



LUCA MAINÒ

**MEMBRO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO
NAFOP E COFONDATORE DI
CONSULTIQUE SPA**

VERONA



VERONA

IL PARERE DELL'ESPERTO

Il sistema italiano è caratterizzato da una forte fidelizzazione dei clienti nei confronti della banca, istituzione verso la quale spesso, ancora oggi, ci si pone con un atteggiamento di sudditanza e, a volte, di timore reverenziale.

In oltre quindici anni di attività abbiamo cercato di educare i risparmiatori affinché acquisissero maggiore consapevolezza del proprio potere contrattuale nei confronti del sistema distributivo, anche attraverso percorsi formativi volti a far emergere il reale ruolo degli intermediari che è quello di essere grandi supermarket dove poter negoziare qualsiasi strumento finanziario, dopo aver prima trattato condizioni, costi e spese.

La modesta quota di mercato coperta dalla consulenza dipende oggettivamente dalla carenza di offerta dovuta al blocco dell'accesso alla professione, che non ha permesso al grande pubblico di beneficiare di un servizio ad alto valore aggiunto come la consulenza finanziaria.

Ma la domanda negli ultimi anni registra una crescita sensibile. Con il recepimento tutto italiano della prima MiFID nel 2007, la consulenza finanziaria indipendente vide sbarrata la strada dello sviluppo e solo oggi, a distanza di dieci anni, assistiamo alla nascita del nuovo albo unico dei consulenti finanziari, con sezioni separate dedicate a consulenti indipendenti e società, oltre che agli ex-PF. Il panorama oggi è cambiato: la ricerca di consulenza senza conflitti di interesse da parte della clientela più attenta e informata ha permesso la nascita di società strutturate che prestano servizi a istituzionali, Hnwi¹ ed ereditieri, ma sono presenti in tutta Italia anche singoli consulenti e studi professionali dedicati a privati e famiglie (l'elenco sul sito www.nafop.org). MiFID 2 e la diffusione della consulenza a parcella porteranno a un'ulteriore crescita della domanda di consulenza indipendente, il cui ruolo impatterà positivamente sull'intero sistema finanziario.

¹High-net-worth individual, persone (individual) che possiedono un alto (high) patrimonio netto (net worth).