

FAJ

FEE ADVISOR JOURNAL

Nove pagine
per saperne di più
sui Financial Advisor
di UK e USA

Piattaforme
e Commercialisti-Cf
in primo piano

La nostra indagine
su Reti & Parcelle

«Una rivoluzione
dal basso»

La consulenza a parcella è un cambiamento che parte dai clienti e arriva ai consulenti. Lo spiega Alessandro Foti, a.d. e direttore generale di Fineco in un'intervista a tutto campo

PARLA FOTI (FINECO)

«Consulenza a parcella, la rivoluzione parte dai clienti»

Il crescente successo della consulenza a parcella non è casuale. Siamo in presenza di una vera e propria rivoluzione dal basso, una rivoluzione che parte dai clienti i quali sono sempre più consapevoli che una gestione efficace del proprio risparmio è assolutamente fondamentale per il futuro. Una gestione che realizziamo in **Fineco** con assoluto scrupolo e nel rispetto di tre criteri: efficienza, trasparenza e convenienza». Inizia così l'intervista di FAJ con **Alessandro Foti**, amministratore delegato e direttore generale di **Fineco**, la rete di consulenti finanziari che (con **Fideuram Ispb**) ha la leadership nel segmento di mercato crescente della consulenza finanziaria a parcella. Con Foti, in due ore di dialogo serrato, analizziamo presente e futuro della fee advice.

Dottor Foti, la scelta di puntare sulla consulenza a parcella com'è nata?

Per coerenza con il posizionamento dell'azienda. Fineco è stata fondata alla fine del 1999 mettendo in primo piano tre pilastri. Il primo pilastro è la maniacale attenzione all'efficienza

operativa: la nostra azienda si propone da sempre di dare una customer experience assolutamente straordinaria. Cioè tutto deve funzionare perfettamente, le cose devono essere fatte benissimo con l'obiettivo di facilitare la vita al cliente e con una costante attenzione ai costi. Il secondo elemento è l'innovazione, che non vuol dire abbracciare l'ultimo ritrovato tecnologico quanto invece la capacità di percepire il nuovo all'orizzonte che cambierà strutturalmente il mercato. In questo modo abbiamo l'opportunità da posizionarci in anticipo rispetto al mercato. Il terzo pilastro è la fairness: il servizio va retribuito ma sempre nel rispetto del cliente, in particolare per quanto riguarda gli oneri. In giro ci sono polizze assicurative con all'interno caricamenti del 5% all'anno: in questo caso il risparmiatore non ha alcuna probabilità di sperare in un minimo ritorno dell'investimento. Questi sono i tre pilastri che ci hanno sempre guidato e continueranno a guidarci.

Oggi, tra le reti di consulenti finanziari, siete la leader di mercato nella consulenza fi-

nanziaria a parcella. Ci può indicare cosa rappresenta per i vostri consulenti questo nuovo mercato?

Il 98,5%, ovvero 2958 consulenti finanziari di Fineco su 3000, ha al proprio attivo almeno un contratto di consulenza a parcella. Ed è un dato straordinario perché significa che tutta la nostra rete ha aderito a questa filosofia. Aggiungo un dato ancora più significativo: il 58,4% dei nostri consulenti finanziari, ovvero 1728 cf, ha almeno metà del proprio gestito in consulenza a parcella. E c'è un altro aspetto da considerare...

Quale?

Il trend di cambiamento strutturale nelle preferenze di prodotto, a seguito dell'ondata di piena degli Etf e degli stessi titoli go-

98,5%
2958
consulenti
finanziari di
Fineco
(su 3000)
hanno
al proprio
attivo almeno
un contratto
di consulenza
a parcella



L'amministratore delegato e direttore generale della banca-rete leader nella fee advice spiega presente e futuro di un modello di consulenza finanziaria in grande espansione

— di Marco Muffato —

vernativi. Quando si parla di portafogli efficienti, tendenzialmente cosa vogliono i clienti? Avere la possibilità di investire in Etf, titoli governativi e fondi gestiti attivi di alta qualità. Ma qui le cose cominciano a complicarsi perché l'intermediario deve poter disporre di una piattaforma adeguata e che funzioni molto bene per dare accesso ai clienti a un range di prodotti così ampio e diversificato. Piattaforme che pochi possono vantare...

Il cardine della consulenza a parcella è appunto la diversificazione tra gli strumenti finanziari...

Chi lavora a parcella deve essere in grado di venire incontro alle specifiche esigenze del cliente a prescindere dalla intrinseca redditività del singolo strumento. Nel modello a inducement la rete riceve un pagamento indiretto tramite la retrocessione conferita dal produttore ed è una situazione dove è sempre latente il potenziale conflitto di interesse. Nella consulenza a parcella questo rischio non c'è: al consulente di Fineco è totalmente indifferente che nel por-

tafoglio ci sia l'Etf, il titolo governativo oppure il fondo comune.

Quale può essere il futuro del movimento della consulenza a parcella in Italia nel settore delle reti e delle banche. Saranno i regolatori a dare la spinta decisiva per la sua affermazione?

