

Sommario Rassegna Stampa

Pagina Testata	Data	Titolo	Pag.
----------------	------	--------	------

Rubrica: Zurigo Altre Testate

50	Advisor	01/01/2008 <i>PICCOLA RIVOLUZIONE</i>	2
----	---------	---------------------------------------	---

ADVISORPROTAGONISTI

PICCOLA RIVOLUZIONE

di Massimiliano D'Amico



Carta d'identità

Nome: Marcello Manfredi
Ruolo: responsabile sviluppo rete
Società: Zurich SIM
Sito web: www.zurich.com/italia

Zurich SIM, la rete dei promotori finanziari del'omonimo gruppo assicurativo proseguirà nel 2008 la riorganizzazione mediante un piano che prevede interventi nella struttura, nell'offerta di prodotti e servizi, e nella formazione per i professionisti. Come spiega ad **ADVISOR** il responsabile sviluppo della rete **Marcello Manfredi**, la crescita sarà graduale ma costante e terrà in grande considerazione l'attività di consulenza, in linea con la MiFID.

Eravate pronti a recepire la rivoluzione MiFID?

Assolutamente sì. Abbiamo solo proseguito un percorso già avviato da tempo, fin dalla presentazione del piano strategico 2005-2008. Quando abbiamo lanciato il progetto "Una nicchia di qualità nel mercato di oggi e di domani", in pratica, avevamo già fissato dei paletti che la direttiva ha istituzionalizzato. Nello scenario delineato, finalmente, la consulenza assume un ruolo importante, caratterizzandosi con elementi specifici e distintivi rispetto alla promozione e al collocamento. Il problema si presenterà per gli intermediari che vivono nel più palese conflitto di interessi. Il problema nascerà per quelle reti che pur presentandosi come *multi-brand* in realtà sono interessate solo a collocare i prodotti di casa.

Nell'ultimo periodo siete stati molto attivi sul fronte del reclutamento. Qual è il target per l'anno prossimo?

In realtà rispetto al 2005 il numero dei professionisti della nostra rete è quasi il medesimo. Se guardiamo al di là delle fredde cifre, che mostrano un'immagine di stabilità - attualmente la rete conta circa 300 promotori finanziari - ci ren-

Una crescita graduale per aumentare nel 2008 la massa gestita di almeno 50 milioni. Manfredi: cosa farà Zurich.

diamo conto che abbiamo avviato una piccola rivoluzione. Ogni anno, infatti, abbiamo eliminato quasi il 10% di codici inattivi, che equivalgono grosso modo a 70-80 professionisti in tre anni, e abbiamo trasfuso forse fresche. Non abbiamo seguito una strategia drastica alla Savonarola mandando a casa da un giorno all'altro 100 professionisti per reclutarne altrettanti, ma abbiamo preferito perseguire una crescita graduale. L'obiettivo per il 2008, che crediamo di poter raggiungere già nel primo trimestre grazie alle lettere d'impegno sottoscritte con diversi professionisti, è di aumentare le masse in gestione di almeno 50 milioni. Il traguardo è dotare ogni agenzia assicurativa Zurich, che ha delle strutture logistiche commerciali adatte, di almeno un promotore finanziario che sviluppi l'attività in modo continuo, costituendo il punto di riferimento per tutte le esigenze d'investimento della clientela. Inoltre punteremo con maggiore decisione sui "Piani di accumulo del capitale".

Oltre a fidelizzare il cliente che nel tempo, partendo da piccoli risparmi mensili, costruisce un capitale, il PAC permette di mantenere stabile la raccolta.

Quali supporti fornite ai promotori per svolgere l'attività di distribuzione?

A differenza del resto della concorrenza, i professionisti di Zurich SIM, hanno un indubbio vantaggio: operano a stretto contatto con le agenzie e possono avvalersi di un database che conta 3-4.000 clienti della compagnia assicurativa. Per quanto riguarda i prodotti, il nostro reale approccio *multi-brand* prevede che i professionisti possano scegliere tra un'ampia gamma di fondi che comprende da quest'anno Anima, e da qualche tempo le sicav BlackRock Merrill Lynch e Fidelity. Nella fase di *asset allocation*, in linea con la *best execution*, che per noi non è un concetto fumoso ma un preciso dovere, tutti i nostri professionisti possono rivolgersi a Marco Dore, un consulente finanziario indipendente certificato CFA. Da tempo, inoltre, siamo impegnati nel campo della formazione e contiamo di intensificare i corsi indirizzati all'efficienza operativa, tecnica e personale, con interventi di programmazione motivazionali.

La preoccupa la concorrenza dei consulenti indipendenti?

No. I consulenti non sono una minaccia poiché percorrono una strada alternativa a quella dei promotori, ma comunque corretta. Stando alla precedente normativa, purtroppo, tutti potevano fare consulenza libera, bastava attaccare una targa sulla porta, eccetto il promotore finanziario, "reo" di aver sottoscritto un mandato. La situazione appariva quanto meno paradossale. 