

In attesa dell'Albo, Nafop sta lavorando al registro privato

Il presidente Armellini: "Stiamo coinvolgendo tutti i professionisti e le società che si vogliono palesare di fronte al pubblico e alle autorità di vigilanza, in una logica di totale trasparenza"

di Andrea Dragoni

A oggi esistono una delega al Governo e un disegno di legge per risolvere la tragicomica questione dell'albo. L'obiettivo? Apportare le modifiche al Tuf assegnando a un unico organismo, sotto il controllo della Consob, la tenuta dell'albo e la vigilanza nei confronti di promotori, consulenti indipendenti e società di consulenza. "Potrebbe essere la volta buona, dopo anni di blocco del mercato che non ha permesso al grande pubblico di beneficiare della consulenza fee only, l'unico modello in grado di garantire l'indipendenza non solo del servizio, ma anche del professionista che lo eroga", commenta Cesare Armellini, presidente Nafop e Ceo Consultique.

In attesa della casa unica della consulenza si è parlato della nascita di un albo privato a tutela dei risparmiatori. È già operativo l'albo? E quali i requisiti per iscriversi?

Nafop sta lavorando al registro privato: i temi caldi per i nostri associati sono compliance normativa, Rc professionale, indipendenza soggettiva, tutela e protezione del cliente, controllo del



Cesare Armellini, presidente Nafop.



rischio, pianificazione, tecnologia, collaborazioni multidisciplinari, nuovi servizi di advisory per aziende ed istituzionali.

Stiamo coinvolgendo tutti i professionisti e le società che si vogliono palesare di fronte al pubblico e alle autorità di vigilanza, in una logica di totale trasparenza anche nelle metodologie di lavoro e di compliance normativa. La nostra community è un bacino qualificato di competenze ed esperienze a cui gli investitori possono attingere per individuare il proprio financial planner di fiducia.

A oggi quanti sono i consulenti indipendenti operativi sul territorio italiano? Vede un futuro in crescita per loro?

La consulenza indipendente è l'area che presenta i maggiori spazi di crescita nei prossimi anni. La domanda di consulenza senza conflitti di interesse è in costante crescita da diversi anni su tutti i target (gruppi familiari, ereditieri, imprenditori, istituzionali, ndr); gli investitori più evoluti stanno acquisendo la consapevolezza che la consulenza non indipendente sottopone i patrimoni a potenziali rischi, difficilmente governabili, che potrebbero impoverire anche sensibilmente il valore degli asset.

La quotazione dei fondi comuni in Borsa potrebbe favorire la crescita della consulenza indipendente?

Certo. Ma penso soprattutto che sarà

la consulenza indipendente a risultare determinante per il successo degli stessi fondi quotati. In un contesto pieno di rischi è necessario poter spaziare su tutti gli strumenti negoziati sui mercati mondiali, dalle azioni ai bond, dai fondi agli Etf, dai certificati alle polizze d'investimento, fino alla gestione ottimale della liquidità al miglior prezzo e con i giusti costi di transazione. Non vendendo prodotti, ma prestando solo un servizio di consulenza pura, il mondo degli indipendenti fee only, singoli, studi professionali o società che noi rappresentiamo liberi di fare per davvero l'interesse del cliente e non solo a parole.

Ritiene che il mondo dei risparmiatori sia pronto culturalmente per pagare il consulente indipendente?

Il cliente vuole pagare per un reale valore aggiunto che spesso non vede negli operatori tradizionali, ma riconosce invece a professionisti e società di consulenza Fee Only, che vedono crescere clienti e masse. Dal nostro osservatorio, notiamo che il cliente versa volentieri l'onorario se ne percepisce la convenienza che è sempre quantificabile e viene sempre dimostrata con i numeri. Il modello spesso utilizzato è la "flat fee" che prevede un onorario fisso in funzione del tempo, della complessità degli interventi, della dimensione degli asset e della numerosità di intermediari e gestori con cui interfacciarsi.