



Consulenza finanziaria: scenario mondiale e nuovi trend

Cresce solo la consulenza indipendente

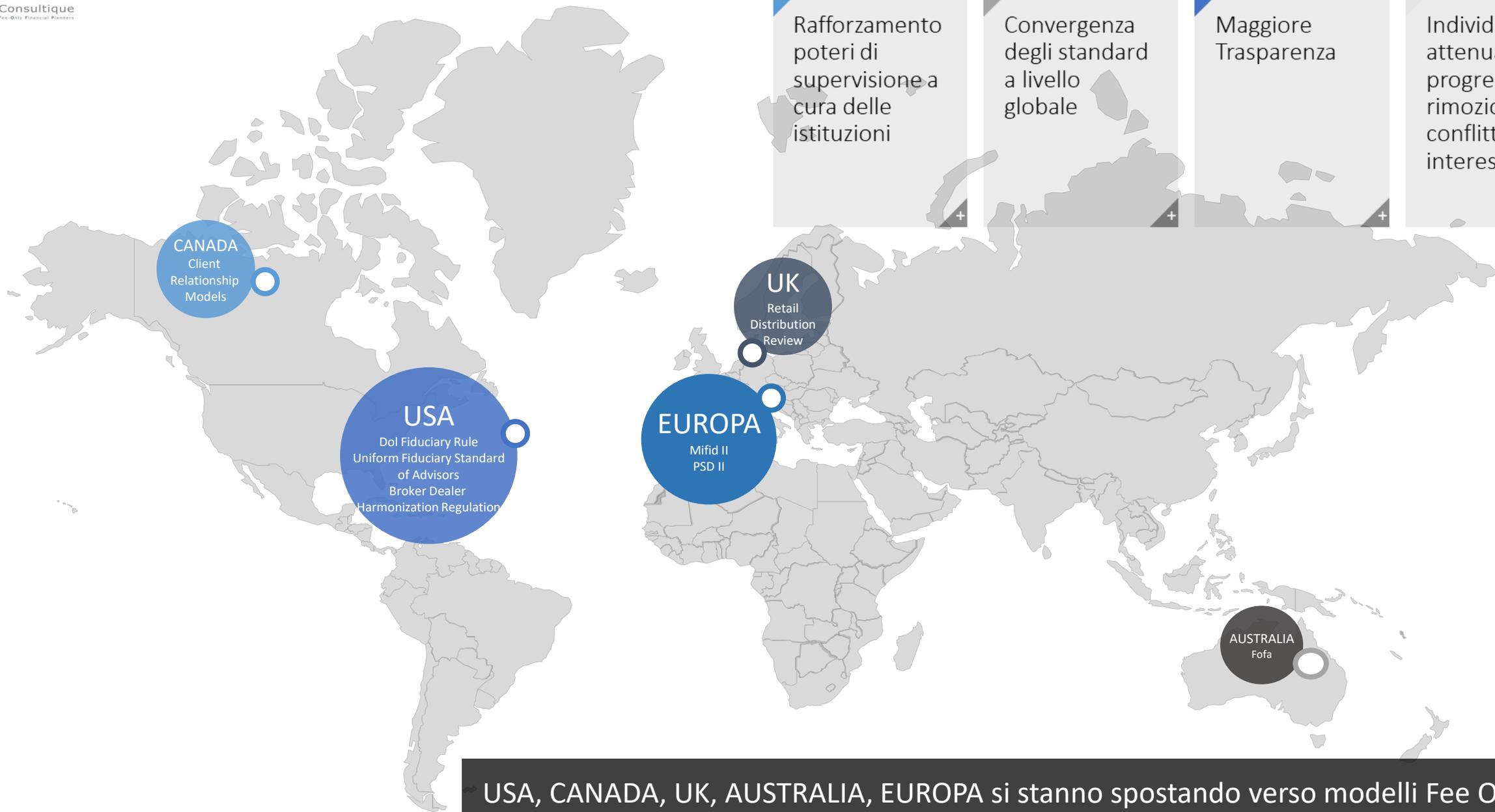
Luca Mainò

l.maino@consultique.com



Consultique

LA CONSULENZA NEL MONDO



01
Rafforzamento poteri di supervisione a cura delle istituzioni

02
Convergenza degli standard a livello globale

03
Maggiore Trasparenza

04
Individuazione, attenuazione e progressiva rimozione dei conflitti di interesse

USA, CANADA, UK, AUSTRALIA, EUROPA si stanno spostando verso modelli Fee Only

9 americani su 10 concordano sul fatto che chi fornisce la consulenza debba mettere gli interessi dei consumatori al di sopra dei propri e debba informarli su eventuali conflitti di interesse

