



I modelli di remunerazione della consulenza finanziaria

Lorenzo Manfredi
Centro Studi e Ricerche ANASF

24 giugno 2025
Excelsior Hotel Gallia,
Milano

%





Roadmap

- 1 Metodologia e campione
- 2 Contesto di mercato
- 3 Modalità di retribuzione
- 4 Portafoglio e raccolta
- 5 Soglie patrimoniali
- 6 Domande qualitative



Metodologia e campione

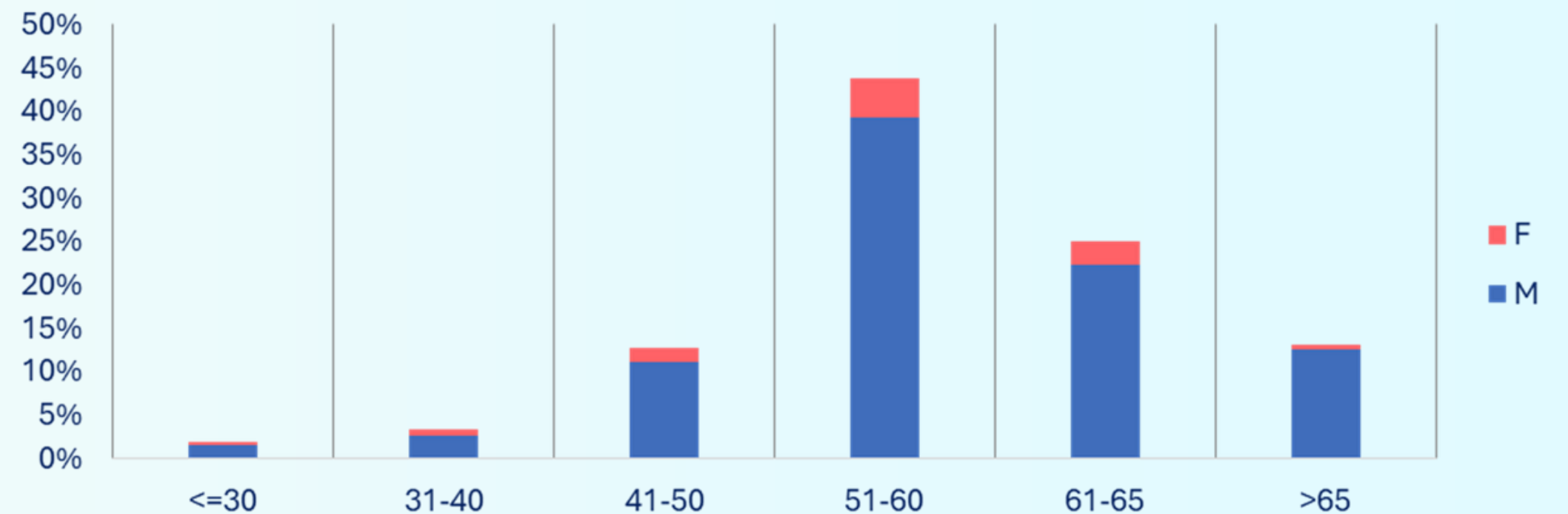
Metodologia e Campione

Il Centro Studi e Ricerche Anasf, in collaborazione con FAJ, ha condotto un'indagine sui modelli di remunerazione dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

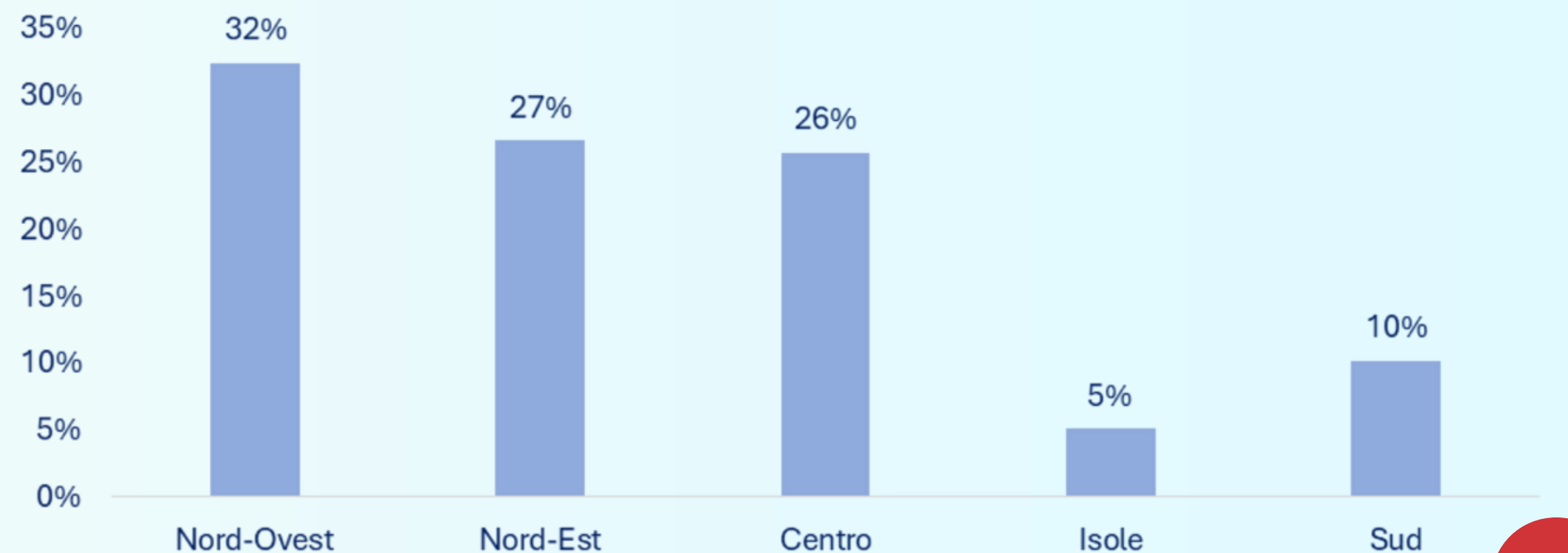
La raccolta dei dati presso gli associati e le associate Anasf è stata effettuata attraverso un **questionario online**, con due invii tra il 20 maggio e il 4 giugno 2025.

