FocusRisparmio
L'Informazione sul Gestito

News IL MERCOLEDÌ DELLA CONSULENZA

Mainò (Nafop): "Albo consulenti, fee only a quota 150. E da qui a fine anno il numero può raddoppiare"

15 maggio 2019

DI GABRIELE PETRUCCIANI

"La procedura di accesso all'albo si sta velocizzando. Finalmente investitori e famiglie hanno una nuova opportunità, rappresentata dalla consulenza indipendente". Parla il dirigente dell'associazione dei consulenti a parcella

Luca Mainò, membro del direttivo di Nafop

Sono passati poco più di cinque mesi dalla nascita dell'Albo dei consulenti finanziari indipendenti. Da allora, si sono già iscritti al "nuovo" Albo 150 consulenti indipendenti, parte dei quali ha costituito una società di consulenza finanziaria.

"Le Scf sono circa una ventina e rappresentano un'opzione interessante per chi vuole creare realtà strutturate che coinvolgano più professionisti – spiega a *Focusrisparmio* Luca Mainò, membro del only planners) e cofondatore di AssoScf – Ritengo però che, soprattutto nella prima fase dell'attività, sia più semplice e immediato per un ex promotore o private banker iniziare come persona fisica, mantenendo i costi a livelli minimi di poche migliaia di euro e coinvolgendo nel nuovo approccio i clienti interessati alla consulenza indipendente. Successivamente la creazione di una società con altri colleghi sarà l'evoluzione naturale del modello FeeOnly".

Quali le iniziative messe in campo da Nafop per guidare i consulenti in questa "fase di transizione"?
Nafop, che a breve compirà 15 anni, è entrata nel nuovo Organismo di vigilanza Ocf e sta collaborando attivamente con tutte le autorità per dare un contributo concreto allo sviluppo del settore. La maggior parte degli iscritti all'albo ha avuto la nostra assistenza per la preparazione dei documenti.

E la nuova associazione AssoScf come si sta muovendo?
AssoScf, che coinvolge le società indipendenti, conta circa la metà delle società di consulenza finanziaria iscritte e riscuote successo e interesse da parte delle nuove imprese che si affacciano sul mercato, soprattutto grazie al supporto che fornisce in termini di know how e best practice per chi vuole iniziare. Il vivace profilo Instagram di AssoScf, che veicola concetti semplici e utili per capire il mondo del FeeOnly, sta registrando un forte interesse soprattutto da parte dei giovani appassionati di finanza.

Cosa vi aspettate in questo 2019?
Il processo di iscrizione all'albo si sta velocizzando, il numero degli iscritti potrebbe raddoppiare da qui a dicembre. La cosa importante è che finalmente gli investitori e le famiglie italiane hanno una nuova opportunità rappresentata dalla consulenza indipendente, che riscuote un sempre maggiore successo. È di pochi mesi fa l'ultimo rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane, che conferma l'evoluzione positiva della domanda di consulenza, registrando che addirittura il 50% degli investitori intervistati, di qualsiasi età, provenienza, classe sociale e livello di istruzione, è disposto a pagare una commissione per il servizio di consulenza finanziaria.

Come vede l'evoluzione del mercato della consulenza finanziaria nel nostro Paese e in Europa?
Il modello di consulenza finanziaria a parcella si sta facendo strada in tutto il mondo. A partire da Usa e Australia, dove sempre più famiglie accedono al servizio, al Regno Unito, dove nel 2013 è entrata in vigore la Rdr, retail distribution review, fino all'Italia, dove da pochi mesi le figure storiche della consulenza indipendente sono state sdoganate e hanno acquisito uno status istituzionale. Con lo sviluppo della tecnologia e dei sistemi di regulatory-tech, che facilitano le attività di compliance normativa, la professione è alla portata di un'ampia fascia di operatori, in particolare di quelle persone che hanno uno spirito indipendente e che vogliono mettere a disposizione dei propri clienti esperienza, competenza e passione maturate in anni di attività all'interno degli intermediari tradizionali.