

TREN D

Fatti, fenomeni, studi, ricerche che fanno tendenza

LA CONSULENZA A PARCELLA? PIACE, MA QUANTI DUBBI TRA I PROMOTORI

Focus

■ **Consulente Census** è una piattaforma di indagini trimestrali online su un campione di oltre 200 promotori finanziari sviluppata da NMG financial services consulting. NMG è una società di consulenza strategica e di marketing specializzata nei servizi finanziari costituita nel '91 a Singapore con 20 sedi nel mondo. In Italia è a Milano. Nella foto sotto Marcella Frati, director.



Quasi il 70% non sanno ancora se si tratti di un'opportunità. Il 25% dichiarano di voler restare dei professionisti tradizionali. Soltanto il 7% ha già deciso di fare il grande salto verso l'attività davvero indipendente. Ecco il dettaglio delle risposte ad un'indagine sull'argomento più attuale del mercato condotta da Nmg per Investire su un campione di oltre 200 promotori

La consulenza indipendente rivoluzionerà il mondo della consulenza in Italia? E quali promotori sono più propensi a convertirsi?

Quanto è sotto pressione il modo tradizionale di fare consulenza in Italia? La consulenza indipendente porterà a una vera e propria spaccatura dei consulenti sul campo?

Verrà compromessa la consulenza erogata dai promotori finanziari tradizionali? Quanto il 2008 sarà veramente l'anno della consulenza indipendente? E quanto gli attori e i sostenitori della consulenza indipendente sono distanti da cosa pensano i promotori sul campo? Tutte queste domande sono state poste a oltre 200 promotori finanziari da NMG tramite la propria piattaforma di indagini www.consulentecensus.com nel mese di Marzo. Quasi il 70% dei rispondenti "non sa ancora" se diventare consulente fee-only (solo parcella) sia veramente un'opportunità, si vuole informare e vuole stare

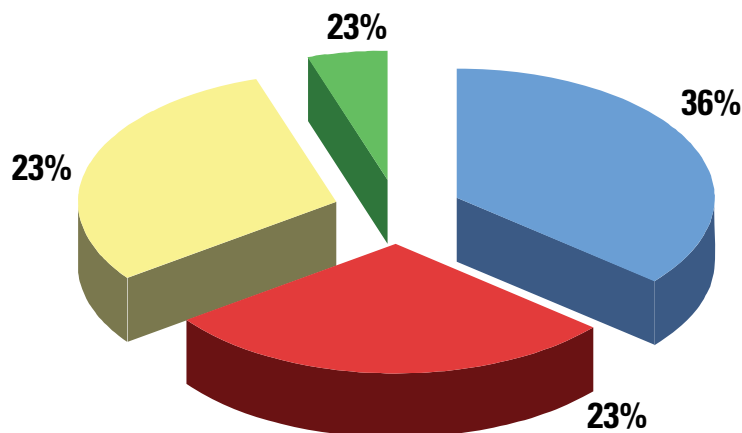
a vedere cosa fanno i suoi colleghi. Il 25% degli intervistati ha invece dichiarato che vuole rimanere un promotore finanziario tradizionale, mentre solo il 7% ha già deciso di trasformarsi in consulente fee-only. Dall'indagine è emerso che soprattutto i promotori finanziari che lavorano con una clientela affluente o semi affluente sono i più propensi a cambiare o almeno ad informarsi meglio per valutare il cambiamento. Sono coloro che hanno anche i portafogli più importanti e che sanno ormai da tempo che i loro clienti vogliono qualità e professionalità, non prodotti solo per aiutare il suo promotore a fare il "budget" e non rischio di conflitto di interesse a causa delle diverse strutture provvigionali dei prodotti. Quasi il 30% dei partecipanti all'indagine ha per lo più clientela con piccoli portafogli e ritiene che se decidesse di diventare consulente fee-only perderebbe la maggior parte dei suoi clienti, dal momento che sarebbe anti economico per costoro lavorare con un consulente indipendente. Il 95% dei parte-

continua a pag 9

Consulenza indipendente: i vantaggi e gli svantaggi...