571 soci hanno partecipato all'indagine. Il campione è concentrato tra i 50 e i 60 anni, rappresentativo delle diverse aree geografiche.

Distribuzione per classi di età con indicazione dello spaccato di genere



Distribuzione percentuale del campione per area geografica di attività





Contesto di mercato

Contesto di mercato

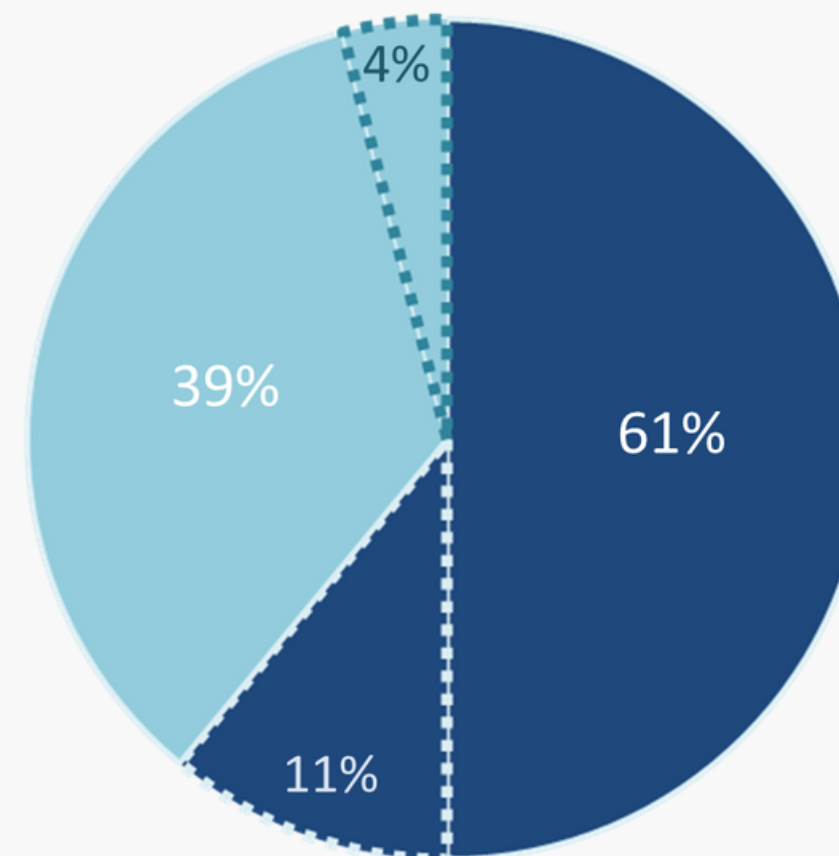
Clients: **5,2 milioni ***

Net monthly collection: **5,3 miliardi di euro ***

Total assets: **917 miliardi di euro ***

**Più della metà del patrimonio totale (61%)
in risparmio gestito.**

Percentuale del patrimonio totale conferito alle Reti



- Risparmio gestito
- di cui: in regime fee only o fee on top
- Risparmio amministrato
- di cui: in regime fee only o fee on top

* Fonte: Assoreti (dati a marzo 2025)



Modalità di retribuzione della consulenza: *definizioni*



Retrocessione delle commissioni (RDC)

prevede, da parte dell'intermediario, la retrocessione al consulente finanziario di una parte delle commissioni ricevute dalla società di gestione e pagate dal cliente sui prodotti finanziari raccomandati (c.d. management fee).



Remunerazione fee on top (FOT)

prevede una commissione specifica sul portafoglio che si affianca alla base commissionale derivante dai prodotti sottostanti.



Remunerazione fee only (FO)

prevede come unica forma di remunerazione il pagamento all'intermediario (e di conseguenza al CF) di una commissione associata al servizio di consulenza. L'intermediario non riceve retrocessioni o commissioni aggiuntive dai prodotti finanziari in portafoglio, ovvero le riaccredita sostanzialmente al cliente.