Più che dai regolatori, l'affermazione della consulenza finanziaria a parcella dipenderà da quanto succederà sul mercato. In questa direzione vediamo un interesse crescente dei clienti verso questa tipologia di servizi che necessitano di una sempre più accentuata diversificazione degli strumenti tra fondi attivi di alta qualità, Etf e bond. Se l'Europa imporrà la consulenza a parcella come standard noi siamo più che pronti. Ci sono altre aziende che lo sono potenzialmente, mentre le banche tradizionali sono lontanissime da questo tipo di evoluzione.

Con quale criterio al vostro interno il consulente decide di lavorare a parcella piuttosto che con i rebate?

Dal nostro punto di vista è un processo di continua evoluzione. Noi non forziamo assoluta-



Nella foto, Alessandro Foti, amministratore delegato e direttore generale di Fineco

mente i nostri consulenti verso una direzione precisa, spieghiamo i pro e i contro di lavorare in un modo piuttosto che in un altro. Con trasparenza, però, riferiamo ai colleghi che il mercato a livello mondiale si sta orientando sulla consulenza parcella citando in particolare l'esperienza americana dove i financial advisor sono praticamente quasi completamente remunerati a parcella. Nella scelta tra parcella e rebate, aggiungo, c'è anche il fattore cliente: ci può essere un cliente che è già avanti e accoglie la novità e un altro invece che è meno pronto ad accoglierla.

Un consulente a parcella alla fine del mese porta a casa una

remunerazione maggiore, pari o minore di un collega che lavora con il vecchio sistema di retribuzione?

Immaginiamo lo scenario di un professionista inserito all'interno di un'organizzazione rispettosa del cliente e che ha a disposizione prodotti caratterizzati da commissioni fair. In passato il consulente finanziario guadagnava con il sistema dei fondi mentre aveva introiti pressoché nulli sul risparmio amministrato. Invece adesso si trova il risparmio amministrato valorizzato all'interno della consulenza a parcella. Rispondo quindi alla sua domanda: non c'è una grande differenza in termini di remunerazione per il consulente tra il lavorare a parcella oppure con inducement. La scelta di lavorare a parcella risponde invece a un'altra logica, cioè al desiderio di fare una consulenza vera e libera nella scelta dei prodotti, dove i fondi attivi convivono all'interno di uno stesso portafoglio consulenziale con Etf e titoli governativi.

Quali sono le caratteristiche distintive che oggi deve avere un consulente finanziario per poter essere un bravo consulente a parcella?

Deve aver sviluppato nel tempo una capacità importante di gestione della relazione con il cliente, a cui dedica il giusto tempo per entrare nelle dinamiche che guidano le sue decisioni finali. La vita di una persona non è lineare: più un consulente è in grado di intercettare aspettative e bisogni del suo assistito e più sarà tagliato per la consulenza a parcella. Si tratta di una figura agli antipodi rispetto al vecchio "promotore", da cui si differenzia per altri due aspetti determinanti: la capacità di ottimizzare le attività da svolgere nel corso della giornata, perché il tempo è un bene limitato; e avere alle spalle una piattaforma efficiente per strutturare i portafogli consulenziali, attingendo da un perimetro di prodotti molto ampio e diversificato.

58,4%
1728
consulenti
finanziari
di Fineco
(su 3000)
hanno almeno
la metà del
proprio gestito
in consulenza a
parcella

C'è autonomia di pricing da parte del consulente in materia di parcella?

Noi diamo dei range, minimi e massimi, all'interno dei quali i consulenti sono liberi di determinare il prezzo del servizio.

Qual è la tipologia contrattuale che preferite applicare tra consulenza fee only e fee on top?

Su questo aspetto l'ultima parola spetta al cliente. Noi offriamo entrambe le alternative, la scelta dipenderà dalle diverse esigenze e dall'opportunità della restituzione dei rebates prevista nel primo caso. In entrambi i casi l'obiettivo è quello di operare nella massima trasparenza sui costi, poi sarà determinante il tipo di cliente con cui il consulente si relaziona.

Il day trader, quello che ama fare da sé in borsa, può essere un soggetto sensibile alla consulenza fee only?