Vantaggi del sistema free only

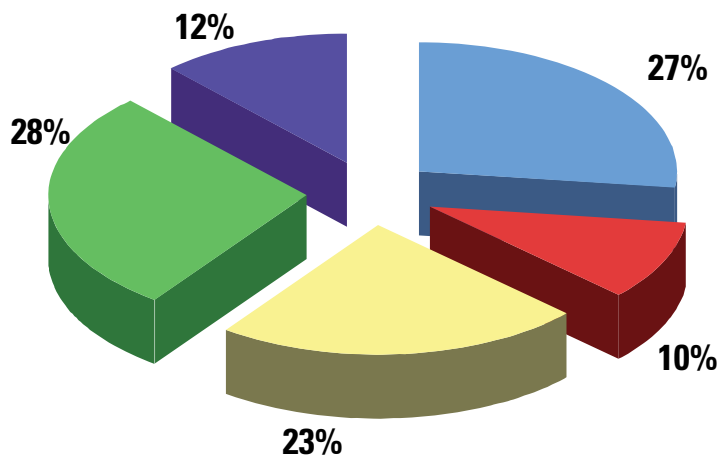
D: Quali altri vantaggi vede nel diventare consulente fee only?



- Diventare un vero consulente per il cliente
- Lavorare in modo indipendente
- Importanti opportunità di crescita e di trovare nuovi clienti
- Altro

Svantaggi del sistema fee only

D: Quali criticità vede nel passaggio al fee only?



- Passare al sistema fee only è un forte cambiamento culturale
- Temo la reazione dei miei clienti e la loro reticenza a pagare
- Difficoltà a far percepire il valore della fee e del lavoro svolto ai clienti
- Non so quanto mi costi transitare da un sistema all'altro
- Non ho ancora capito quanto posso far pagare al mio cliente

“ Dall’indagine è emerso che soprattutto i promotori finanziari che lavorano con una clientela affluent o semi affluent sono i più propensi a cambiare o almeno ad informarsi meglio per valutare il cambiamento ”

segue da pag 7

cipanti ritiene però che poter lavorare come consulente indipendente sia un enorme vantaggio, perché in questo modo si potrà avere veramente una piena visibilità

Consulenza indipendente alle imprese: è vista come opportunità dagli attuali promotori?

La possibilità di consulenza alle aziende è sicuramente vista come un'opportunità, anche se il 34% non si sente preparato e il 26% dei rispondenti vorrebbe trovare dei partners esperti. Su questo aspetto dobbiamo dare ragione ai rispondenti, perché ad esempio in USA, la maggior parte della consulenza anche alle piccole medie imprese è del tipo indipendente e fee-only basata su un modello di offerta integrata di servizi. E hanno anche ragione a sostenere che bisogna sviluppare partnership e creare studi associati, infatti in USA le società di consulenza indipendente includono almeno quattro consulenti e due persone di staff.

Consulenza indipendente: i vantaggi e gli svantaggi...

Sembra quindi che l'idea della consulenza indipendente piaccia ai promotori Italiani, anzi circa il 30% dei partecipanti all'indagine la ritiene un modo di lavorare che può attirare nuovi clienti. Ma i dubbi e le perplessità di convertirsi al nuovo modo di lavorare sono diversi, da parte dei partecipanti. Chi lo percepisce come un forte cambiamento culturale, chi teme la reazione dei propri clienti, chi si sente "debole" e non sa come dimostrare il valore del proprio lavoro ai clienti e infine c'è chi teme per il proprio guadagno e non sa quantificare quanto gli possa costare il passaggio. I promotori che hanno partecipato all'indagine hanno ragione ad essere cauti e a valutare con attenzione l'opportunità. Ad esempio in Usa i primi promotori che sono passati alla consulenza in-

continua a pag 10

■ di Coleman S. Kendall*

Qui New York

I candidati repubblicani



Le nomine ufficiali per il candidato alla Casa Bianca all'interno dei due maggiori partiti dovrebbero decidersi entro il febbraio prossimo. La sfida all'interno delle coalizioni è quindi più che mai accesa. Come ho già avuto modo di dire in questa rubrica, sarà un'elezione per certi versi "strana", in quanto né il Presidente (George Bush) né il Vice Presidente (Dick Cheney) saranno del gioco.

I Democratici sembrano avere oggi un lieve margine di vantaggio (il mercato dei future, www.intrade.com, assegna loro una probabilità di vittoria del 56%), ma al loro interno possono contare su un candidato piuttosto noto, Hillary Clinton, che ha dalla sua oltre il 50% di chance di vincere la nomination. Così questo mese voglio soffermarmi brevemente sui candidati repubblicani.

