

Nel mirino portafoglisti con più di 20 milioni

Fra i promotori attivi già inseriti e quelli che stanno acquisendo in queste settimane il codice operativo, **Valori & Finanza** in dieci mesi ha reclutato diciannove promotori finanziari. I nuovi entrati sono professionisti provenienti da varie banche e società del settore.

ADVISOR ha intervistato **Flavio Francescato**, presidente della SIM udinese, che ha illustrato la strategia della società per il prossimo anno.

Quanti professionisti intendete reclutare il prossimo anno?

Nel 2016 l'obiettivo previsto dal piano strategico è quello d'inserire quindici nuovi colleghi, con lo scopo di rafforzare la struttura presente sul territorio nazionale. In realtà le trattative in corso a tutt'oggi già superano questo dato.

Che tipologia di professionisti avete nel mirino in termini di seniority e portafoglio?

La nostra società è strutturata per rendere confortevole anche la permanenza di promotori con i portafogli da cinque milioni in su e gratificare il lavoro di quelli in possesso di parametri più importanti, che possono cogliere interessanti e remunerative opportunità economiche e specialistiche, predisposte per premiare i professionisti con

portafogli superiori ai dieci milioni. Stiamo però registrando un crescente interesse anche da parte di professionisti che calcano le scene della consulenza finanziaria da oltre quindici anni e con portafogli anche di venti - trenta milioni, che stiamo guardando con interesse e che vedono in noi un possibile sfogo alla loro ambizione di svolgere un lavoro autonomo e professionale.

Quali saranno le novità dei prossimi mesi sul fronte prodotti e servizi?

Flavio Francescato (Valori & Finanza): "Da inizio anno abbiamo inserito 19 promotori"

Stiamo predisponendo un'offerta organizzativa, che riteniamo essere innovativa e decisamente distintiva nel panorama nazionale dell'offerta di prodotti e della consulenza. Sul fronte dei prodotti e dei servizi stiamo aggiungendo alle oltre cinquanta convenzioni dirette, che arrivano

di M. M.

a un centinaio con quelle indirette, nuove case d'investimenti e nuovi *partners* finanziari, mentre per quanto riguarda i servizi stiamo ampliando e qualificando quelli rivolti alla consulenza finanziaria, patrimoniale, previdenziale e per il passaggio generazionale.

Quale sarà l'impatto della Mifid II sul business e sulle modalità operative di una realtà come la vostra?

Pare che la nostra ostinata volontà di essere diversi per la nostra indipendenza e per l'importante offerta di prodotti, stia interessando molti promotori finanziari, che si stanno accorgendo che la nostra ampia operatività può completare e aumentare il posizionamento professionale, in vista delle nuove sfide che la Mifid II metterà tutti alla prova. Siamo preparati a sostenere il cambiamento, garantito dalla nostra duttilità e rapidità operativa tipica di una struttura snella e adeguata ad adattarsi ai continui cambiamenti del mercato. Siamo così perché siamo nati dieci anni fa, in un mercato profondamente e in costante crisi ed in continua evoluzione. L'unico modo per non cedere è stato quello di renderci adattabili e sempre pronti. In questo mercato, pieno di importanti cambiamenti, a me piace una frase di Gandhi, che mi ispira da sempre: "la vera moralità non sta nel seguire il sentiero battuto, ma nel trovare la propria strada e seguirla coraggiosamente".



Flavio Francescato,
Valori & Finanza