Il 90% degli americani apprezza la consulenza indipendente

90% of consumers agree or strongly agree that when they receive investment advice from a financial advisor, the person providing the advice should put the consumers' interests ahead of theirs and should have to tell consumers up front about any conflicts of interest that could potentially influence that advice, with more than 3 in 4 saying they strongly agree.

	All (n=506)	Advisor (n=193)	No Advisor (n=309)	<50K (n=217)	50- 100K (n=149)	100K+ (n=84)	Male (n=222)	Female (n=284)
Total Agree / Disagree	90/4	96/3	86/6	86/7	95/2	100/0	89/6	90/4
Strongly agree	76	85	69	65	85	92	76	75
Somewhat agree	14	11	17	21	10	8	13	15
Somewhat disagree	2	2	3	3	2	0	2	3
Strongly disagree	2	1	3	4	0	0	4	1
Don't know	6	2	8	8	3	0	5	6

Q17: How much do you agree or disagree with the following statement? When you receive investment advice from a financial advisor, the person providing the advice should put your interests ahead of theirs and should have to tell you up front about any conflicts of interest that could potentially influence that advice.



La Commissione UE valuta gli 'inducements'



THE PRICE OF BAD ADVICE

Bad advice in finance can have a devastating impact on people. This is a campaign for real change



BEUC Director General Monique Goyens, and a Member of the High-Level Forum said: "This recommendation to the European Commission is a first step to tackling the issue of kickbacks in financial advice. Consumers need to be sure that they are given fair and impartial advice when investing their money. If consumers do not feel confident investing their savings, it will be harder for European businesses to raise the capital they need to get back on track after the pandemic."

www.thepriceofbadadvice.eu

Consulenza indipendente, la Ue ci riprova

di Antonio Criscione

Le riforme del mercato unico dei capitali toccano anche il mondo della consulenza. Lo scorso 24 settembre infatti la Commissione Ue ha proposto due pacchetti (uno sul Fintech di cui Plus24 si è occupato la settimana scorsa) di riforme, di cui uno sul mercato unico dei capitali. In quest'ultimo una

Il parere dell'Esma (Esma's Technical Advice to the Commission on the impact of the inducements and costs and charges disclosure requirements under Mifid2) era stato reso alla Commissione europea, lo scorso 1° aprile, su costi e incentivi, spiegava che abolire di colpo la remunerazione indiretta dei collocatori di prodotti finanziari sarebbe stata una mossa avventata. Intanto però la Commissione europea aveva aperto una consultazione Ue su temi di revisione della Mifid 2 (Public consultation on the review of the Mifid2/Mifir regulatory framework, che si è conclusa lo scorso 18 maggio), nella quale appunto chiedeva pareri sull'eventuale passaggio per tutti al sistema della

GIULIA ARMELLINI (CONSULTIQUE)

"La consulenza indipendente chiave della ripresa"

LUIGI DELL'OLIO
"L'Ue ha riconosciuto giuste e utili le pretese dei risparmiatori ad essere informati con maggiore trasparenza dai professionisti del settore"



cia tra gli investitori. «In Italia non esiste alcun tipo di divieto alle commissioni, che rappresentano un metodo molto diffuso per la remunerazione dei consulenti bancari e di reti», riporta Armellini.

MODELLI DI CONSULENZA

Che si fa portavoce di una categoria ampiamente minoritaria nel mercato italiano, quella dei consulenti indipendenti, retribuiti cioè esclusivamente per la consulenza professionale prestata. All'opposto, è dominante il modello delle reti di consulenza, che adottano un sistema di architettura aperta, ma senza rinunciare a priori al sistema delle retrocessioni legate ai prodotti collocati. Il che non è di per sé necessariamente un male, nella misura in cui i prodotti proposti si rivelano in linea con le esigenze dell'investitore, ma potrebbe portare a un conflitto d'interesse tra professionista e risparmiatore. Per Armellini, gli orientamenti della Commissione sono la conferma che le innovazioni introdotte con la Mifid 2, quanto meno nella versione della legge italiana di recepimento, non sono sufficienti a centrare l'obiettivo con il quale è nata la direttiva, cioè innalzare le tutele per i risparmiatori ponendo una serie di obblighi a carico di chi si occupa di produzione e distribuzione di prodotti finanziari.

