

# DAI PROMOTORI SI ALLA PARCELLA

**Favorevoli tre intervistati su quattro, pronti ad offrire ai loro clienti una consulenza a 360 gradi: diagnosi degli investimenti, elaborazione del piano finanziario e monitoraggio del portafoglio. Evoluzione possibile? Opportunità, ma anche rischi**

**E**ffettivamente oltre il 75% degli intervistati è favorevole e si sente preparato alla introduzione di un sistema retributivo diverso da quello attuale (ovvero basato su parcelle pagate dal cliente e non più su commissioni derivanti dal collocamento dei prodotti), il 15% dei rispondenti si è dichiarato indifferente, mentre solo il 7% è contrario.

## DA 100 MILA EURO IN SU

I promotori italiani ritengono che la tipologia di clienti target sono coloro che hanno un patrimonio da gestire di almeno 100 mila euro a cui offrire consulenza a 360 gradi, oltre alla diagnosi degli investimenti, elaborazione del piano finanziario personalizzato e monitoraggio del portafoglio. Circa il costo della consulenza la maggior parte ritiene che debba essere compresa fra 1% e l'1,5%. Ma la domanda è: quanti sono veramente consapevoli di cosa questo passaggio comporta?

L'esperienza dei mercati britannico e americano ci dice che vale la pena di passare da un sistema all'altro, ma che il processo di conversione non è così facile. I primi promotori che sono passati da un sistema remunerativo basato sulle commissioni sui prodotti venduti a quello basato sul cosiddetto fee only (il cliente paga solo una parcella per la consulenza), 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.

E' per questo che, soprattutto all'inizio, pochi promotori nei Paesi citati 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.

Qual è stata la reazione dei clienti? Questo cambiamento è stato percepito in modo negativo, come se il promotore in precedenza non facesse il vero interesse del suo cliente. Passare da un sistema remunerativo ad un altro ha significato per diversi promotori perdere alcuni clienti che per vari motivi hanno continuato a preferire i sistemi tradizionali. In generale i clienti più esperti hanno apprezzato questo passaggio, sottolineando 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 prodotti di moda.

## QUANTO FAR PAGARE?

Un ultimo aspetto vissuto con criticità da molti promotori inglesi e americani ha riguardato la quantificazione delle fees da far pagare al cliente. A differenza delle commissioni sui prodotti, infatti, il processo di quotazione delle fees impatta direttamente sul valore del lavoro del promotore. La qualità ed i servizi erogati diventano infatti parametri fondamentali e non tutti i promotori sono disposti a con-

frontarsi così a nudo con i propri clienti e con il mercato. E' per questo che prima di scegliere e di osare il cambiamento verso un nuovo modo di lavorare, ad ogni promotore è richiesta una seria verifica personale delle proprie capacità per non compromettere tutta la sua attività con una decisione troppo avventata. ■

L'indagine

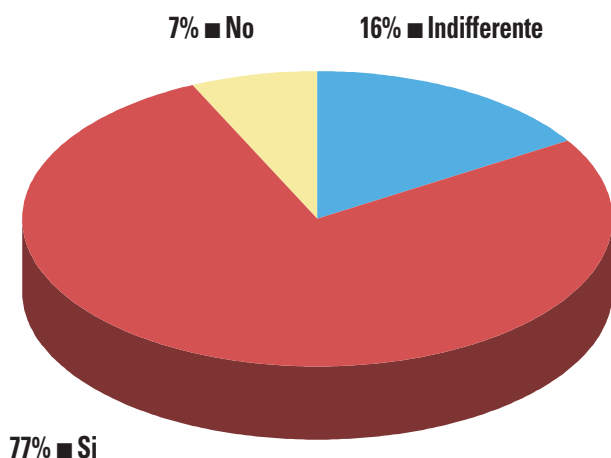


■ Promotore Census è una piattaforma di indagini trimestrali online su un campione di oltre 200 promotori finanziari sviluppata da NMG financial services consulting. NMG è una società di consulenza strategica e di marketing specializzata nei servizi finanziari costituita nel '91 a Singapore con 20 sedi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



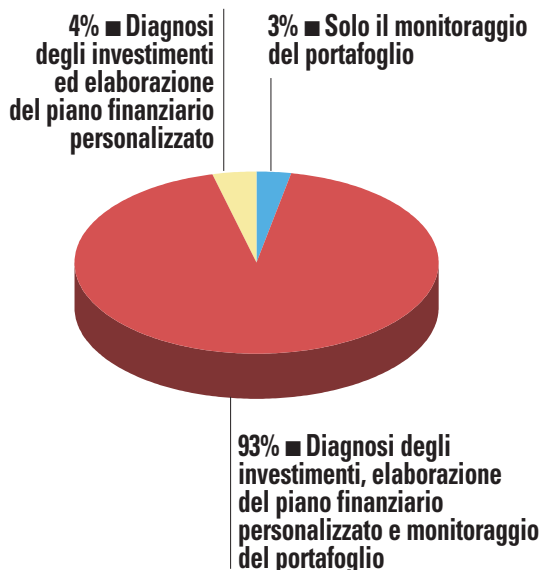
**E' favorevole all'introduzione del servizio di consulenza finanziaria separato dal collocamento dei prodotti e remunerato a parte?**

**1**



**In che cosa dovrebbe consistere il servizio di consulenza finanziaria del tipo fee-only?**

**2**

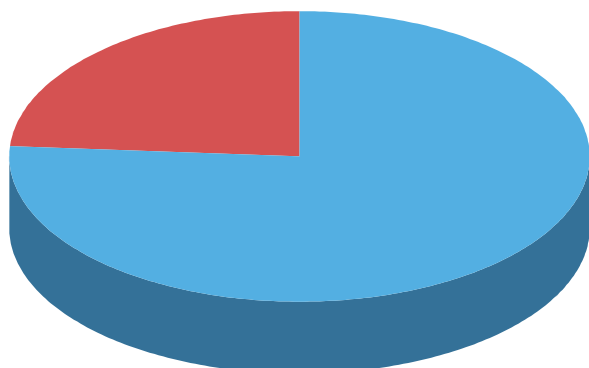


**Quanto si ritiene preparato ad offrire consulenza finanziaria?**

**3**

24% ■ Non sufficientemente preparato per svolgere il servizio di consulenza finanziaria

76% ■ Pronto da un punto di vista professionale per svolgere il servizio di consulenza finanziaria



**In cosa dovrebbe consistere il servizio di consulenza finanziaria del tipo fee-only?**

**4**