I candidati top four per il partito Repubblicano, con la relativa stima della probabilità di successo, sono:

Rudy Giuliani, già sindaco di New York City (28%), classe 1944

Sen. John McCain, dall'Arizona (28%), nato nel 1936

Mitt Romney, ex governatore del Massachusetts (18%), nato nel 1947

Fred Thompson, ex Senatore del Tennessee e attore TV (14%), nato nel 1942

Le differenze fra i candidati, in realtà, riguardano più il loro stile che non le loro basi politiche. Giuliani e Romney si presentano come managers: a Giuliani, ex sindaco di New York, vengono riconosciuti diversi miglioramenti nella vita in città sotto la sua gestione, Romney è stato un uomo di successo nel settore privato (in Bain Capital, private equity). Entrambi, Giuliani e Romney, sono stati eletti negli stati del NordEst, regione solitamente avversa ai repubblicani. McCain è un eroe di guerra che prese

parte al Vietnam, a bordo dei velivoli d'attacco. Il suo aereo fu abbattuto nel 1967 e rimase prigioniero ad Hanoi fino al 1973. McCain è senatore dal 1986 ed ha fama di indipendente, ovvero ha portato avanti le questioni a lui care collaborando con politici di entrambi gli schieramenti.

Fred Thompson non ha ancora formalmente dichiarato la sua candidatura, ma le voci di corridoio la danno per certa nel giro di un mese o due. Thompson fece carriera come avvocato (collaborando per diversi anni col governo e anche lavorando come privato professionista) e come attore, prima della sua elezione al senato. Ricorda ai repubblicani un altro attore che divenne Presidente (Ronald Reagan), ed ha anche interpretato il ruolo di Presidente in un film.

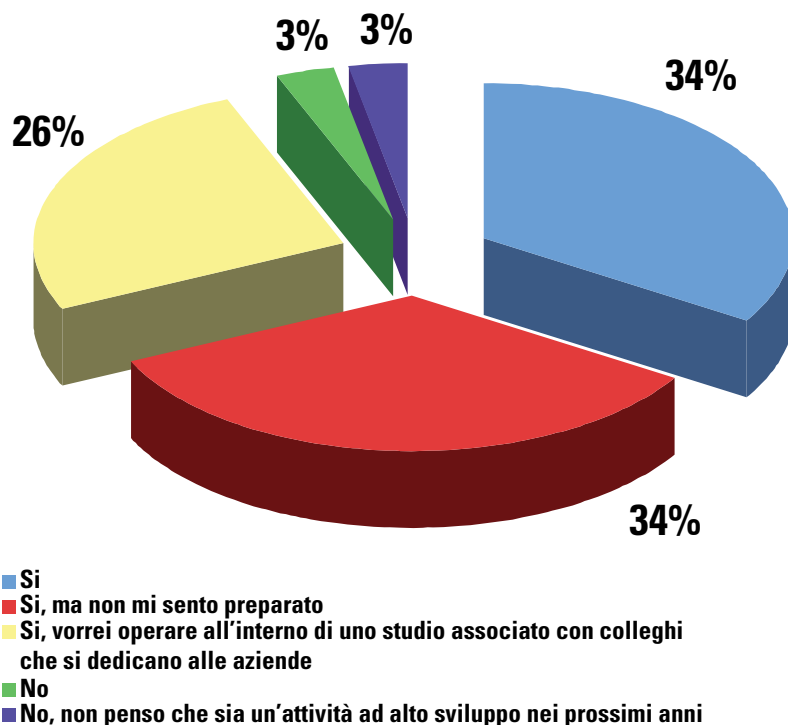
Alcune rapide note: Romney è Mormone, e ad ora è l'unico dei quattro candidati che è ancora sposato alla prima moglie. Giuliani è l'unico candidato a non opporsi con forza all'aborto, tema che sta particolarmente a cuore alla base repubblicana. McCain ha goduto del supporto dei media quando corse per la Casa Bianca nel 2000, contro Bush; oggi il suo sostegno alla guerra in Irak lo rende agli stessi molto meno simpatico. Se eletto, McCain sarebbe di soli pochi mesi più vecchio del Pres. Reagan ai tempi della sua elezione.

Oltre a questi top four, si contano altri sette candidati ufficiali e qualcun altro che potrebbe decidere di partecipare a breve. Ma a questo punto nessuno di questi ha molte chance. L'unica certezza di oggi è che il prossimo candidato repubblicano non si chiamerà Bush né Cheney.