"La Commissione europea ha definito il consulente finanziario come colui che sta alla porta del sistema finanziario, snodo decisivo per far incontrare risparmiatori e mondo degli investimenti. Per questo è fondamentale che goda della massima fiducia di chi investe il proprio patrimonio». Giulia Armellini, project manager della società di consulenza indipendente Consultique, racconta così un incontro tenuto dalla Commissione Ue con Beuc, organizzazione europea dei consumatori.



Giulia Armellini Consultique

IL PIANO COMUNITARIO
«È stato un incontro non di routine - dice Armellini - perché in quell'occasione l'organismo comunitario ha riconosciuto l'importanza della campagna condotta da Beuc, che chiede maggiore trasparenza nel mercato, dato che i risparmiatori europei sono troppo

La commissione Ue ha incontrato Beuc, organo dei consumatori europei

spesso esposti a consulenze finanziarie non adeguate». La stessa Commissione lo scorso 24 settembre ha incluso tra le priorità del suo mandato il miglioramento della consulenza finanziaria in Europa per tre ordini di ragioni: gli investitori retail non sono protetti adeguatamente dalla complessità del sistema finanziario; le misure messe in atto in tema di trasparenza sui prodotti finanziari non hanno avuto efficacia; gli incentivi alla vendita pagati dalle case produttrici creano conflitti di interesse e influenzano negativamente la qualità e oggettività dei consulenti finanziari. L'attenzione sul tema è dovuta alla consapevolezza che non potrà esservi una ripresa rapida nell'Ue senza un ritorno della fidu-

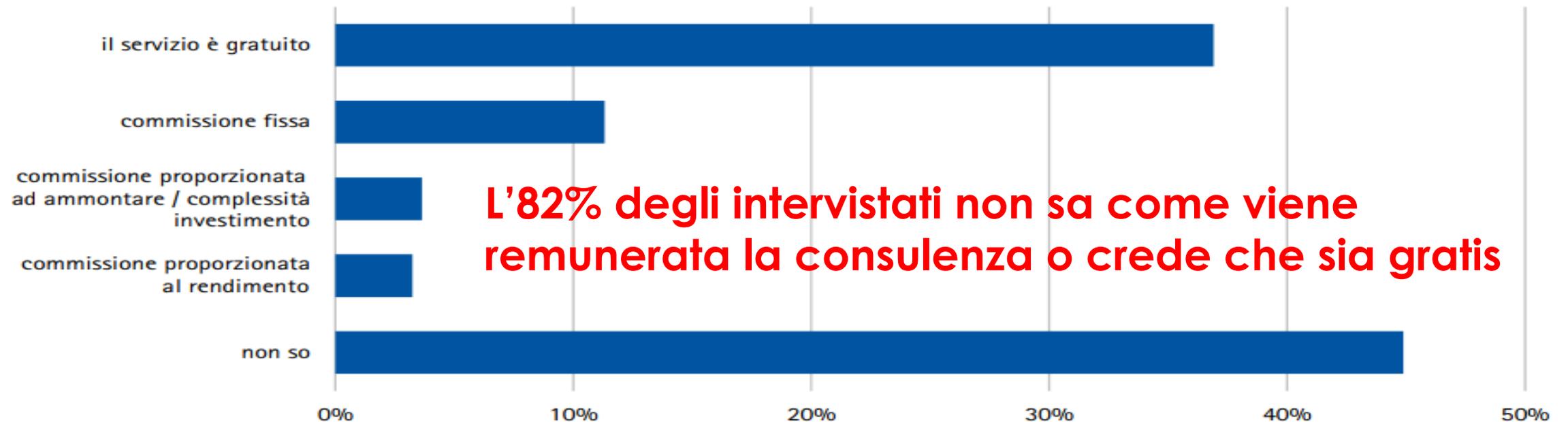
Le scelte di investimento delle famiglie italiane



Il 45% degli investitori non sa come viene remunerato il proprio consulente
Il 37% crede che il servizio sia gratuito

Fig. 5.10 - La remunerazione del servizio di consulenza

come viene retribuito il suo consulente?



