

Essential advisor

La consulenza senza conflitti di interesse può creare grande valore per la clientela Napoli, partner di Scm: siamo professionisti a protezione del patrimonio

DI DANIEL SETTEMBRE / @DanielSettembre

Mai come oggi la scelta di puntare alla consulenza patrimoniale sembra una vera e propria rivoluzione culturale nel mondo del risparmio gestito. Anche grazie all'imminente ingresso della Mifid 2, la consulenza finanziaria indipendente sta ricoprendo una fetta sempre più ampia nel mercato italiano.

A parlarne è Luca Napoli che, con oltre 25 anni di esperienza nel settore, nel luglio 2016 ha scelto di entrare a far parte di [SCM Sim](#), società che sposa appieno i valori di una consulenza finanziaria "a misura di cliente".

Secondo lei la consulenza indipendente potrà davvero rappresentare il futuro del risparmio gestito?

Ho scelto di diventare consulente finanziario indipendente, anticipando questo cambiamento culturale e sistemico e non subirlo. Per sottrarre quote di mercato agli operatori tradizionali occorrerà continuare ad agire principalmente su due versanti: offrire un modello di consulenza trasparente senza conflitto di interesse e personalizzato e investire sulla qualità e competenze

dei consulenti finanziari. In questo modo, i consulenti finanziari saranno percepiti non più come dei semplici intermediari, ma come degli "essential advisor" ovvero, il loro punto di riferimento in tutte le fasi di pianificazione e protezione del patrimonio.

Cosa cambierà con l'ingresso della Mifid 2?

Alla luce della maggior trasparenza sul "total cost of ownership per il cliente" supportata Mifid 2, ritengo che i consulenti delle reti finanziarie in Italia si troveranno in difficoltà a gestire il loro rapporto fiduciario con la clientela, che richiede una completa assenza di conflitto di interessi. Per questa ragione Scm, ha adottato sin da subito un modello di business in regola con la normativa Mifid 2 e sui servizi fee only based.

In Scm come gestite la relazione con il cliente?

La clientela di [SCM](#) è considerata e servita con una visione d'insieme del patrimonio che si focalizza sul concetto di protezione e creazione di valore nel lungo periodo per il cliente e con il cliente. Occorrerà riflettere

sempre più in termini di vera asset allocation patrimoniale complessiva. Chi si rivolge a noi sono per la maggior parte clienti HNWI, gruppi familiari e aziende con cui iniziamo un percorso di consapevolezza sul loro status attuale e quello futuro, in termini di aspettative, bisogni familiari, aziendali e di patrimonio. Mai come ora diventa di rilevanza strategica la relazione tra il cliente e il consulente finanziario, che dovrà soddisfare qualsiasi sua esigenza, fornendo strategie e soluzioni, proprio come un "essential advisor".



Luca Napoli