* Economic Strategies, New York
c.kendall@estrats.com

Consulenza indipendente alle imprese: è vista come opportunità degli attuali promotori

D: Pensa che poter svolgere l'attività di consulenza anche alle imprese possa sviluppare al meglio la sua attività?



segue da pag 09

dipendente, hanno dovuto sostenere importanti programmi di formazione e training: il sistema fee only implica infatti un nuovo modo di porsi nei confronti dei clienti e del mercato. Il passaggio ha inoltre spesso comportato un declino nei guadagni (per circa uno/due anni) fino a quando il promotore non è riuscito a costruirsi un patrimonio significativo basato sulle fees. E' per questo che, soprattutto all'inizio, pochi promotori hanno affrontato questo passaggio e hanno "osato" scommettere, accettando di sostenere una riduzione dei loro guadagni. Solo coloro che avevano una forte convinzione riguardo ai vantaggi della diversa struttura commissionale hanno cambiato, mentre gli altri sono rimasti

consulenti tradizionali. Qual è stata la reazione dei clienti ad esempio sul mercato Usa? I promotori Italiani hanno effettivamente ragione ad essere preoccupati di perdere clienti? Diversi promotori americani hanno perso clienti che, per vari motivi, hanno continuato a preferire i sistemi tradizionali. In generale i clienti affluent hanno apprezzato questo passaggio, soprattutto il fatto che il promotore non sia più coinvolto in possibili situazioni di conflitto di interessi e che dunque non sia nemmeno condizionabile da alcuni prodotti "di moda". Anche l'aspetto di quantificare il costo per il cliente, anche se dichiarato solo dal 12% dei rispondenti è importante perché non sarà facile misurarsi con i clienti e con il mercato. ■

di Luca La Ferla*

-1- Avviso: Sono il capitano della Polizia Prisco Mazzi...

Al villaggio Wiltshire di Luckington in Inghilterra uno dei business di maggior successo in questo momento è il recupero di automobili in una strada allagata: a decine che finiscono sistematicamente nella trappola. Sempre in Inghilterra, esiste la strada di Crackpot che finisce direttamente in un dirupo di circa 30 metri di salto. Inutile dire che per il Navigatore questo non è un problema e, in fondo, che cosa sono poche decine di metri di dislivello rispetto alla dimensione del pianeta? Al momento non sono registrate vittime, ma la popolazione è sempre più preoccupata. Infine, l'ultima per ordine di tempo è successa sempre nella sfortunata (in tema di mappe digitali s'intende) Inghilterra dove hanno dovuto mettere un cartello stradale con "Non seguite il vostro navigatore satellitare! Strada veramente stretta!". Ma la cosa più buffa è che alla domanda di come siano riusciti a finirci dentro visto che ci sono diversi cartelli di segnalazione rispondono candidamente: "Il navigatore mi detto di seguire quella strada". E' qui il centro del contendere. Non è colpa mia ma del navigatore satellitare. Ho parlato tante volte dell'inerzia celebrale, ma la situazione sembra peggiorare. Infatti: "E' mercoledì mattina, ho fatto tardi ieri.. devo smetterla di fare così tardi la sera che poi alla mattina ho questa faccia di cemento. Vediamo cosa c'è in casella... Password di accesso, R: Ambiente Demo, 60% Coupon Off., le solite porcherie. E questa? Cos'è questa roba?!?! --Polizia di Stato AVVISO. Sono capitano della polizia Prisco Mazzi. I



Insider



risultati dell'ultima verifica hanno rivelato che dal suo computer sono stati visitati i siti che trasgrediscono i diritti d'autore e sono

stati scaricati i file pirati nel formato mp3. Quindi lei è un complice del reato e può avere la responsabilità amministrativa. Il suo numero nel nostro registro è 00098361420.- Argh!!! Mi hanno beccato! Cosa faccio adesso, chiamo l'avvocato? No vediamo cosa c'è in allegato e poi lo chiamo." Il testo è letterale dalla mail minatoria e non sono errori di stampa. Questa è una scena che probabilmente si è ripetuta almeno un centinaio di volte nella giornata e che ha portato all'attenzione di tutti il fantomatico Capitano Mazzi. Infatti la mail in questione ha inondato tutta l'Italia come mai prima era stato registrato. Naturalmente chi ci è cascato è un pollo o, come il nostro protagonista immaginario, un po' rimbambito, oltre ad avere la coda di paglia per qualche download di troppo. Rimbambito dal sonno o cerebralmente inerte questo è certo, visto che già dalla prima frase si comprende che chi scrive non è italiano (le ipotesi più accreditate parlano della Sud Corea ma è ancora da confermare). Poi, il fatto di dover compilare una dichiarazione allegata di ammissione di colpa anche lì è un po' esagerata. Ovviamente nello file zip allegato si nascondeva un cavallo di Troia che appena eseguito cercava di prendere possesso del computer per installarsi e nascondersi in background. Ma il fatto non è tanto la mail in sé, ma l'attacco massiccio (si parla di alcuni milioni di messaggi) sferrato da un luogo remoto per prendere il controllo di migliaia di computer. Fantascientifico!!! Cosa se ne fanno di migliaia di computer-zombie in Italia? Tantissime cose. La prima cosa è rivendere la bot-net (reti di computer violati di cui si detiene il controllo). Oppure se si sa già cosa fare, allora è