L'82% degli intervistati non sa come viene remunerata la consulenza o crede che sia gratis

Fonte: elaborazioni su dati GfK Eurisko - Osservatorio su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane'.



Almost 80% of investors either believe the investment advice is free or don't know whether it is compensated. While about 50% are not willing to pay. Among those willing to pay for the service the most part would prefer a performance-based fee.

Circa il 50% è disposto a pagare una parcella

(Le scelte d'investimento delle famiglie italiane)

Fig. 6.4 – Compensation of investment advice

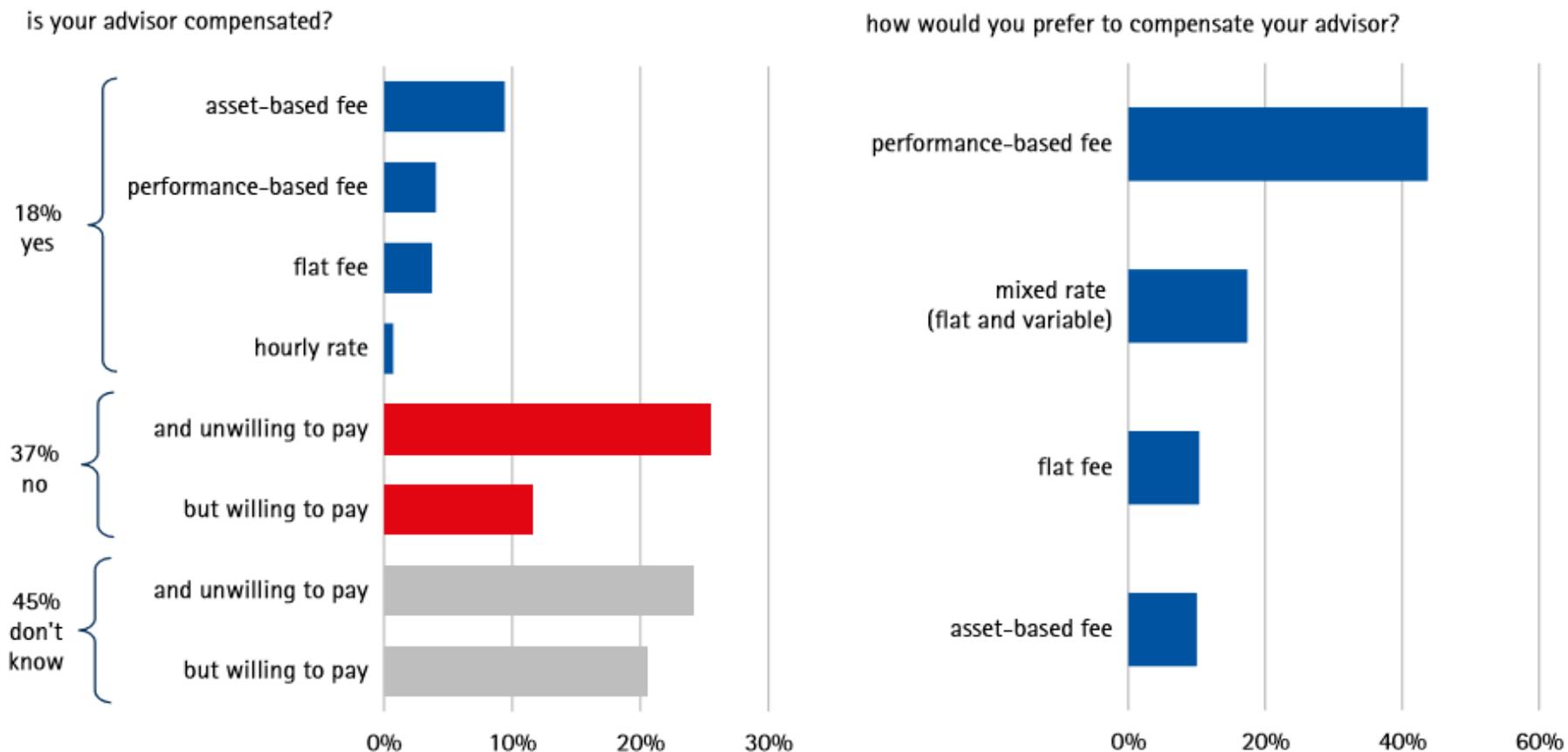


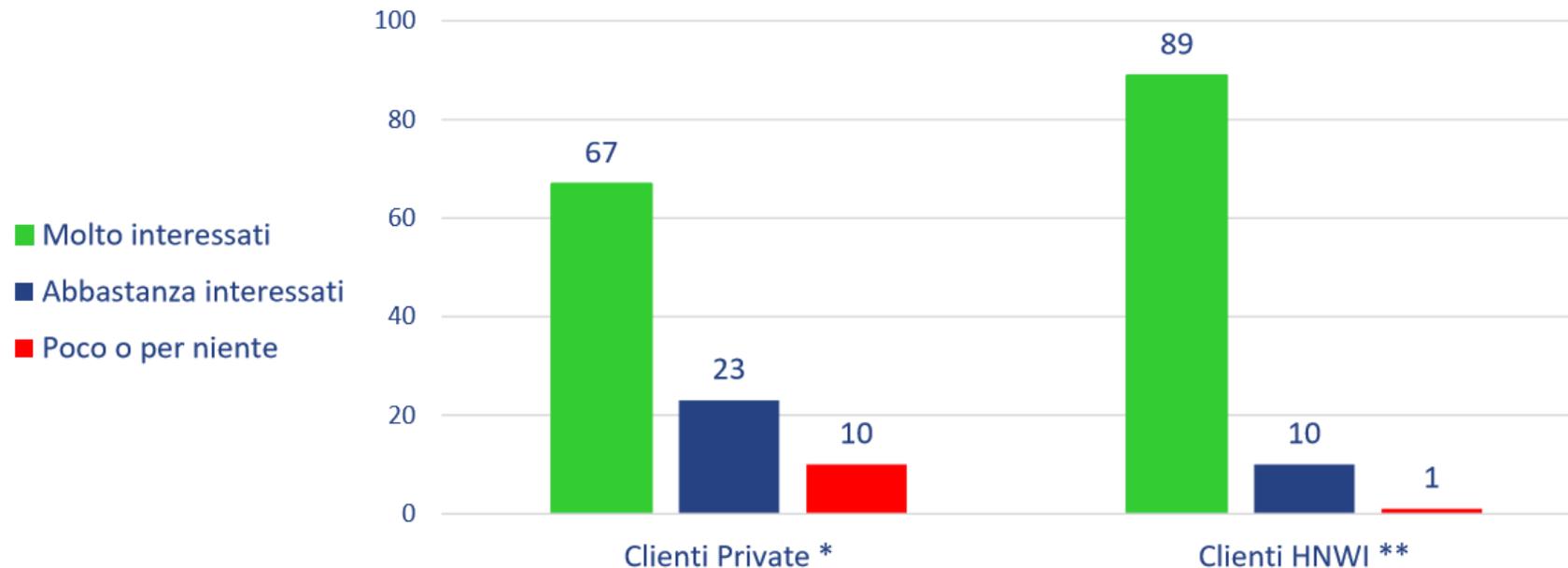
Figure on the left hand side refers to the subsample of investors stating that they either rely on investment advice or delegate. Figure on the right hand side refers to the subsample of investors willing to pay for the advice service.

Il 90% dei clienti private e il 99% degli HNWI (High Net Worth Individuals) hanno interesse per la consulenza FeeOnly