Modalità di retribuzione della consulenza

	RDC	FOT	FO	Tutte	
RDC	62,7%	18,3%	2,5%		92%
FOT	18,3%	5,6%	1,3%		34%
FO	2,5%	1,3%	1,3%		13%
Tutte				8,4%	

Il 63% circa del campione è remunerato esclusivamente attraverso la retrocessione delle commissioni. **Oltre un terzo** del campione (il 37%) è remunerato tramite **fee on top e/o fee only**.

La remunerazione tramite retrocessione delle commissioni è percepita dal **92%** dei rispondenti, la modalità fee on top dal **34%** e la modalità fee only dal **13%**.

I consulenti finanziari che vengono remunerati attraverso retrocessione delle commissioni e modello fee on top sono quasi il 20% del campione.

Modalità di retribuzione della consulenza

U41		RDC	FOT	FO	Tutte	
RDC		66,7%	23,3%	0,0%		97%
FOT		23,3%	0,0%	3,3%		33%
FO		0,0%	3,3%	0,0%		10%
Tutte					6,7%	

Donne		RDC	FOT	FO	Tutte	
RDC		77,6%	5,2%	3,4%		95%
FOT		5,2%	1,7%	3,4%		19%
FO		3,4%	3,4%	0,0%		16%
Tutte					8,6%	

