

Forin (Finanza & Futuro), 100 scudati per 100 milioni

Prima della partenza dello scudo, Finanza & Futuro Banca prevedeva di far rientrare asset per un valore intorno ai 300 milioni. E oggi è ottimista perché nella prima settimana di scudo la rete (oltre mille promotori finanziari e 8 miliardi di asset), guidata dall'amministratore delegato Daniele Forin, ha già aperto circa 100 conti per un valore stimato di 100 milioni.

Domanda. Dottor Forin, come vi state muovendo per lo scudo?

Risposta. Ci siamo mossi in sintonia con il resto del gruppo Deutsche Bank e di comune accordo con le reti del private banking e del wealth management. Abbiamo predisposto prodotti ad hoc per potere accogliere i capitali scudati e abbiamo iniziato a far fare formazione ai promotori finanziari già da quest'estate. Questa volta pensiamo di ricevere consensi molto maggiori rispetto agli scudi precedenti, quando avevamo raccolto circa 100 milioni. Prevediamo di triplicare l'attività. Finora abbiamo aperto circa 100 rapporti secretati su un totale di 120 mila clienti e per un importo valutato a 100 milioni. Stiamo lavorando anche con alcuni studi di commercialisti per poter conquistare la fiducia di ulteriori investitori che intendono rimpatriare i capitali.

D. Qual è l'identikit del cliente di

Finanza&Futuro che usufruisce dello scudo?

R. Fino a oggi si è trattato di clienti di alto standing, come d'altra parte è la maggior parte della nostra clientela: imprenditori e professionisti dai 35 anni in su. Finanza & Futuro si presenta inoltre all'appuntamento con una novità.

D. Cioè?

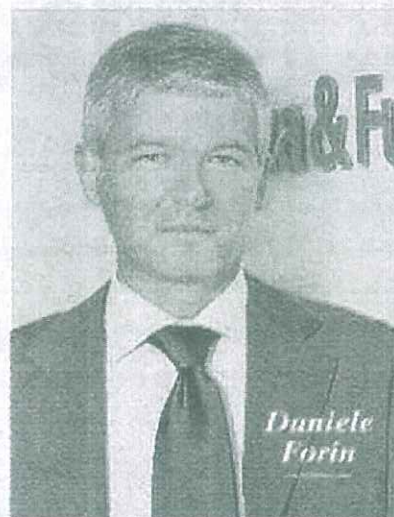
R. A novembre partirà il servizio di consulenza a pagamento, riprendendo quindi un progetto che era stato annunciato nell'estate 2008 e rimasto in sospenso a causa della crisi dei mercati. Quest'anno il risultato economico è nuovamente positivo, siamo in linea con il budget e quindi abbiamo ripreso gli investimenti anche sul progetto di consulenza.

D. In che cosa consisterà?

R. L'advisory riguarderà in un primo momento l'asset allocation e sarà abbinata a un sistema proprietario di controllo del rischio. Il cliente sarà poi libero di investire o meno sui prodotti distribuiti dalla rete di F&F. Si tratta di un sistema quantitativo che analizza la volatilità del portafoglio e, se quest'ultima supera livello

di guardia su un orizzonte temporale di cinque giorni, il promotore interviene in accordo con il cliente. Partiamo con un progetto pilota che coinvolgerà 20 promotori. In un primo periodo la consulenza sarà gratuita, anche per capire se è possibile affinare il servizio, dopodiché sarà applicata una commissione trimestrale sulla base degli asset tra l'1 e 2% annuo. In questa fase sono stati scelti promotori dotati della certificazione europea Efa, da inizio 2010 contiamo di estendere la consulenza a pagamento a pf che avranno frequentato un corso di formazione ad hoc. Il progetto coinvolgerà in tutto circa 300 promotori. Ma l'advisory

a pagamento è solo un primo passo. Il nostro reale obiettivo è la consulenza sul life cycle, ovvero un servizio di supporto a investimenti in una logica di ciclo di vita. Predisporremo insieme con Zurich, nostro partner assicurativo, la parte previdenziale e la copertura dei rischi personali e familiari. Un servizio, quest'ultimo, che potrà coinvolgere anche il denaro del cliente depositato presso altri intermediari. (riproduzione riservata)



Daniele Forin

Paola Valentini