Interesse per un servizio di consulenza finanziaria «fee only»: i dati



valori % - risposta singola



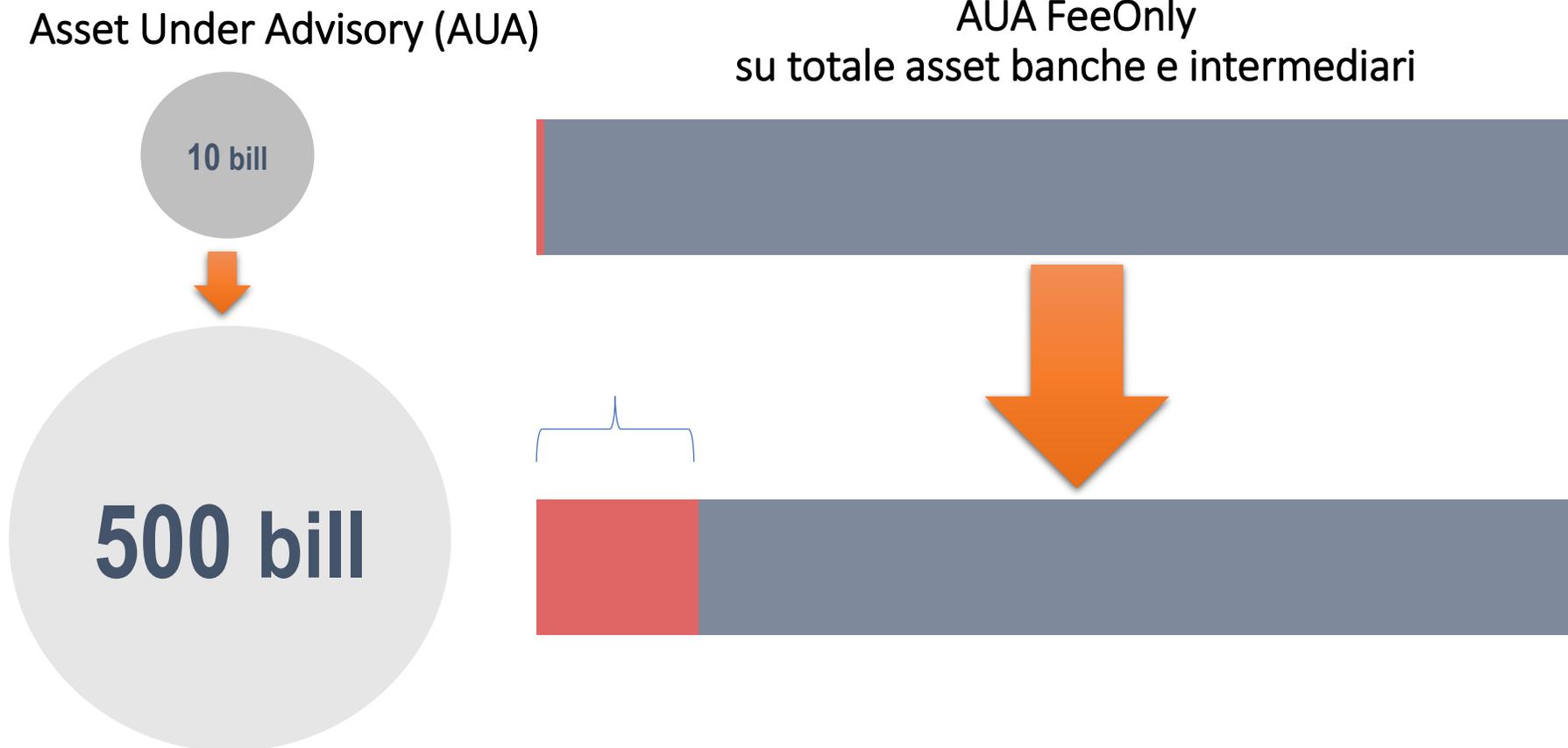
* fonte: Consulenza e Wealth Management: percezione della qualità dei modelli di servizio ai clienti, ricerca condotta da FINER Finance Explorer per il convegno 2018 di ASSORETI

** fonte: FINER® Italian HNWI Monitor 2019

CONSULENZA FEE ONLY: ASSET UNDER ADVISORY

Secondo stime recenti gli AUA della consulenza indipendente a fine 2020 sono pari a circa 10 miliardi di Euro.

Si prevede che nei prossimi 5 anni le masse in consulenza FeeOnly in Italia saranno pari al 10% degli AUM di banche e intermediari (circa 500 miliardi su un totale di circa 5000 miliardi).



