

L'ITALIA COLMA IL DIVARIO

La nuova era della consulenza finanziaria

Il modello a parcella trova spazi crescenti tra i consulenti finanziari. Un cambiamento che avvicina l'Italia alle migliori esperienze straniere

di **Luca Mainò**

Per lungo tempo, in Italia, il concetto di consulenza finanziaria è stato legato alla distribuzione di prodotti d'investimento. La maggior parte dei risparmiatori ha sempre percepito la consulenza come un servizio "gratuito", senza rendersi conto dei costi dei prodotti consigliati e della qualità delle raccomandazioni. Negli ultimi anni si sta assistendo a un cambiamento culturale profondo, che sta portando sempre più investitori a scoprire e scegliere la consulenza indipendente. La crescita del modello che prevede una remunerazione esclusivamente a parcella è una realtà concreta, grazie a un quadro normativo più favorevole, a una maggiore consapevolezza dei risparmiatori e all'impegno di associazioni come NAFOP e AssoSCF che riuniscono consulenti e società in possesso del requisito di indipendenza soggettiva, necessario per poter operare in modalità *fully independent*.

Se in Paesi come gli Stati Uniti la consulenza a parcella è lo standard – tanto che nel 2025 si prevede che oltre il 75% dei consulenti finanziari adotterà un modello *fee-based* – in Italia la transizione è stata più lenta, ma ha accelerato. Oggi, oltre 750 professionisti sono iscritti all'Albo nella sezione dei consulenti finanziari autonomi: circa la metà lavora con il proprio studio professionale, mentre l'altra metà opera all'interno di 92 società di consulenza finan-

ziaria (SCF), un numero destinato a superare quota 100 nei prossimi mesi. Nonostante questa crescita, il sistema italiano poggia ancora in larga parte sui modelli di distribuzione tradizionale, che si stanno comunque orientando verso una remunerazione *fee and commission*.

I FATTORI DI EVOLUZIONE

Le dinamiche stanno cambiando per tre motivi principali. In primo luogo le normative: la Retail investment strategy (RIS) sta imponendo regole più rigide per ridurre i conflitti di interesse e migliorare la trasparenza. Questo favorisce l'adozione di modelli che tendono alla eliminazione degli *inducements*. Poi l'aumento della consapevolezza tra i risparmiatori. In molti si stanno rendendo conto dell'importanza dell'efficienza degli investimenti. Non si tratta solo di quanto un investimento può crescere, ma di quanto rimane effettivamente disponibile alla fine del percorso. L'accesso a informazioni più dettagliate, insieme alla maggiore diffusione degli ETF, sta portando le persone a cercare alternative. Terzo, l'impatto della digitalizzazione e delle nuove generazioni: i social media hanno reso più accessibili i concetti chiave della finanza, permettendo di spiegare l'importanza della pianificazione e i vantaggi della consulenza. Inoltre, Millennial e Gen Z stanno giocando un ruolo chiave, portando i genitori a scoprire questo modello e favorendo così un cambio generazionale anche nel modo di gestire il patrimonio.

750

Consulenti sono iscritti all'Albo nella sezione degli autonomi

92

Società di consulenza finanziaria sono iscritte all'Albo in Italia



IL FUTURO DELLA CONSULENZA INDIPENDENTE

Il mercato della consulenza finanziaria sta cambiando e il modello a parcella è destinato a crescere. Il futuro sarà influenzato da tre fattori: l'adozione delle nuove tecnologie, come l'intelligenza artificiale e la digitalizzazione, permetteranno ai consulenti di automatizzare e velocizzare attività ripetitive per concentrarsi su servizi a più alto valore aggiunto; la convivenza tra gestione attiva e passiva: l'utilizzo degli ETF e della gestione passiva non significa la scomparsa della gestione attiva, ma solo una maggiore selezione; l'evoluzione del modello di remunerazione: con margini più ridotti e maggiore pressione sui costi, la macchina distributiva tenderà a spostarsi verso un modello *fee-based*; gli operatori tradizionali acquisiranno la consapevolezza che il mercato è ricettivo e una parte di questi si orienterà verso la consulenza *fully independent*. In conclusione, l'Italia sta colmando progressivamente il ritardo rispetto ad altri Paesi. ■

Il contributo di NAFOP

L'avvicinamento alla consulenza *fee-only* in Italia non sarebbe possibile senza l'impegno di NAFOP, che da vent'anni lavora per promuovere la consulenza finanziaria e ottenere un riconoscimento normativo adeguato. Dal 2005, anno di fondazione, NAFOP ha definito le prime linee guida per la prestazione del servizio, ponendo le basi per lo sviluppo del settore. Nel 2006, grazie alla sua azione di sensibilizzazione del legislatore e dei *regulators*, è stato introdotto l'articolo 18-bis del TUF che ha permesso ai consulenti indipendenti di operare. Nel 2009, con l'approvazione dell'articolo 18-ter, sono state riconosciute anche le SCF (società di consulenza finanziaria). Nel 2018, con la MiFID II, è stato istituito l'Albo unico dei consulenti finanziari, con due nuove sezioni dedicate agli "indipendenti". Oggi NAFOP (insieme ad AssoSCF) è attivamente presente nel board dell'OCF, garantendo una rappresentanza istituzionale ai consulenti autonomi e alle SCF. L'associazione ha anche investito nella comunicazione e nella visibilità della professione. In soli due anni, il sito di NAFOP ha registrato oltre 70.000 accessi di investitori alla ricerca di professionisti indipendenti, un segnale inequivocabile della crescente domanda per questo tipo di servizio.