



## Consulenza indipendente, perché stimolerà la concorrenza nel settore

*L'istituzione dell'albo dei consulenti finanziari indipendenti stimolerà l'offerta ai risparmiatori italiani di soluzioni d'investimento più trasparenti ed efficienti.*

Dall'istituzione dell'albo dei consulenti finanziari alle relative implicazioni per il settore, dalla possibilità della vendita del contratto di consulenza a parcella alla crescita della domanda di consulenza indipendente. A queste tematiche **Luca Mainò**, Founder & Managing Partner di Consultique, fornisce risposte dettagliate in questa intervista.

### **È stato finalmente istituito l'albo dei consulenti finanziari con tre sezioni: ce ne può parlare?**

"La reale operatività del nuovo albo avrà luogo nel 2017. Oltre alla sezione degli ex-promotori, ci saranno anche quelle dei consulenti indipendenti, chiamati "autonomi", e delle società di consulenza finanziaria. Promotori finanziari, dipendenti bancari, analisti, asset manager, private banker, potranno decidere il proprio modello remunerativo e scegliere tra l'introito di provvigioni sulle vendite oppure la parcella versata direttamente dal cliente. Sul lato della domanda, da un paio d'anni registriamo una sensibile crescita di interesse nella consulenza indipendente da parte degli investitori, sollecitati proprio da banche e promotori che propongono il "contratto di consulenza" e spingono i clienti più attenti ad un approfondimento: alcuni oggi si chiedono: "perché devo pagare una parcella alla banca?"

### **Con la definitiva operatività dell'albo unico (prevista per il 2017) promotori e bancari potranno decidere se passare o meno alla libera professione indipendente (slegati dal sistema distributivo): quali le implicazioni per il settore?**

"Non credo che si assisterà ad un fenomeno di massa; ritengo piuttosto che nella prima fase, oltre ai fee only financial planner, molti dei quali sono rappresentati dalla nostra associazione NAFOP, accederanno all'attività molti professionisti che da ben 10 anni attendono di poter partire dato il blocco all'accesso della professione che non ha permesso l'organico sviluppo in Italia della consulenza indipendente. Questo contribuirà a far crescere la concorrenza nel settore e riteniamo sposterà in alto l'asticella della qualità del servizio al cliente a tutto beneficio del mercato".

### **Con MiFID2, l'intero sistema distributivo potrà "vendere" il contratto di consulenza a parcella: quali sono i principali vantaggi per il risparmiatore?**

"Se la direttiva MiFID2 verrà recepita correttamente, nel nostro Paese ci sarà maggiore trasparenza a vantaggio del cliente. Dal canto nostro, come pionieri del settore e profondi conoscitori delle persone, delle regole e delle metodologie della consulenza indipendente, ci siamo messi a concreta disposizione delle Istituzioni e delle Autorità di vigilanza affinché tutto proceda per il meglio. Quando ci sarà la piena operatività dell'albo si andrà verso una maggiore efficienza dell'intero sistema a vantaggio di risparmiatori, famiglie e imprese".

### **A proposito di risparmiatori, la domanda di consulenza indipendente sta crescendo in modo significativo: quali sono le sue riflessioni a riguardo?**

"La domanda è cresciuta sensibilmente. La fascia alta della clientela vuole la protezione dei propri asset e cerca soluzioni semplici per la trasmissione del patrimonio a figli e nipoti. Il cliente "private" ricerca una maggiore efficienza nella gestione dei propri asset, mentre i piccoli sono preoccupati dalla solidità delle banche e dal timore di avere in portafoglio prodotti costosi e poco trasparenti. I nostri servizi coprono tutte le tipologie di clientela. Sul mercato ci sono società di consulenza indipendente per istituzionali, HNWI ed ereditieri e sono anche presenti in tutta Italia singoli advisor e studi professionali per privati e famiglie. Infine c'è la domanda delle imprese che hanno bisogno di un "direttore finanziario" esterno per presidiare le aree operative riguardanti tutti i rapporti con il sistema bancario".