

Valori & Finanza sta per concretizzare nuovi accordi e servizi

# Cresceranno uffici e consulenza

A cura di Diana Bin

Valori & Finanza annuncia nuovi accordi distributivi. E intanto continua a far crescere la sua squadra di promotori finanziari, che attualmente conta un'ottantina di professionisti, con l'obiettivo di superare quota

100 entro i prossimi tre mesi. A fare il punto con BLUERATING, dopo il meeting annuale con la rete tenutosi a Riccione, è il presidente Flavio Francescato (nella foto).



Cosa è emerso dall'incontro?

Nei tre giorni della convention sono stati presentati diversi programmi di lavoro. Si sono alternati gli interventi di diverse società del risparmio gestito e del settore assicurativo. Presentati i nuovi accordi di distribuzione, sono state erogate ore di formazione, in particolare sull'antiriciclaggio. Ha destato molto interesse inoltre il servizio di assistenza diretta di advisory, prestato dalla società ai pif di Valori & Finanza, che consiste nel supporto sull'analisi di mercati e titoli e nell'attività di assistenza diretta al cliente. Inoltre si è parlato dei servizi messi a punto per le aziende e per la consulenza fee only e anche delle attività volte a favorire il passaggio generazionale dei patrimoni.

Cosa intende per servizi messi per le aziende?

Abbiamo concluso un accordo di distribuzione con American Express, per fornire servizi alle aziende e al loro personale e avere

l'occasione di presentare le altre opportunità offerte dalla nostra società. Abbiamo inoltre avviato un servizio di corporate tax

risk management per la gestione del rischio sui cambi per le aziende.

Altre novità in arrivo?

I nuovi accordi stipulati con Amex, Legal & General, Dnca, Wb Advisor, Idc e gli altri che entro i prossimi due mesi verranno concretizzati arricchiscono la nostra offerta, che già vede circa una cinquantina di convenzioni. Ma, ciò che il 2015 riserverà a Valori & Finanza è una nuova modalità di presentarsi al mercato con una architet-

tura di forte attrattiva. Ma possiamo ancora svelare nulla, una tra non molti potrà parlarne.

Selezioni in corso?

La nostra squadra è attualmente formata da un'ottantina di pif e con gli accordi già firmati e l'interesse dimostrato entro i prossimi tre mesi supereremo il centinaio. Oggi siamo contenti con una quarantina di uffici in diverse regioni d'Italia, che continuiamo di incrementare.

In che modo Valori & Finanza sta puntando sul wealth management?

Abbiamo avviato buona parte dei servizi che pensiamo di mettere a punto per l'attività che comprende gestione di patrimoni e di fondi fiduciari, consulenza su investimenti finanziari, assicurativi e previdenziali. Ma ci stiamo già strutturando per fornire consulenza in immobiliare, fiscale, legale, corporate, artistica, su investimenti alternativi, per liberi professionisti e anche per enti filantropici. ■ @DianaBin2

## FORMAZIONE

di Gaetano Megale\*



### Fondi in Borsa, advisory a pagamento

**L**a quotazione dei fondi comuni sulla piattaforma di Borsa Italiana è solo un segnale "debole", anticipatorio di un fenomeno che tenderà sempre più ad affermarsi e amplificarsi: la trasformazione del business dell'intermediazione finanziaria, dal prodotto al servizio.

Facendo una metafora, dal business della cantieristica a quello della navigazione.

Ciò avverrà in seguito all'unbundling del prezzo della consulenza da quello dei prodotti. Infatti, nel momento nel quale

sarà del tutto evidente che la stessa quota, dello stesso fondo, avrà classi di commissioni differenti (la stima della differenza delle commissioni di gestione è in media del 70%) emergerà sempre più il prezzo del servizio di consulenza, fenomeno che si affermerà del tutto con l'entrata in vigore della Mifid 2.

Dunque la quotazione dei fondi non sarà "in sé" un evento che produrrà una trasformazione del settore, ma è certamente un evento che comincerà a modificare la percezione del cliente circa il prezzo e il valore del servizio che riceve dal consulente, che oggi crede addirittura gratuito. Cos'è probabile che accada, rebus sic stantibus, in seguito a questo fenomeno? In prima battuta, è probabile una contrazione del business, poiché quando il prezzo diventa più saliente c'è sempre una diminuzione del consumo dei beni e della fruizione dei servizi. Ciò accade perché il consumatore o utente riflette di più sul prezzo e ciò lo porta a confrontarlo con il valore, ricavandone il costo percepito, elemento decisionale dell'acquisto.

I modelli metodologici e comunicativi si evolveranno, trasformando il ruolo dell'operatore e la relazione professionale con il suo cliente, dando sempre più un valore autonomo alla consulenza, "sganciandola" dai prodotti.

Come? Proponendo la consulenza come un vero servizio di pianificazione finanziaria, centrato sui bisogni del cliente.

\*presidente di Progetica

## IN BREVE

### Azimut Enterprises Holding inclusa nel gruppo

Cambio di composizione nell'Albo dei gruppi di sim tenuto dalla Banca d'Italia. Secondo il bollettino di vigilanza di luglio, pubblicato lunedì 17 novembre, Azimut Enterprises Holding Srl, con sede a Milano, è stata inclusa nel gruppo Azimut con decorrenza 4 luglio 2014.



### Blackstone

#### Blackstone taglia a fette la consulenza finanziaria

Blackstone scoporerà la divisione di consulenza finanziaria e il fondo Park Hill per combinare queste attività con Pjt Partners, società indipendente fondata da Paul Taubman, ex banchiere di Morgan Stanley. La nuova società sarà quotata e guidata dallo stesso Taubman.

### Unicasim, al via da gennaio l'advisory a parcella

Unicasim, la società guidata dall'ad Leonardo Fagiolini, ha presentato ai promotori il nuovo servizio di consulenza finanziaria fee only, testato dal 20 giugno al pif fino fine anno. Il via al collocamento dell'advisory a parcella per tutta la rete (70 pif) è previsto per gennaio.