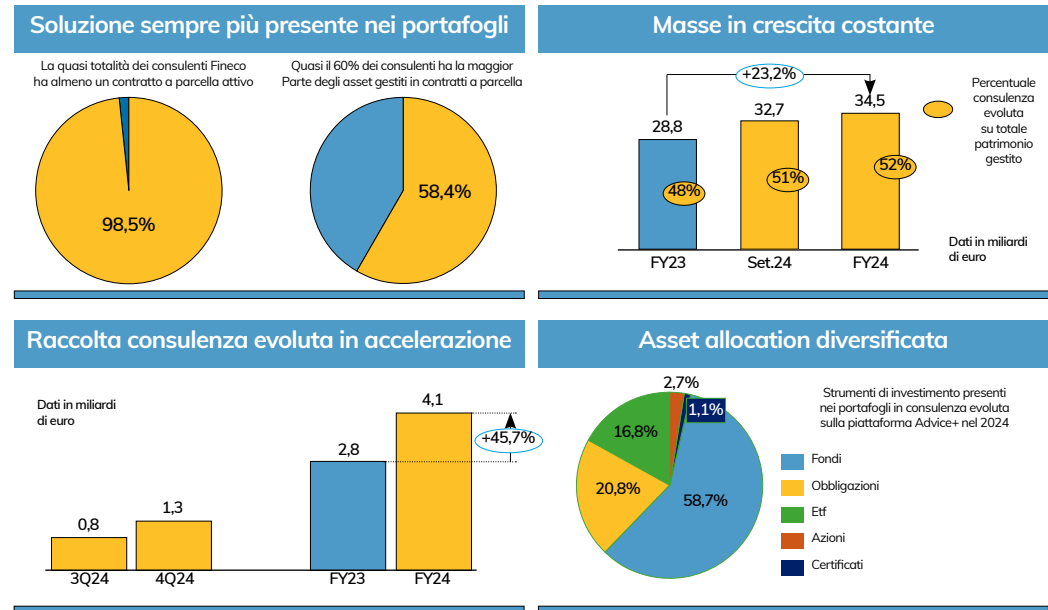
È una categoria di operatori che è in forte evoluzione, stiamo assistendo infatti a una progressiva sovrapposizione del mondo degli investimenti al mondo del trading. Accade sempre più frequentemente di trovare clienti in consulenza, che hanno il proprio portafoglio investito con soluzioni di lungo periodo e che allo stesso tempo comprano e vendono azioni, bond ed Etf. Questi clienti li abbiamo ridenominati **Active investors**: fanno quattro-cinque operazioni al mese sulla nostra piattaforma, avvicinandosi così molto al day trader. Valuto questa modifica nel comportamento degli investitori molto positivamente, perché così i clienti diventano più consapevoli e partecipativi.



Il consulente finanziario del futuro nelle reti potremmo riassumerlo in tre cardini: consulenza a parcella, team e certificazione professionale. Della consulenza a parcella abbiamo detto, partiamo dal team...

Il team è assolutamente fondamentale, basti vedere l'esperienza statunitense che attesta come la produttività di un team sia di almeno il 30% superiore alla produttività dei singoli consulenti. I team sono preziosi da tre punti di vista: favoriscono il ricambio generazionale, creando sinergie virtuose tra consulenti senior, che hanno esperienza, reputazione e una capacità di attrazione commerciale importante con la necessità di essere supportati per smaltire la quantità di lavoro, e consulenti junior che sono tendenzialmente portatori di maggiori competenze tecnologiche. I consulenti junior aiutano i consulenti senior ad aumentare la quantità di attività e di lavoro e al contempo imparano sul campo tante cose grazie al contatto continuo con chi svolge la professione con profitto da molti anni. Il team è importante sotto un altro aspetto in quanto permette la condivisione delle competenze specializzate presenti all'interno della Rete: il consulente molto forte sulla pianificazione con il consulente che ha grande expertise sulla parte fiscale, presentandosi anche assieme dal cliente. Il team sta evidenziando anche un altro fenomeno straordinario: ormai i consulenti lavorano cross region e sono molti i casi di chi segue clienti in tutto il territorio nazionale.

Consulenza evoluta apprezzata da clienti e consulenti



Il tema della certificazione professionale è il terzo tassello di questa di questo identikit del consulente moderno. Favorite al vostro interno i processi di certificazione?

È limitativo circoscrivere il tema alla certificazione professionale. Parlerei piuttosto di focalizzazione sui processi di education continua: che questi avvengano tramite la certificazione o altri percorsi formativi non importa, rilevante è invece assicurare una continua evoluzione delle competenze professionali dei consulenti finanziari così da dare le giuste risposte a una clientela che diventa sempre più esigente. Proprio con questa finalità abbiamo realizzato al nostro interno **Fineco Academy**.

Che fine fa il budget nel nuovo mondo della consulenza a parcella?

Da noi esistono alcuni obiettivi commerciali legati alla raccolta che una organizzazione come la nostra non può non avere. Ma non esiste alcun tipo di budget individuale che vincoli il

Fonte: Fineco, conferenza stampa del 6 febbraio 2025

consulente nelle sue scelte per il cliente. Quanto detto per noi, non vale per tutti: ci sono alcune parti dell'industria che sull'altare della non trasparenza hanno tuttora delle pratiche commerciali e un sistema di caricamenti diretto ai clienti che sono assolutamente ingiustificati.

Come cambia la funzione del manager in una società che punta sulla fee advice?

Non cambia, il manager continua a fare da collante nell'ambito del gruppo seguito. Rimane la figura che aiuta le strutture a organizzare e indirizzare il lavoro.

Chiudiamo sui vostri obiettivi nel 2025 per la consulenza fee only...

Non ci diamo degli obiettivi specifici su dei segmenti di attività, gli obiettivi sono qualitativi. Cercheremo di accelerare in maniera importante nell'acquisizione di nuovi clienti e ci aspettiamo di incrementare significativamente il risparmio gestito.