

Francescato: ecco tutti i piani di crescita di Valori & Finanza

# Contano le persone non solo i portafogli

di Diana Bin

Il 2015 è stato un anno positivo per Valori & Finanza Investimenti.

Da gennaio la sim ha quasi raddoppiato il proprio fatturato e la rete dei promotori finanziari dovrebbe sfiorare a fine dicembre quota cento professionisti. Ne abbiamo parlato con **Flavio Francescato** (nella foto), amministratore delegato della società udinese.

**State reclutando nuovi consulenti? A quali figure guardate?**

Accrescere il numero dei colleghi fa parte della nostra vocazione da sempre, visto che questa azienda nasce proprio per offrire nuove opportunità professionali agli operatori del settore e per espandere ulteriormente la nostra presenza e i nostri valori sul territorio nazionale. A me, però, piace di più parlare di condivisione e proselitismo piuttosto che di reclutamento. La nostra società guarda con molta attenzione a quei promotori con portafogli minori, spesso ritenuti "marginali" da altre reti, le stesse che prestano più interesse al portafoglio clienti che alla persona.

**Quanti e quali fondi distribuite? Sono in arrivo nuovi accordi di distribuzione?**

Abbiamo in attivo una cinquantina di accordi diretti e un centinaio in collocamento indiretto, ma essendo il nostro un modello ad architettura aperta, la selezione di nuovi partner è sempre attiva e a breve verranno perfezionati nuovi accordi.

**Come procede la collaborazione con Classis Capital? Avete in mente altre iniziative di questo genere?**

Proprio nei giorni scorsi si è dibattuto in cda sullo sviluppo della consulenza a parcella e sulle altre iniziative del genere, ma per quanto riguarda le attività da intraprendere si delibererà solamente nelle prossime riunioni.

Siete cresciuti molto, come si articola la vostra presenza in Italia? Oltre a Udine, dove c'è la nostra sede operativa, e in centro a Milano, in Piazza Missori, dove abbiamo la direzione commerciale, siamo presenti a Roma, Bologna, Verona, Belluno, Venezia, Trieste, Conegliano, Pordenone, Palermo, Siracusa e, più di recente, abbiamo aperto a Treviso, Torino, Bergamo, Catania, Mantova, Lecco, Pavia, Varese, Vercelli, Piacenza, Modena, Genova, Savona, Imperia, Modena, Prato, Lucca, Pisa, Firenze, Perugia, Teramo, Napoli, Bari, Taranto, Reggio Calabria, Agrigento, Ragusa, Sassari. Inoltre, ci stiamo accingendo ad aprire a Padova.

**Ancora oggi l'Albo dei consulenti non è partito. Cosa ne pensa?**

Ci sarebbero tante cose da dire al riguardo, sulla preparazione professionale e sulle fonti di approvvigionamento delle informazioni, molto costose per il singolo consulente che vuole emanciparsi, ma soprattutto ci sarebbe ancora molto da dire sulla garanzia, correttezza e affidabilità che si deve dare alla clientela. I controlli a cui le Autorità sottopongono gli intermediari istituzionali come noi sono molto severi, a tutto vantaggio del risparmiatore: non si può rischiare che questo

venga perso, frazionando e parcellizzando tutto ciò che in molti anni è stato perfezionato.

**Voi operate come sim: state considerando la trasformazione in scf?**

La nostra società è indipendente e multibrand con un catalogo di prodotti autorizzati al collocamento e alla consulenza: crediamo che nel ruolo di sim ci sia ancora spazio per noi.

**Qual è la clientela a cui vi rivolgete?**

Abbiamo rispetto per i clienti retail, ma prevalentemente siamo indirizzati alla clientela affluente, con un crescente interesse da e per la clientela private.

**Cosa pensa della quotazione dei fondi comuni in Borsa?**

Quando le cose sono chiare e alla luce del sole è un vantaggio per tutti, non credo che ciò vada minimamente a intralciare l'attività dei consulenti o degli intermediari, anzi, e le sim avranno comunque un loro ruolo sul mercato, anche in questo mercato.

[@DianaBin2](#)

## FORMAZIONE

di Gaetano Megale\*



**Se non viene apprezzato il valore della consulenza**

**Q**ual è il valore della consulenza? Diverse ricerche internazionali hanno da tempo evidenziato che la consulenza, intesa come pianificazione finanziaria piuttosto che modalità per sovraperformare il mercato, può generare benessere e sicurezza psicologica nonché incrementare la ricchezza nel tempo dell'investitore dall'1,8% al 3,3% netto annuo tendenziale.

Eppure l'utente italiano non sembra apprezzare il valore della consulenza di un esperto. A questo proposito un rapporto Consob del 2015 evidenzia che gli investitori assumono le proprie decisioni mediante consultazione di familiari e conoscenti (44%) o in autonomia (15%), mentre solo il 22% utilizza in qualche modo i consigli di un esperto. E le famiglie che fruiscono della consulenza Mifid si attestano solo al 9%, valore mai superato dal 2009, mentre aumenta costantemente la quota delle famiglie che non ricevono alcun tipo di consulenza (dal 26% nel 2009 al 40% nel 2014). Questi dati mostrano l'insufficienza delle attività degli intermediari nel diffondere la consulenza finanziaria nonché sviluppare la cultura finanziaria degli utenti. È evidente che le strategie sin qui seguite dovrebbero essere ripensate, ridisegnando i modelli di business e, soprattutto, orientandosi a "fare sistema" e ricercare alleanze con gli altri stakeholder interessati. In primo luogo con la pubblica amministrazione e le aziende che potrebbero ricavare significativi vantaggi da cittadini responsabili del proprio destino e da lavoratori più sereni e produttivi.

Questa è la strada che hanno intrapreso i Paesi che hanno una chiara visione strategica del welfare e riconoscono il valore economico e sociale della consulenza quale pianificazione "comprehensive" delle esigenze di protezione, indebitamento, previdenza e investimento dei cittadini.

\*presidente di Progetica

in cifre

2005

anno  
La sim è stata costituita 10 anni fa e nel 2006 è arrivata da Consob il via libera al collocamento

100

consulenti  
La società punta ad arrivare vicino a quota 100 professionisti entro fine anno

50

accordi  
V&F ha all'attivo una cinquantina di accordi di distribuzione diretti e un centinaio in collocamento indiretto

