

# LA MIFID II? UNA SFIDA TECNOLOGICA

Massimo Morici  
twitter @maxmorici

**M**iFID II, consulenza a distanza e sviluppo della piattaforma assicurativa: il 2018 sarà sotto il segno dell'innovazione per **Südtirol Bank**, che ha chiuso il 2017 con masse in crescita di circa il 7% rispetto al 2016. **ADVISOR** ne ha parlato con **Peter Mayr**, fondatore e attuale vicepresidente della banca.

## Quanti CF avete inserito nel 2017 e quanti contate di inserire nel 2018?

Nel 2017 abbiamo inserito 20 nuovi consulenti finanziari. Nel 2018 contiamo di inserire ulteriori 20/25 professionisti. Con il passare degli anni si avvicinano alla nostra realtà consulenti provenienti da reti di grandi dimensioni e con portafogli di taglio medio/alto, attirati dall'indipendenza societaria e dall'autonomia lasciata a ogni nostro consulente finanziario. I CF sono altresì attirati dalla nostra piattaforma tecnologica che ha debellato, dalla fine del 2013, la manualità con tutti i relativi benefici in termini di miglior servizio per la rete dei consulenti e per i clienti. Quanto alle aree, come sempre Südtirol Bank è più attenta ai profili personali dei CF inseriti in struttura, preferendo chi ha molti anni di permanenza nella medesima rete piuttosto che quei consulenti che cambiano rete ogni 3 o 4 anni. La provenienza geografica non è per noi discriminante.

## Quali sono le soluzioni di successo degli scorsi mesi?

Il core business della banca è rappresentato dal servizio di gestione di portafogli che ha riscosso il maggior successo in termini di

**RECLUTAMENTI: 20/25  
NUOVI CF NEL 2018 CON  
PORTAFOGLI MEDIO/ALTI.  
A BREVE IL LANCIO DELLA  
CONSULENZA A DISTANZA  
E L'AUTOMAZIONE DELLE  
ATTIVITÀ ASSICURATIVE**



Peter Mayr  
SÜDTIROL BANK

raccolta anche per il 2017. L'avvento della MiFID II non avrà particolari ripercussioni sul servizio di gestione di portafogli che è da sempre il più trasparente per i clienti e soggetto al regime più stringente di adeguatezza. Südtirol Bank nel 2007 con l'avvento della MiFID decise di proseguire con il servizio di gestione di portafogli a differenza della stragrande maggioranza degli altri intermediari che spostarono la raccolta su polizze vita unit linked.

## Ci può anticipare qualche novità futura?

Nei prossimi mesi lanceremo la consulenza a distanza, l'ultimo step del nostro sviluppo tecnologico, che permetterà ai consulenti di risparmiare ulteriore tempo nella relazione con i clienti e dedicarsi allo sviluppo commerciale. Nella seconda parte dell'anno metteremo mano all'automazione delle attività assicurative della nostra controllata Südtirol Vita & Danni che seguirà il modello sviluppato con successo in banca.

## Siete interessati al servizio fee-only?

MiFID II per quanto ci riguarda è un impegno soprattutto tecnologico e di sviluppo informatico che ci ha visti impegnati nell'ultima parte del 2017. Fee-only è un modello che utilizziamo nel servizio di raccolta ordini già dal 2012, dove i nostri clienti possono scegliere la via tradizionale del costo di negoziazione o la via più moderna del pagamento di una fee di consulenza "flat" onnicomprensiva, che più si addice ad una rete di professionisti come la nostra.