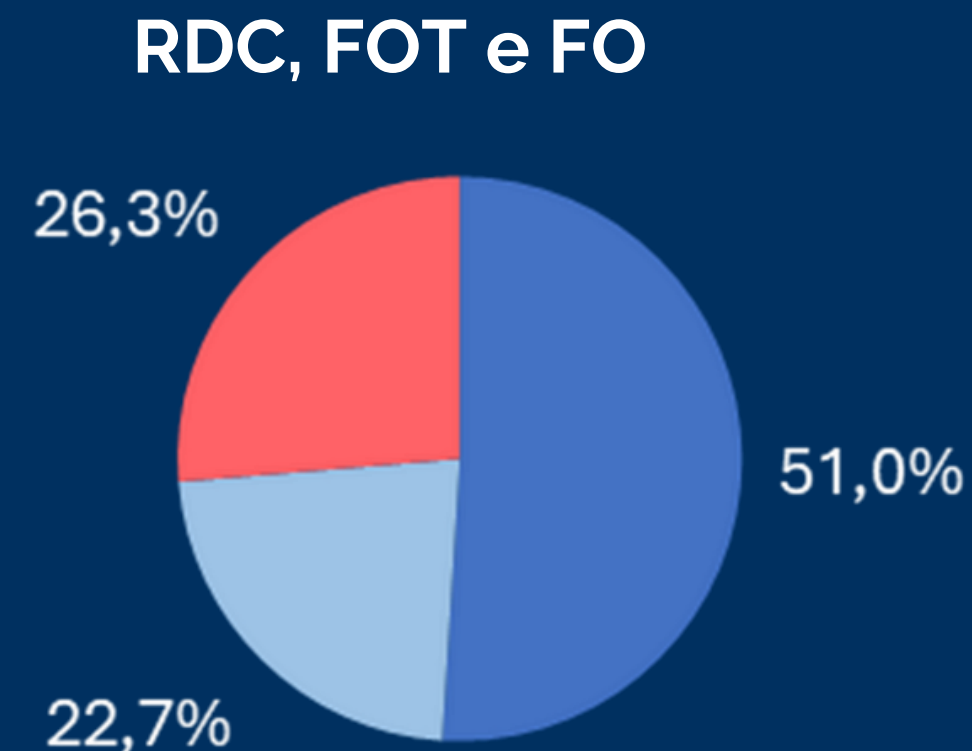
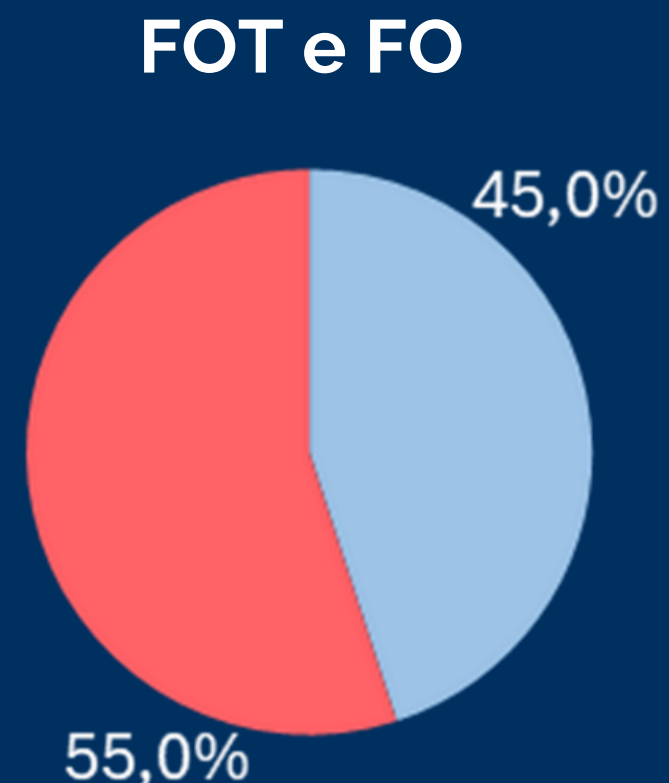
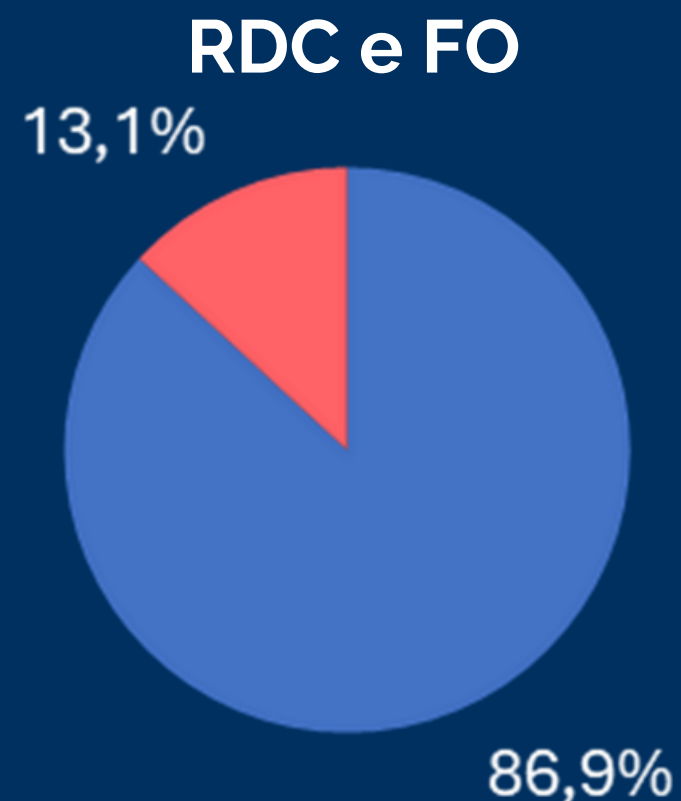
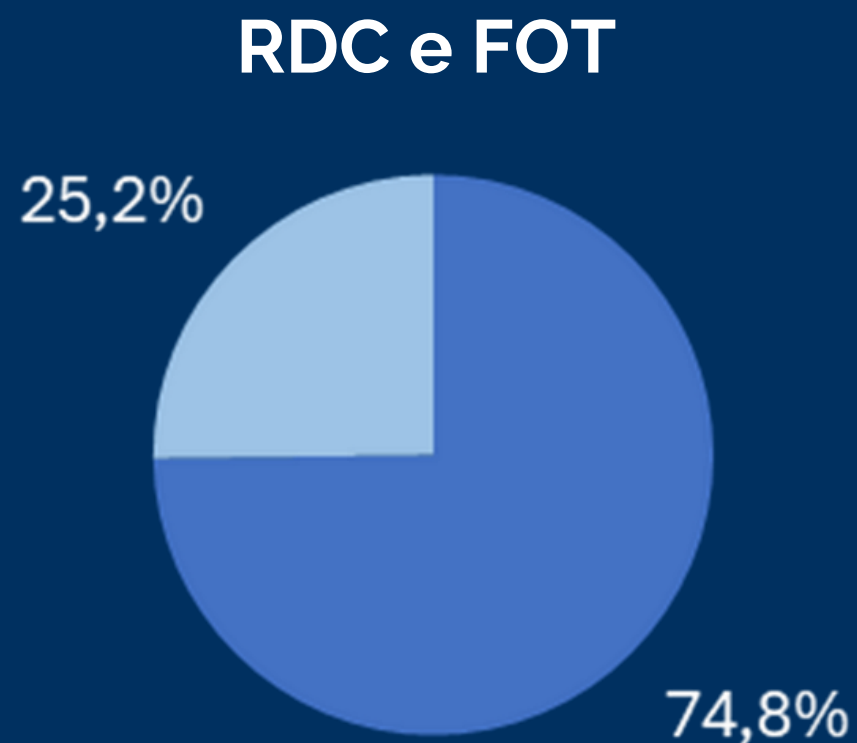
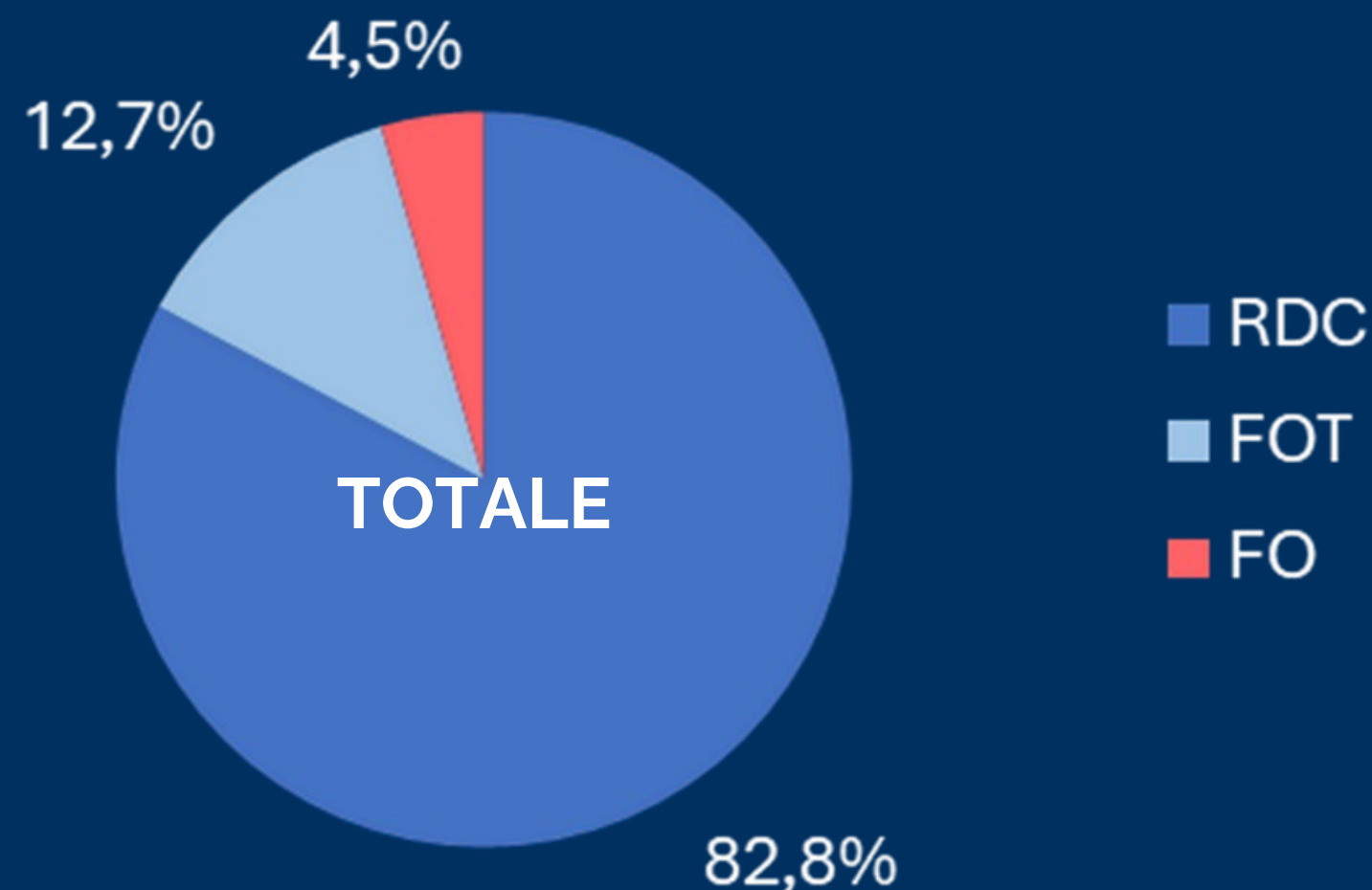
Oltre i **due terzi dei giovani** under 41 (66,7%) e i **tre quarti delle donne** (77,6%) sono remunerati **esclusivamente** tramite **retrocessione delle commissioni**.



