

FOCUS - CONSULENTI FINANZIARI INDIPENDENTI

Costruisci il tuo futuro

Nei mercati anglosassoni, finanziariamente i più evoluti al mondo, un sempre maggior numero di professionisti ha integrato il servizio di consulenza finanziaria indipendente nell'offerta alla propria clientela, sia privata che aziendale. Inoltre, molti operatori provenienti dalle tradizionali reti di promozione finanziaria hanno optato per la consulenza indipendente, che garantisce maggior prestigio e compensi più elevati.

Nel solo Regno Unito, dove la consulenza indipendente è possibile sin dagli anni '50, il numero di Tied Agent, facenti parte di forze di vendita dirette dei maggiori gruppi bancari e finanziari, è sceso da 190.000 unità nel 1991 a meno di 37.000 unità nel 2001.

Di pari passo è incrementato il numero di consulenti finanziari indipendenti. Oggi si contano circa 36.000 IFA regolarmente registrati al FSA (Financial Services Authority) con un aumento del 43% negli ultimi 3 anni, oltre a diverse migliaia di professionisti svincolati da società che vendono esclusivamente i loro prodotti. Attualmente attraverso gli IFA transitano le decisioni di investimento di oltre il 54% dei risparmiatori privati (Fonte FSA). Anche in Italia stiamo assistendo alla stessa evoluzione e la domanda di consulenza finanziaria indipendente è in forte crescita. Due i fattori chiave:

1) I risparmiatori, più attenti, coinvolti ed informati rispetto alle proprie scelte di investimento, cercano figure professionali in grado di fornire una consulenza obiettiva, professionale e soprattutto totalmente libera dai conflitti di interesse.

Grazie all'enorme aumento nella circolazione di informazioni finanziarie (anche grazie ai siti di finanza su internet), gli investitori sono oggi più attenti al rendimento reale del proprio portafoglio e quindi molto più critici verso il reale valore aggiunto apportato da chi fornisce l'assistenza finanziaria.

Secondo una ricerca svolta tra 10 milioni di risparmiatori italiani con un reddito lordo annuo superiore ai 36 mila Euro o un patrimonio investibile superiore a 40 mila Euro, il 66% richiede servizi di assistenza indipendente e di questi il 60% è disposto a pagarli (fonte McKinsey, 2002).

2) I promotori finanziari tradizionali sono sempre meno appagati dalla loro professione. Le aggressive strategie commerciali dei grandi gruppi bancari e finanziari e la saturazione del mercato (oltre 100.000 addetti) sta causando una chiara perdita di professionalità ed una netta diminuzione dei guadagni per i singoli operatori. Oggi i promotori finanziari sono costretti quasi sempre ad un ruolo di venditori di prodotti, con compensi saldamente legati alle provvigioni. L'attuale esasperazione di questa logica commerciale genera numerosi effetti negativi. Per questi motivi la consulenza finanziaria indipendente è sempre più ricercata dagli investitori e già molti operatori hanno scelto di intraprendere la professione di IFA. Ormai l'IFA è anche in Italia una figura affermata, con uno status sociale di libero professionista definito e riconosciuto.

[Torna alla PRIMA PAGINA](#)

[Home Page Consulenti](#)

[Chi Siamo](#) | [Scrivi a WSI](#) | [Posta dei Lettori](#) | [Disclaimer](#) | [Pubblicità](#) | [Partners](#) | [WSI News Links](#)

Copyright © 1999-2005 Wall Street Italia, Inc. New York. All Rights Reserved.

WallStreetItalia ® is a Registered Trademark of Wall Street Italia, Inc.