



PROFESSIONISTI INDIPENDENTI

IL NUOVO DECENNIO DELLA CONSULENZA FEE ONLY

Cresce il numero di professionisti che erogano un servizio di consulenza su base indipendente. I risparmiatori italiani potranno avvalersi di una consulenza pura da ogni conflitto di interesse

DI LUCA MAINÒ

Governi e Regulators stanno spingendo verso trasparenza e riduzione dei conflitti di interesse nel sistema finanziario. Il modello di consulenza a parcella si è affermato in USA, Australia, Regno Unito, Paesi Bassi ed altri Stati Europei, e persino in Italia dove - da un anno - le figure storiche della consulenza indipendente hanno acquisito una legittimazione istituzionale all'interno del ridisegnato Albo, con nuove sezioni loro dedicate e con la rappresentanza nell'Organismo.

Una ricerca americana del Certified Financial Planning Board del 2015 afferma che "9 americani su 10 concordano sul fatto che quando ricevono una consulenza in materia di investimenti, la persona che for-

50%

GLI ITALIANI
DISPOSTI A
VERSARE UNA
PARCELLA PER
IL SERVIZIO DI
CONSULENZA

nisce il servizio deve mettere gli interessi dei risparmiatori al di sopra dei propri e deve informarli su eventuali conflitti di interesse". La CONSOB, in una recente survey, ha registrato come il 50% degli italiani - di qualsiasi età, provenienza, classe sociale e livello di istruzione - sia disposto a versare una parcella. Esperti del settore stimano che nei prossimi cinque anni la quota di mercato per la consulenza FeeOnly toccherà il 10% delle masse complessive in gestione oggi al sistema bancario e delle reti distributive. Il 2020 sarà l'anno in cui gli investitori sceglieranno agevolmente i propri advisor indipendenti attraverso il sito di OCF o semplicemente tramite le associazioni di categoria.

Luca Mainò e la storia di Consultique

Oggi è facile e alla moda parlare di consulenza indipendente, ma vent'anni fa, quando comprendemmo che sarebbe stato il momento di portare in Italia le nuove metodologie di *financial planning indipendente*, quasi nessuno ci prendeva sul serio.

In questi due decenni abbiamo assistito ad un'evoluzione significativa della domanda di consulenza che sta "contagiando" trasversalmente tutte le fasce di clientela. Essendo advisor indipendenti dal 2000, negli anni abbiamo riscontrato l'interesse di investitori istituzionali, aziende e privati con asset significativi, in cerca di maggiore efficienza nella gestione del patrimonio, di protezione degli asset e di supporto nei passaggi generazionali. Oggi c'è molta attenzione anche da parte di clienti meno facoltosi, di famiglie con esigenze spesso non soddisfatte dal sistema tradizionale: servizi che prima erano riservati ad una ristretta cerchia di utenti, oggi sono accessibili anche da chi possiede patrimoni più piccoli e meno strutturati.

Sul lato dell'offerta, con lo sviluppo della tecnologia e dei sistemi di regulatory-tech, la professione è alla portata di un'ampia fascia di persone che fino ad oggi ha lavorato per banche private, all'interno di reti commerciali o nell'area corporate/PMI degli istituti di credito. In particolare, la professione è particolarmente attrattiva per chi possiede uno spirito indipendente e vuole mettere a disposizione dei propri clienti conoscenze, esperienza, know how maturate in anni di attività nel settore. Il sistema bancario e l'intera industry stanno studiando strumenti, prodotti e tecnologie per soddisfare la clientela molto esigente dei consulenti indipendenti, per i quali verranno messi a disposizione tools efficienti in modo da rendere fluido e sempre più low cost il rapporto consulente-cliente-intermediario. Siamo solo all'inizio.

Il nuovo status di "soggetti vigilati" impone una serie di adempimenti come, ad esempio, la profilatura dei clienti, l'invio e l'archiviazione inviolabile delle raccomandazioni, la creazione di presidi in varie aree, il calcolo degli indicatori di vigilanza, l'aggiornamento



DAL 2000
IN CRESCITA LA
DOMANDA DI
CONSULENZA
INDIPENDENTE
DA PARTE DELLE
AZIENDE E PRIVATI

9 americani su 10 concordano sul fatto che, quando ricevono una consulenza, il professionista scelto metta gli interessi dei risparmiatori al di sopra dei propri e li informi su eventuali conflitti di interesse

Socio fondatore di Consultique SCF, multi-family office nato nel 2001, specializzato nella pianificazione patrimoniale e nella consulenza finanziaria indipendente a parcella (FeeOnly). Tra i clienti della società figurano enti, istituzionali, imprese, famiglie e HNWI. Si occupa dell'area commerciale, marketing e comunicazione della società e del supporto strategico agli studi professionali e alle società di consulenza fee only del network. È docente all'Executive Master in Fee Only Financial Planning e speaker in numerosi eventi, tavole rotonde e seminari su tematiche legate all'evoluzione del mondo della consulenza finanziaria e della pianificazione patrimoniale. È fondatore, membro del consiglio direttivo di NAFOP e vicepresidente di AssoSCF, le due associazioni di consulenti indipendenti e società di consulenza FeeOnly. È co-autore de "Il Manuale del Consulente Finanziario Indipendente" e de "La Guida del Sole24Ore alla Consulenza Indipendente" (2006-2008).

delle schede antiriciclaggio, l'invio di documenti di rendicontazione ed altri che, con l'aiuto della tecnologia, sono oggi diventati una routine.

Nelle nostre associazioni NAFOP e AssoSCF abbiamo colleghi con esperienza che prestano l'attività da moltissimi anni, titolari di studi e società storiche. Ma possiamo anche contare sull'entusiasmo delle nuove realtà che stanno nascendo, con giovani financial planner, commercialisti e avvocati che, con i nostri esperti, supportiamo nella fase di set up iniziale e organizzazione dell'attività.

Per la nostra community mettiamo a disposizione vari servizi per consentire agli Associati di operare in perfetta sintonia con la normativa e le best practices della professione. Ad esempio, consulenti e SCF beneficiano gratuitamente dell'utilizzo di una piattaforma di e-learning per le 30 ore di formazione annuale frequentabili in qualsiasi momento con un servizio di help desk, test e rilascio dell'attestato da inviare a OCF. Stiamo vivendo una fase di sviluppo del settore, in cui i "first mover" potranno beneficiare della crescita della domanda di consulenza. Questo trend non è passato inosservato al mondo dei commercialisti, figure con una clientela fidelizzata. Si tratta di una professione compatibile con la prestazione della consulenza indipendente che può essere agevolmente integrata come ulteriore servizio in vari modi, come ad esempio il coinvolgimento nello studio di un consulente indipendente già operativo, l'accordo con una SCF o l'iscrizione all'albo del commercialista stesso. ●