

ASSOCONSULENZA

Fondata a Milano il 16 Dicembre A.D. 1996 e presente dal 2006 sull'Annuario ABI
Prima ed Unica Associazione di Categoria Riconosciuta ed Accreditata Istituzionalmente in Italia



BANCA FIDEURAM LANCIA SERVIZIO DI CONSULENZA

Matteo Colafrancesco, amministratore delegato del gruppo, ha presentato il servizio SEI che prevede un vero e proprio contratto di consulenza con la clientela. Con tanto di commissione di attivazione e canone di servizio periodico.

Dopo 2 anni e mezzo, e circa 20 milioni di euro di investimenti, tra piattaforma informatica e formazione dei promotori finanziari, Banca Fideuram ha annunciato la nascita ufficiale di SEI, il servizio di consulenza evoluta messo a disposizione della rete e nato con l'obiettivo di "offrire consulenza nella piena trasparenza e rispetto delle regole MiFID a tutti i clienti".

Il nuovo servizio di consulenza evoluta, che si affianca al servizio di consulenza base garantito a tutti i clienti e prestato gratuitamente, sarà erogato su richiesta del cliente e a fronte del pagamento di un corrispettivo.

In concreto SEI è un servizio di consulenza che si articola nelle 4 fasi classiche della pianificazione finanziaria (comprendere le esigenze, concordare gli obiettivi, individuare le migliori soluzioni, affiancare e assistere nel tempo), ma si differenzia dalle altre soluzioni oggi presenti sul mercato per alcune sue peculiarità.

Su tutte la rappresentazione delle esigenze del cliente e la pianificazione degli investimenti distinte per sei aree di bisogno (da qui il nome del servizio): esigenze di protezione, liquidità, riserva, investimento, previdenza ed extra-rendimento. Altra novità importante di SEI rispetto alla consulenza base offerta da Banca Fideuram è la formalizzazione del servizio mediante contratto a pagamento.

Nel dettaglio la fee prevista per la consulenza evoluta SEI si distingue in una commissione di attivazione, che in base al patrimonio detenuto in Banca Fideuram può variare tra i 500 e i 2500 euro. Cifra sulla quale il promotore finanziario ha la facoltà di stabilire anche uno sconto del 100%. Poi è prevista un canone di servizio periodico calcolato sempre in base al patrimonio detenuto in Fideuram (e non al patrimonio complessivo interessato dal servizio che comprende anche quanto detenuto in società terze), e che varia da uno 0,1% all'1% annuo. La regola, come per ogni servizio private, prevede che la percentuale di commissione cresce con il decrescere del patrimonio.

E' anche possibile, in determinate situazioni, offrire sei mesi di servizio gratuiti. Il 50% della commissione periodica sarà rigirata sulla rete di promotori che potranno comunque contare anche sulle commissioni di prodotto (SEI è etichettabile come consulenza fee and commission).

SEI sarà disponibile per tutti e 4.200 promotori finanziari di Fideuram, ma solo quelli che avranno acquisito le competenze necessarie potranno offrire il servizio alla propria clientela. Per questi la banca guidata da Colafrancesco ha già attivato corsi di aggiornamento professionale sia con la SDA Bocconi, sia con università inglesi.

Banca Fideuram ha infine precisato che oggi l'obiettivo è mettere l'intera rete in condizione di poter offrire SEI come servizio di consulenza evoluta.