Composizione del *portafoglio* per modalità di retribuzione

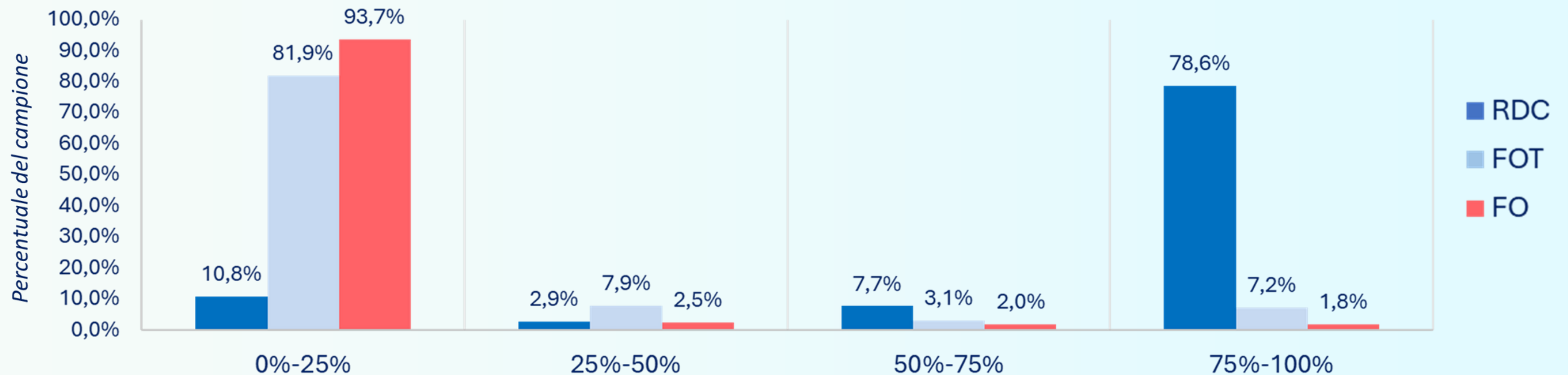


I portafogli del campione sono remunerati in media per circa l'**83%** dalla retrocessione delle commissioni, per il **13%** dalla fee on top e per il **4%** dalla fee only. Sussistono differenze, anche sensibili, **tra società mandanti.**



La retrocessione delle commissioni è la modalità maggiormente applicata, indipendentemente dal mix di modalità di remunerazione adottato.

