



🕒 09.30 • 11.00 📍 SALA 1



NAFOP

LUCA
MAINÒ

MiFID II: quali sono gli elementi di novità più sfidanti per i professionisti?

È appena terminata la rilevazione dell'Organismo dei consulenti finanziari OCF, con circa 1500 operatori del settore che hanno manifestato la volontà di iscriversi alle nuove sezioni dell'albo dedicate ai consulenti indipendenti (autonomi) e alle società di consulenza finanziaria (SCF).

Si tratta di consulenti fee only storici, ma anche di ex promotori, bancari, gestori corporate, molti dei quali già organizzati in società (Srl, Spa). Con la partenza del nuovo Albo, che diventerà operativo al più tardi con il recepimento di MiFID2 nel gennaio 2018, ex PF e bancari potranno decidere il proprio modello remunerativo e scegliere tra la provvigione sulla distribuzione oppure il modello fee offset (molto gettonato dalle reti) che prevede lo sconto dalla parcella delle commissioni incassate. Esiste poi un terzo approccio, ossia la parcella

versata direttamente dal cliente (fee only), che a nostro avviso è quello a maggiore valore aggiunto per l'investitore (privato, azienda o istituzionale). La domanda cresce con richieste di protezione del patrimonio ed efficienza nella gestione degli asset, trasparenza e pianificazione patrimoniale. Il mercato si sta aprendo e ogni giorno scopriamo nuovi bisogni ed esigenze da soddisfare nei confronti di tutti i cluster di clientela potenziale. Analisi e valutazione degli asset manager, individuazione degli strumenti finanziari più efficienti, valutazione dei mercati e composizione di portafogli modello per i vari profili di rischio, rappresentano solo alcuni dei servizi che i fee only planners possono erogare ad una clientela privata o aziendale.

La maggiore concorrenza sposterà verso alto l'asticella della qualità a tutto beneficio dei risparmiatori.



Oggi, la perdita di fiducia nel sistema bancario oltre che orientare le scelte degli investitori verso gli istituti più solidi sta indirizzando la domanda più sofisticata verso i consulenti finanziari e, in particolare, verso la consulenza su base indipendente. Si arriverà a poter negoziare qualsiasi strumento finanziario, ovunque ci si trovi e al miglior prezzo e disporre di analisi e consulenza con parcelle adeguate e sostenibili e, perché no, anche deducibili dalla dichiarazione dei redditi, per consentire a tutti di poter beneficiare della "consulenza su base indipendente".

Acquisiranno ancora più importanza la competenza e la preparazione degli advisor, supportati dalla tecnologia, dalla nascita di strumenti finanziari sempre più efficienti, sia attivi che passivi e alternativi, dallo sviluppo di intermediari più agili e soprattutto da una maggiore consapevolezza dei clienti, molti dei quali sono alla ricerca di un servizio di consulenza indipendente slegato da banche e società prodotte.

Visitando il sito dell'associazione NAFOP www.nafop.org è possibile individuare strutture di vario tipo per la consulenza a privati, aziende ed istituzionali. Per le domande a Luca Mainò scrivere a nafop@nafop.org

