

# Il 24 gennaio al PFEXPO, Amadori (Assonova) parlerà dell'evoluzione della consulenza e del ruolo della vigilanza

Normativa, tecnologia e innovazione di prodotto: mai come oggi il mondo della consulenza finanziaria è così sotto pressione. Il punto è che non stiamo vivendo solo un'era di profondo cambiamento, stiamo cambiando radicalmente un'era. E in questo scenario anche il professionista non è più lo stesso di alcuni anni fa.

**Alessio Amadori, presidente Assonova – Associazione Consulenti Finanziari sostenuta da Fabi** – anticipa a *MyAdvice-ProfessioneFinanza* parte dell'intervento che terrà il **24 gennaio**, al **PFEXPO di Milano**, all'interno della tavola rotonda "**Consulenza finanziaria: quale ruolo e quali professionisti?**", che si svolgerà al Palazzo delle Stelline, in sala Bramante, dalle 16.45 alle 18.15 (clicca qui per iscriverti all'evento).

La MiFID II introduce in Italia un modello di consulenza finanziaria ispirata – inter alia – a una maggiore trasparenza nei costi, in un'ottica di tutela dell'investitore, e a un controllo 'a monte' della congruità del prodotto mirato ai cluster di clientela potenziale.

Appare evidente come, nel momento in cui si pongono 'barriere' di una tale rilevanza nel modello di offerta, si creino maggiori costi, e quindi minori ricavi per gli intermediari.

Inoltre, la consapevolezza della clientela circa l'esistenza di un modello che 'smaschera' finalmente i costi occulti applicati da sempre, porterà a un'attenta selezione dell'offerta sulla base dei costi ormai espliciti del servizio.

Questo porterà giocoforza a una maggiore specializzazione in seno agli intermediari per offrire il prodotto-consulenza in modo tale da giustificare il costo della relativa "parcella", anche al fine di contrastare una agguerrita pattuglia di professionisti "fee-only" che pubblicizzano ai quattro venti che solo la consulenza cosiddetta autonoma è quella in grado di soddisfare il miglior interesse del cliente.

La nostra associazione rileva che tale contesto veicola alcune potenziali criticità, tra le quali menzioniamo:

- una più spiccata selettività nelle reti di vendita, che favoriranno professionisti con portafogli minimi di 25-30 milioni di euro;
- l'isolamento del segmento mass market, il più bisognoso di consulenza, in quanto maggiormente esposto alle conseguenze derivanti da una mala gestione finanziaria-previdenziale-assicurativa.

Da ciò derivano potenziali problemi al mondo del lavoro e rilevanti rischi sociali.

È pertanto essenziale che si mantenga alta la vigilanza da parte delle associazioni di settore affinché siano scongiurati problemi di occupazione nel settore e siano minimizzati i costi sociali per i cittadini bisognosi di assistenza nella gestione finanziaria, patrimoniale, previdenziale e assicurativa.

