

PARLA ARMELLINI (NAFOP)

«La parcella? In Italia non è più un tabù»

— di Marco Muffato —

Il debutto di FAJ non poteva che contemplare una intervista al plenipotenziario di quelli che un tempo erano conosciuti come consulenti finanziari indipendenti e che dopo anni di limbo normativo hanno assunto il nome di consulenti finanziari autonomi nella cornice del ridisegno della professione di consulente finanziario sotto l'egida di **Ocf**. Parliamo di **Cesare Armellini**, presidente di **Nafop** e presidente di **Consultique Scf**, la storica di società di consulenza e analisi finanziaria che organizza il Fee Only Summit di Verona.

Armellini, il Fee Only Summit ha riaperto ai battenti. Cos'è diventata oggi questa manifestazione nel panorama finanziario italiano?

Oggi, il **Fee Only Summit** è il punto di riferimento per l'intera community dei consulenti finanziari indipendenti in Italia. Siamo giunti alla 13^a edizione con una crescita costante di partecipanti, tra cui anche

aspiranti consulenti, che hanno l'opportunità di connettersi con la community dei consulenti finanziari indipendenti; realizzare il loro sogno di diventare consulenti finanziari indipendenti; ascoltare le testimonianze di coloro che hanno già raggiunto questo traguardo; apprendere le migliori strategie di personal branding e acquisizione di nuovi clienti. Inoltre la manifestazione ospita interventi di alto profilo da parte di esperti del settore finanziario ed economico, opinion leader, specialisti del mondo tecnologico e rappresentanti istituzionali, creando un evento ricco di contenuti e opportunità di crescita professionale.

Come valuti la crescita del sistema dei consulenti finanziari autonomi in Italia. Si poteva fare di più o procede secondo le previsioni? Quanto può crescere la vostra professione nei prossimi anni?

La crescita è significativa e sta assumendo un ritmo esponenziale. Dalla creazione delle due

Il numero uno di Nafop e fondatore di Consultique, alla vigilia del Fee Only Summit, parla a 360 gradi sul futuro dei consulenti finanziari fee only esprimendo soddisfazione per i numeri in crescita tra autonomi e Scf e allo stesso tempo invocando il passaggio automatico dalla sezione dei cf abilitati all'offerta fuori sede a quella dei cf autonomi.

Da tempo è ai box un decreto ad hoc di cui si attende l'operatività

*Nella foto
Cesare Armellini,
presidente di Nafop
e presidente di
Consultique Scf*



sezioni dell'Albo dei Consulenti finanziari, ossia quella dei Consulenti finanziari autonomi (già noti come indipendenti, ndr) e quella delle Società di Consulenza finanziaria anch'esse già note come indipendenti, ndr), avvenuta a fine 2018, siamo arrivati a contare oltre 700 professionisti e 90 società operative, con numerosi altri soggetti che hanno già presentato domanda di iscrizione. Questi numeri sono rilevanti, considerando che il passaggio automatico dalla sezione dei consulenti abilitati all'offerta fuori sede a quella degli autonomi, già previsto da un decreto ministeriale, non è ancora diventato operativo. Questo rappresenta un potenziale ulteriore di crescita una volta che il decreto sarà attuato.

Chi sono i nuovi consulenti finanziari autonomi? Da quali esperienze provengono?

Registriamo un'ampia varietà di profili tra i nuovi iscritti, tutti provenienti dal settore finanziario. Si tratta di professionisti che hanno lavorato in banche, reti, Sgr ovvero Società di gestione del risparmio, gestori patrimoniali e figure che hanno ricoperto ruoli di rilievo all'interno di importanti organizzazioni finanziarie. Stiamo inoltre osservando una crescente tendenza all'aggregazione, con la creazione di società e studi professionali in cui i consulenti uniscono le loro competenze per offrire un servizio più completo e specializzato.

Perché a tuo giudizio sta aumentando l'interesse degli italiani per la consulenza finanziaria a parcella?

In passato, l'Italia era tra i Paesi meno avanzati in termini di cultura finanziaria. Tuttavia, grazie alla crescente presenza di professionisti che operano attivamente sul territorio e alle campagne di sensibiliz-

«Il percorso, già avvenuto oltreoceano dove il modello di pagamento a parcella è diventato predominante, si andrà via via affermando anche in Europa»

zazione promosse dalle associazioni di categoria, la situazione sta cambiando. Inoltre, il riconoscimento della figura del consulente finanziario a livello istituzionale ha contribuito a evidenziare sempre di più i vantaggi di affidarsi a un professionista indipendente. Questo ha portato a un aumento dell'interesse e della fiducia degli italiani verso la consulenza a parcella.

Sono maturi i tempi perché il legislatore europeo decreti la consulenza fee only come standard per tutti gli intermediari?

Negli ultimi tempi, abbiamo assistito a un'intensificazione della pressione da parte del legislatore europeo. Numerosi studi e evidenze sul campo dimostrano i vantaggi di una consulenza priva di conflitti di interesse. Di conseguenza, vengono introdotti sempre più vincoli per garantire maggiore trasparenza e beneficio per i clienti. Il percorso è ormai chiaro, e ciò che è già avvenuto oltreoceano, dove il modello di pagamento a parcella è diventato predominante, si andrà progressivamente affermando anche in Europa. In sintesi, i tempi sono maturi per questo cambiamento.

Sta crescendo l'impegno delle reti di consulenti finanziari nell'offerta di fee advice. È una concorrenza pericolosa per voi o un bene per il sistema, dove tutti possono convivere?

Ricordo un periodo in cui il concetto di "parcella" era ampiamente criticato. Oggi, anche le reti di consulenti finanziari hanno iniziato a adottare questo modello, contribuendo a sensibilizzare gli investitori e a far entrare sempre più il concetto

di parcella nella loro consapevolezza. Questo rappresenta un vantaggio per la nostra categoria, poiché amplia l'accettazione di questo approccio. Tuttavia, va sottolineato che, al momento, questa metodologia di applicazione della parcella non rientra nell'ambito della normativa europea che disciplina la consulenza "su base indipendente". Inoltre, queste parcella si limitano agli investimenti finanziari e non coprono i servizi di pianificazione assicurativa, previdenziale, successorica, fiscale, aziendale. In queste aree, fondamentali per offrire un servizio completo e vantaggioso al cliente, la remunerazione è ancora legata ai prodotti venduti, anziché a una vera e propria consulenza a parcella.

Parliamo di Ocf, quando sarà possibile un passaggio automatico tra le diverse sezioni, dagli abilitati all'offerta fuori sede agli autonomi e viceversa...

Per chiarire meglio, attualmente un consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede non operativo da almeno due anni non può accedere automaticamente alla nostra sezione degli indipendenti senza aver sostenuto un esame. Questo crea una discrepanza, poiché molti degli iscritti alla sezione sono presenti per requisiti professionali e non per aver superato un esame. Chiedere a questi professionisti di sostenere un ulteriore esame appare superfluo, data l'esperienza e le competenze già acquisite. C'è stata una svista legislativa, ma un decreto ministeriale prevede già la rimozione di questa anomalia. Tuttavia, il decreto non è ancora operativo.