Distribuzione per presenza in portafoglio delle modalità di retribuzione



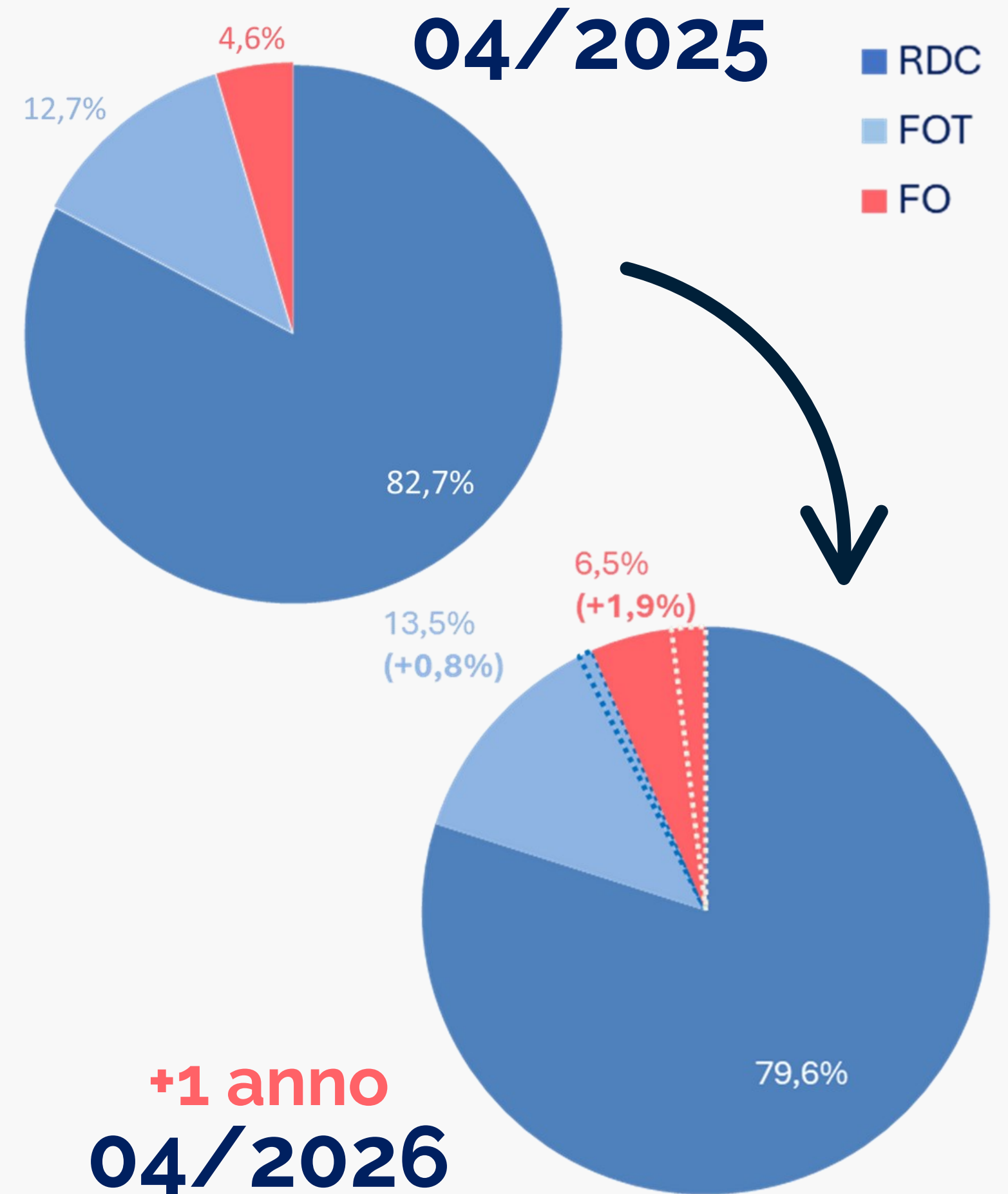
Solo un consulente su dieci (10,8 %) ha meno del 25% del portafoglio (anche lo 0%) remunerato con la retrocessione delle commissioni; viceversa, sono quasi 8 su 10 i consulenti finanziari il cui portafoglio viene remunerato per più del 75% dalla stessa modalità.

La modalità **fee only** è ancora poco diffusa: 9 consulenti su 10 vengono remunerati in questo modo per meno del 25% del portafoglio.

Composizione della raccolta per modalità di retribuzione

In media i CF del campione prevedono un aumento dell'incidenza dei modelli remunerativi fee only e fee on top nella raccolta futura: **+ 1,9%** della modalità fee only e **+ 0,8%** della modalità fee on top.

In media e indipendentemente dalla società di appartenenza i consulenti finanziari non si aspettano un mutamento significativo da qui a un anno nelle modalità di remunerazione.