come disporre di un esercito elettronico pronto ad attaccare all'ordine di qualche malintenzionato. Insomma, è inutile continuare a ripetere: non aprire allegati, non eseguire programmi che sono di dubbia fonte, consulta i motori di ricerca, ecc... se siamo disposti a cadere in un dirupo solo perché una stupida macchina ci dice di farlo! Allora, come disse una volta un addetto del supporto tecnico di una nota azienda produttrice di computer: "Gli scatoloni ce li ha ancora? Manuali dischi e tutto il materiale a corredo? Bene adesso rimetta tutto nella scatola e lo riporti a chi glielo ha venduto, perché lei è troppo cogxxxxe per usarlo!" Per la cronaca è stato licenziato, ma che soddisfazione!!!

-2- Conservazione? Si può fare!!! (attenzione, spot pubblicitario in corso)

È un po' di tempo che non faccio pubblicità "esplicita", o meglio, comunicazione sulla "Conservazione Sostitutiva" una delle metodologie più innovative del nostro ordinamento. Per quei pochi che ancora non sanno cosa sia, la Conservazione Sostitutiva è quel processo organizzativo che permette di de-materializzare (sostituire) il supporto cartaceo con il documento informatico (il file su computer) valido a tutti i fini di legge come l'originale che sostituisce. Come non manco di ripetere da anni, la Conservazione Sostitutiva è innovazione in quanto: a) fa risparmiare l'azienda b) rende un miglior servizio al cittadino c) rispetta l'ambiente. Perché c'è qualcuno che ancora non ci crede? Bene,

per smuovere anche chi resiste alla rivoluzione copernicana della gestione documentale in azienda e nella Pubblica Amministrazione, l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato la mitica circolare 36/E (http://www.digitaltrust.it/i-sign/l-Sign_archiviazione4.php) che praticamente spiega al cittadino e alle aziende che la Conservazione Sostitutiva non è truffa ed è qualcosa che conviene a tutti. La Circolare 36/E è la risposta a tutti i dubbi di coloro che si avvicinano per la prima alla metodologia e sembra quasi dire: cittadino che fai, non ti metti in conservazione sostitutiva? Guarda che è legale e funziona. Sì, è il momento in cui, finalmente, i timori più che giustificati si stanno dissolvendo alla luce delle esperienze reali. Dopo diversi anni di evangelizzazione siamo arrivati al momento della maturità. Infatti gli utenti pilota (i pionieri) sono diventati testimoni della validità del processo, semplicità d'implementazione all'interno del tessuto organizzativo aziendale e al suo sistema nervoso digitale. Un progetto di Conservazione è attivo in meno di 3 settimane e alla quarta si consolida tra le applicazioni preferite tra gli utenti. Anzi, si viene poi a scoprire che oltre ai risparmi diretti (magazzino, carta, stampanti e materiali di consumo) esistono N altre aree di miglioramento prodotte dall'adozione della Conservazione tanto da far dimenticare a che cosa serva e quali siano gli obiettivi principali. Dal punto aziendale, è un progetto che esalta e fa risaltare tutti i partecipanti e diventa una "best practice" che comunica, all'interno e all'esterno dei confini istituzionali, i valori positivi ed innovativi della cultura aziendale. Quindi, se qualcuno ha ancora dei dubbi, si presenti e gli verranno immediatamente fugati. Allora, cosa aspettate? Adottate anche voi una procedura di Conservazione Sostitutiva e, se non proprio con noi (ma è meglio con noi), anche con un altro purché sia adottata e diffusa ad ogni livello. E tu cosa aspetti ad eliminare le colonne di tabulati che assediano la tua scrivania, il tuo ufficio e la tua vita?

*Fondatore Digitaltrust