

**Promotori** La rete guidata da Pezzoni ha rivoluzionato il sistema di incentivazione per approdare alla consulenza remunerata. Un'offerta multimanager e niente più premi legati ai singoli prodotti. Compensi in base al patrimonio. E così in poco tempo la qualità della rete è migliorata

di Roberto Castellari

**S**ei mesi fa ha lanciato una vera e propria rivoluzione nella rete, Finecobank ha avviato il cammino per arrivare alla consulenza remunerata al promotore finanziario, introducendo un nuovo sistema provvisorio. Che remunera allo stesso modo il pf, sia che il cliente acquisti on-line sia che passi tramite il promotore. Ma non solo. I premi non sono legati alla tipologia di prodotti collocati e privilegiano la retrocessione delle fee di gestione rispetto a quella delle commissioni d'ingresso. Che non vengono più applicate per oltre il 90% dei prodotti offerti. Questo significa che il promotore guadagna anche dalla vendita on-line dei fondi, ma che soprattutto non ha incentivi economici a consigliare un prodotto rispetto a un altro. Un sistema innovativo rispetto a quello proposto dalla maggioranza degli altri gruppi che operano nel mondo delle reti. Il motto di Giovanni Pezzoni, responsabile della rete promotori di Finecobank, è stato: «I nostri promotori devono capire che puntiamo alle masse, non alle commissioni. Devono farsi un portafoglio più grande perché possono contare sulle management fee e non sulle front fee». Ma questa rivoluzione a

# Finecobank, mille e un fondo

## I NUMERI DI FINECOBANK

Dati 2005 in migliaia di euro

● TOTALE INTERMEDIATO LORDO	42.143.846,70
● TOTALE RACCOLTA NETTA	1.011.563,90
● RISPARMIO GESTITO	514.194,40
● RISPARMIO AMMINISTRATO	497.369,50
● NUMERO PROMOTORI	1.310
● RACCOLTA NETTA PER PF	772,185

Foto: Ascom

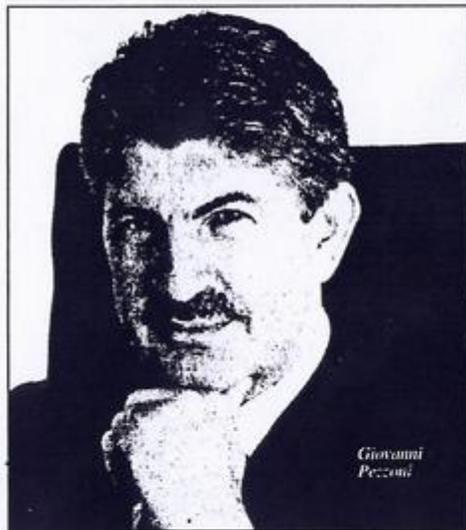
quali risultati ha portato a sei mesi dall'avvio? Risponde Pezzoni: «Abbiamo fatto una selezione positiva, si è ridotto il numero dei promotori, che a fine 2005 si è attestato a 1.310 uomini, ma abbiamo alzato la raccolta media per pf. A fine anno il patrimonio nel risparmio gestito medio per pf ha raggiunto i 3 milioni di euro e la raccolta netta per pf 772 mila euro. A dimostrazione che la scelta del multimanager e la nuova politica commerciale iniziano a portare risultati». Intanto la re-

te continua a firmare nuovi accordi di distribuzione per proseguire sulla via del multimanager. Afferma Pezzoni: «Abbiamo aggiunto nuove case, come Union Investment, Henderson, JP Morgan e Axa Rosenberg. I promotori accolgono con favore l'apertura a nuove società d'investimento perché ogni volta che si sottoscrivono accordi si apre anche un canale di scambio di informazioni, di contatto con i ge-

continua a pag. 20

segue da pag. 19

sti, mantenendo le stesse caratteristiche in termini di asset allocation. Con l'obiettivo di non cambiare il portafoglio da un punto di vista del profilo di rischio, ma di portarlo su fondi più efficienti. Con Progetica stiamo, invece, formando i promotori alla consulenza previdenziale, un altro tema che sarà sempre più importante nei prossimi anni. Dal punto di vista del reclutamento di nuovi pf, la rete per ora non spinge sull'acceleratore. Afferma Pezzoni: «Non è una delle nostre priorità, in questo momento preferiamo concentrarci sui nostri uomini, investendo all'interno sulla qualità della rete. I nostri promotori hanno capito che devono aumentare le masse per svolgere servizio più efficiente. Se il pf non deve fare ogni anno il fatturato con nuove vendite, si evita il rischio di vendite forzate e migliora la qualità del servizio offerto al cliente». E proprio l'obiettivo è quello di arrivare alla consulenza remunerata. «Noi vorremmo approdare alla consulenza nella seconda parte di quest'anno. Prima vogliamo aver dato ai pf tutti gli strumenti e adeguato l'offerta prodotti e i prezzi», dice Pezzoni. (riproduzione riservata)



Giovanni Pezzoni