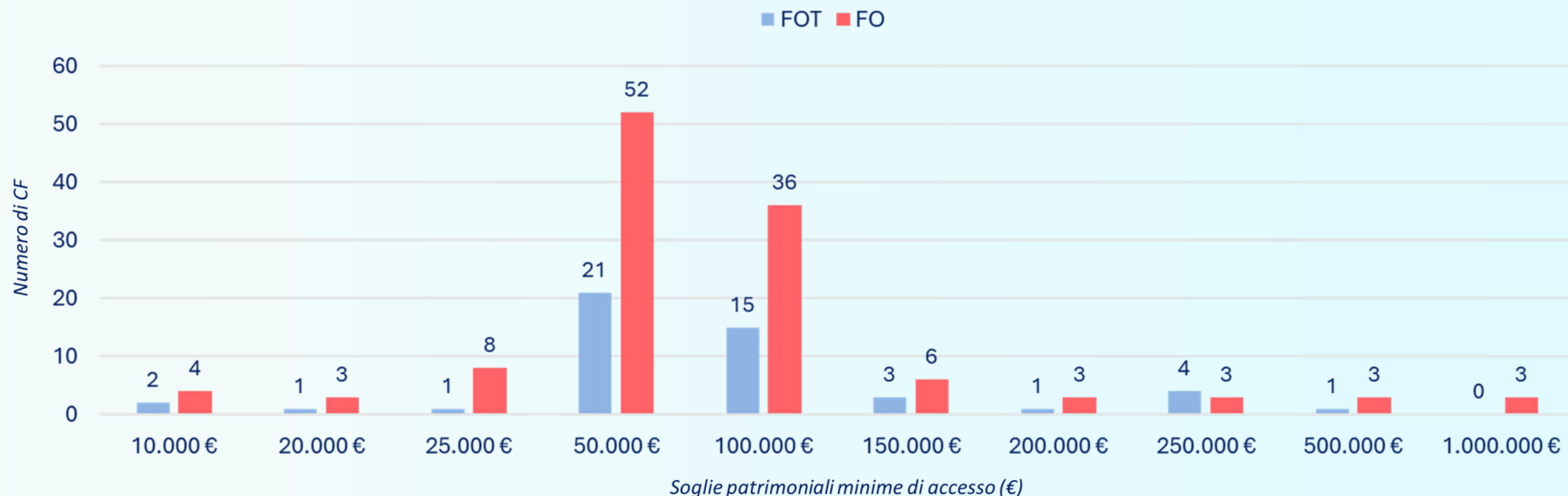




Soglie patrimoniali



Soglia patrimoniale minima per richiedere il servizio fee on top e fee only



Soglie patrimoniali

Sono spesso previste soglie minime per accedere al servizio di consulenza sia nel caso di remunerazione fee only che fee on top, con maggior frequenza in caso di remunerazione fee only.

Le soglie più frequenti per entrambe le modalità sono **50.000** e **100.000** euro.

