



IL FUTURO DEI CONSULENTI

Cresce la domanda di consulenza da parte dei clienti. Ma attenzione soltanto il 31% dei clienti dei promotori finanziari sono disposti a pagare una fee sul patrimonio investito.

Quale futuro per la consulenza finanziaria? La consulenza oggettiva è un'opportunità per il sistema finanziario di natura banco-centrico e dove è imperante il predominio dell'offerta e le asimmetrie informative", altri ritengono che la figura del promotore finanziario è ormai in declino e che l'unica strada da percorrere per il futuro è quella della consulenza.

Ma è interessante andare a vedere cosa dicono i clienti della consulenza. Sempre dall'Osservatorio GfK Eurisko emerge che 3 clienti su 10 sono disposti a pagare una fee sul patrimonio investito.

Se consideriamo la quota di mercato detenuta dall'industria dei promotori finanziari, pari a circa il 6% dello stock finanziario delle famiglie, non credo che si possa pensare che tale industria sarà intaccata dalla consulenza finanziaria indipendente commenta il segretario generale di Assoreti Marco Tofanelli, anzi credo che il fatto che il 31% dei clienti dei promotori finanziari siano interessati a un servizio di consulenza finanziaria che implichi il pagamento di una fee sul patrimonio investito sia un segnale per le società di indirizzarsi verso la strada della

consulenza remunerata, come alcune hanno fatto o stanno facendo continua il segretario generale.

Inoltre se l'industria così come è strutturata con capitali da investire, strutture adeguate è riuscita soltanto a raggiungere una quota del 6% come faranno i consulenti finanziari indipendenti? Per sopravvivere dovranno sicuramente disporre di patrimoni importanti da investire.

E poi bisogna riflettere sullo stesso concetto di consulenza. Alcuni operatori sottolineano che non può essere appannaggio esclusivo di soggetti indipendenti. Lo conferma anche Tofanelli. La consulenza dal punto di vista giuridico è una sola .

Ma è interessante vedere qual è la domanda di consulenza richiesta dai clienti.

Dall'Osservatorio emerge che i clienti si aspettano un maggior chiarimento riguardo il proprio profilo di investitore. Nonostante l'applicazione della MiFID (Market in Financial Instrument Directive) la maggioranza ritiene che gli intermediari abbiano ancora una conoscenza parziale dei loro clienti.

Solo il 48%, per esempio, dichiara (66% nel caso di clienti di promotori finanziari) che il proprio referente conosce i bisogni e gli obiettivi di risparmio familiari contro il 53% registrato nel 2007.