CHI È IL CONSULENTE INDIPENDENTE



Professionista Intellettuale

Il consulente indipendente è un professionista intellettuale, come un avvocato o un commercialista (Fee Only Financial Planning)

Remunerato dal cliente

Il consulente indipendente viene remunerato a parcella dal cliente, per il lavoro di assistenza svolto, senza percepire altro compenso

Assenza di conflitti di interesse

Il consulente indipendente non distribuisce prodotti, non deve mediare tra l'interesse della banca e quello del cliente

Libero (30 bis)

Il consulente indipendente si muove liberamente sul mercato e può firmare i contratti a casa del cliente (art. 30 bis)

Nessuna esecuzione operazioni

Il consulente indipendente non tocca il denaro del cliente (che rimane presso il suo intermediario) e non esegue le operazioni,

Delega amministrativa

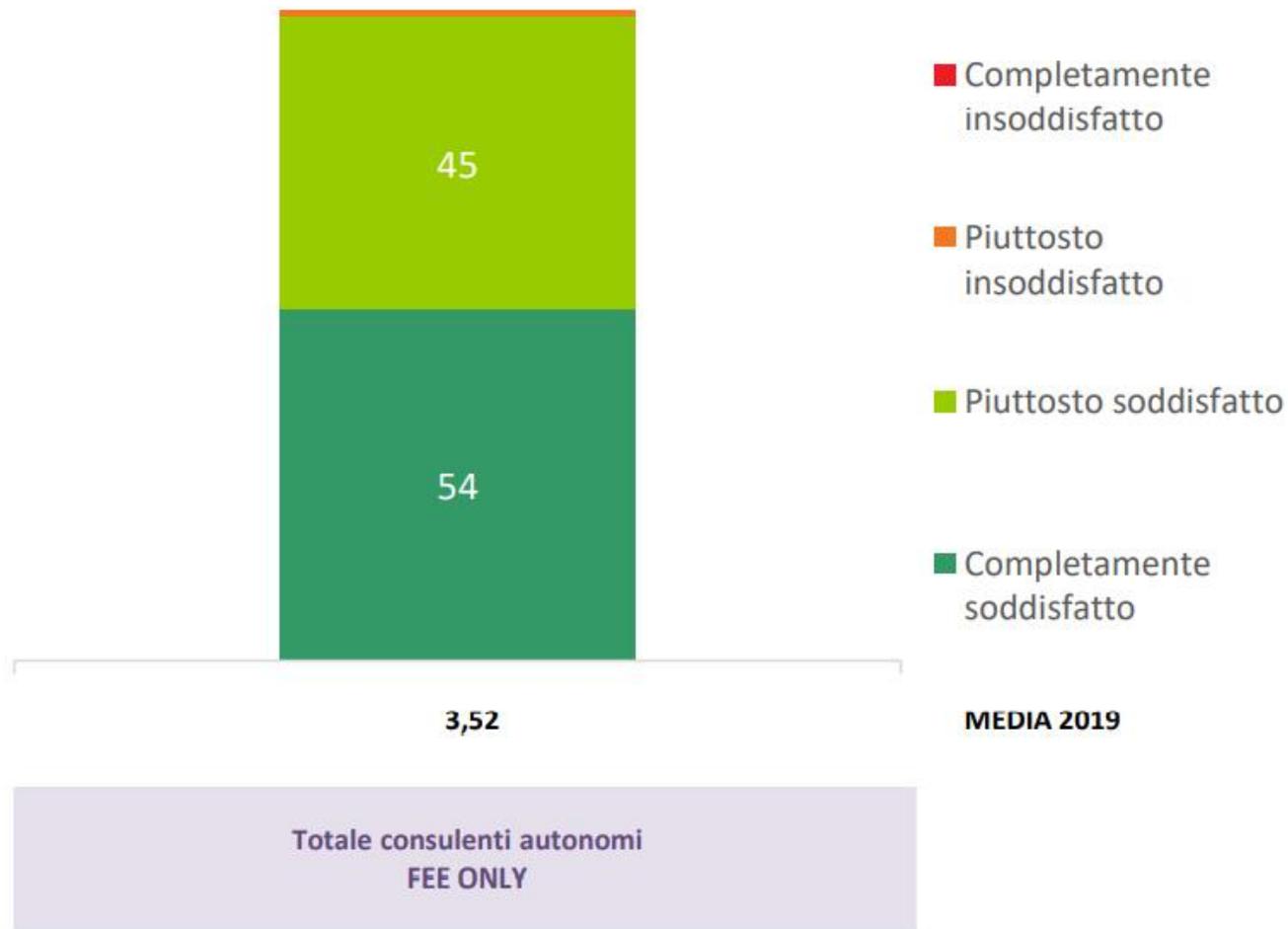
Il cliente, può autorizzare l'intermediario con una delega amministrativa a fornire al consulente indipendente le informazioni e le posizioni



Soddisfazione vs. il proprio lavoro



D.3 In generale, quanto è soddisfatto del suo lavoro come consulente autonomo – fee only?

