

Spazio per i consulenti

In Italia la consulenza può crescere e la Mifid2 può dare la spinta giusta
Nella scelta del professionista la variabile chiave è il livello di competenza

a cura di **Efpa Italia**

Pochi settori sono sottoposti al livello di cambiamento che è possibile riscontrare nell'ambito finanziario, dove all'evoluzione del contesto di riferimento si affianca un progressivo rinnovamento del concetto di consulenza. Questo aspetto ha posto il consulente finanziario, nel suo ruolo di intermediario tra domanda e offerta, in una posizione sfidante, chiamandolo a recepire il cambiamento in maniera più radicale. L'ultimo studio Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane, recentemente pubblicato, ha messo in evidenza alcune delle difficoltà che financial advisor e financial planner si trovano ad affrontare. Tra queste, di particolare rilevanza sono la bassa propensione dei risparmiatori a fare affidamento a un professionista nella gestione del proprio patrimonio e la scarsa attitudine a riconoscere

la consulenza finanziaria quale servizio fornito non a titolo gratuito.

Ci troviamo di fronte, quindi, a un pubblico che nella sua maggioranza non possiede un buon livello di erudizione in materia finanziaria, che non attribuisce la giusta importanza alla pianificazione e al controllo delle proprie scelte di investimento, che orienta le proprie valutazioni sulla base di consulenze informali (provenienti da amici e parenti) e che anche quando decide di richiedere l'opinione di un esperto, non avverte tale consiglio valevole di essere retribuito. Nel complesso un quadro non roseo per chi già svolge, o si accinge a scegliere, il lavoro di consulente finanziario.

Come è possibile dunque prevedere una crescita della consulenza in materia di investimento? La realtà è che le difficoltà portano con sé

una grande occasione di miglioramento. Mifid2 ha posto le basi per una profonda trasformazione culturale, volta a fornire maggiori tutele e a rafforzare la fiducia verso il mondo finanziario attraverso una maggiore trasparenza e a una più profonda focalizzazione sulla qualità del servizio. La pubblicazione delle rendicontazioni renderà evidente agli occhi dei risparmiatori come il processo di investimento preveda giustamente dei costi di consulenza, sfatando il mito di un servizio accessorio non necessario. Una volta consapevoli di ciò, i risparmiatori inizieranno a cercare un professionista di qualità al quale affidarsi, rafforzando l'iter di selezione che già oggi è proprio di coloro che si affidano a un consulente finanziario, ovvero un processo di scelta guidato dalle competenze del financial advisor e dalla fiducia che egli riesce a ispirare, in un perfetto connubio tra conoscenze tecniche e relazionali.

Conoscenze e competenze si ri-

confermano dunque al centro del bagaglio che il consulente finanziario deve avere per poter esprimere il proprio valore e affermarsi in un contesto competitivo sempre più sfidante. Le certificazioni Efpa, in virtù della loro indipendenza e completezza, rappresentano un simbolo rilevante per comunicare in maniera chiara la propria preparazione, questo sia che si parli di un consulente abilitato all'offerta fuori sede, sia che si parli di un consulente finanziario autonomo (noto anche con il termine consulente fee only). Ancor di più considerando le potenzialità di crescita di entrambe le figure professionali che hanno la possibilità di vivere da protagonisti la transizione verso un servizio di consulenza olistica che sta portando alla nascita di realtà multiservizio, composte da professionalità diverse in grado di fornire un servizio a 360° perfettamente allineato alle richieste del risparmiatore del futuro. (riproduzione riservata)