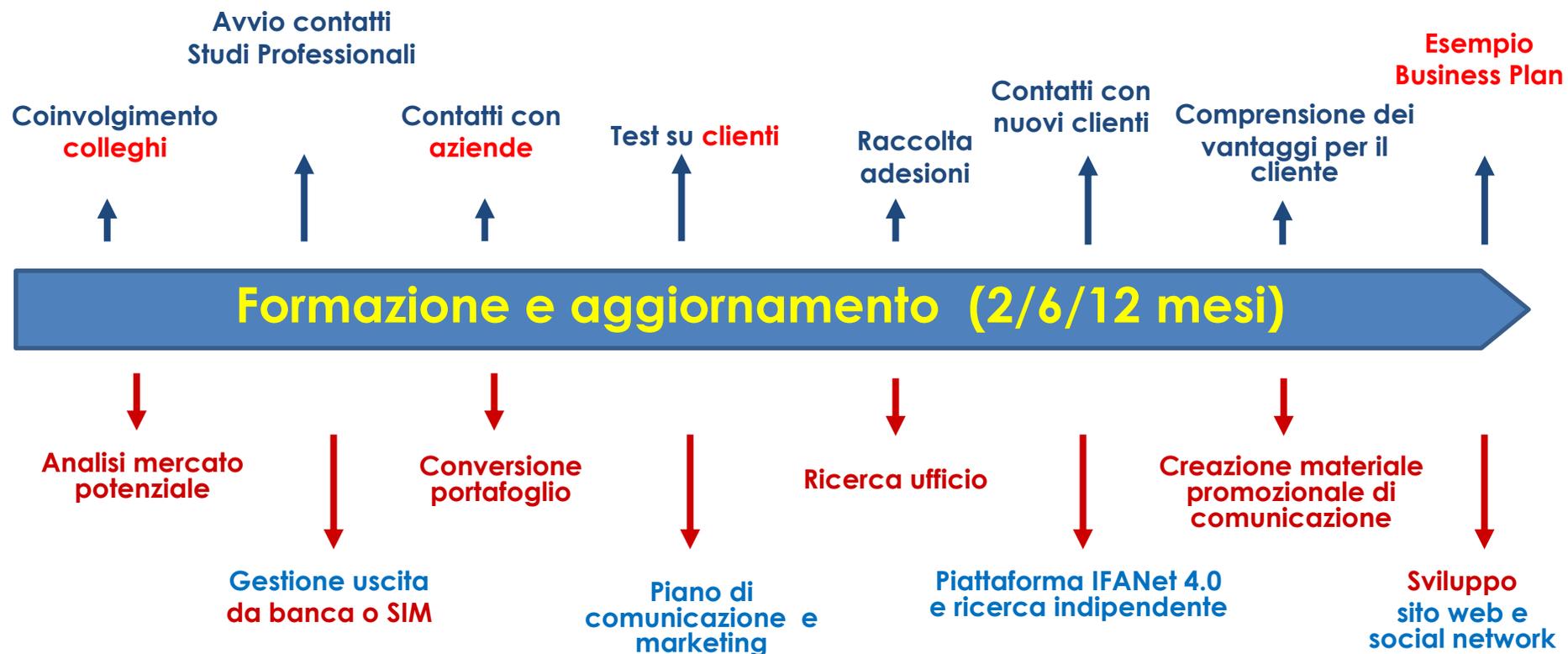


CONSULENZA FEE ONLY - STUDI PROFESSIONALI E SOCIETÀ



VALORIZZARE ESPERIENZA E COMPETENZE

PREPARARE IL TERRENO E PARTIRE CON IL PIEDE GIUSTO



COMPETENZE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Scrivetemi
su LinkedIn