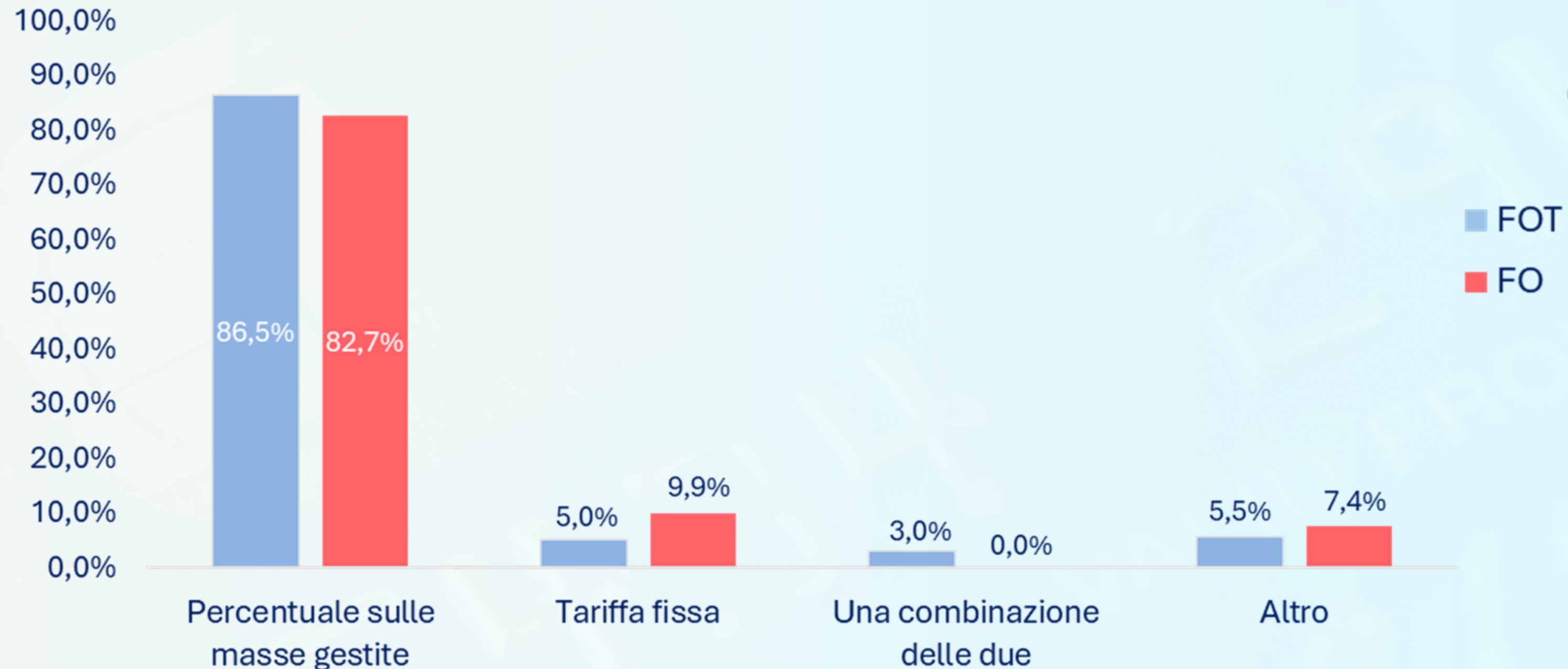


Domande qualitative

Tipologia di tariffa

Nella **stragrande maggioranza** dei casi la tariffa addebitata è sotto forma di una **percentuale** delle masse gestite, sia nel caso della modalità fee on top che fee only.

La tariffa che viene addebitata è sotto forma di ...

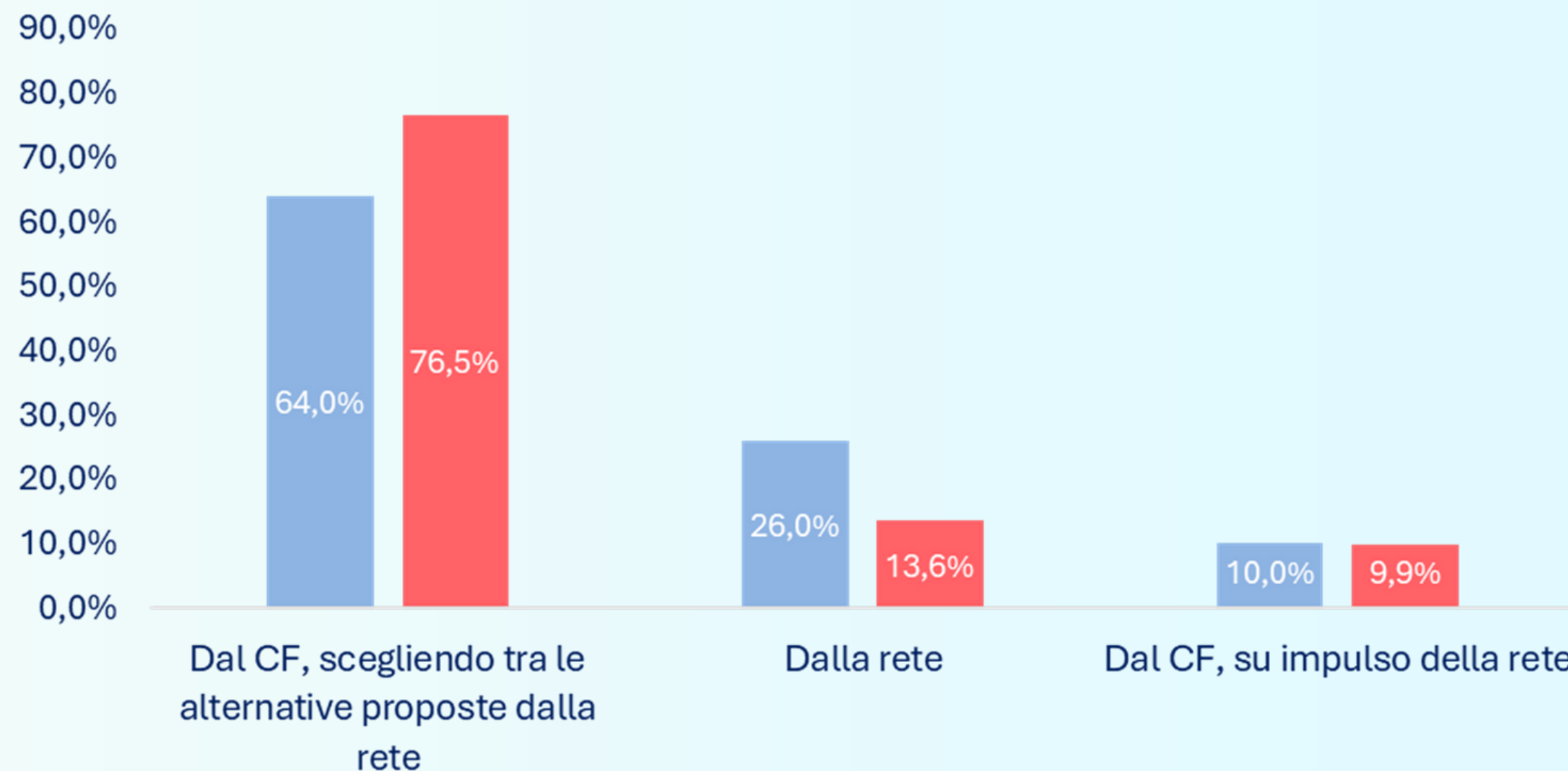


Decisione del modello di remunerazione

Per quasi i **due terzi** di chi ha adottato la fee on top e oltre i **tre quarti** di chi ha adottato la **fee only** la scelta è stata presa **in autonomia**.

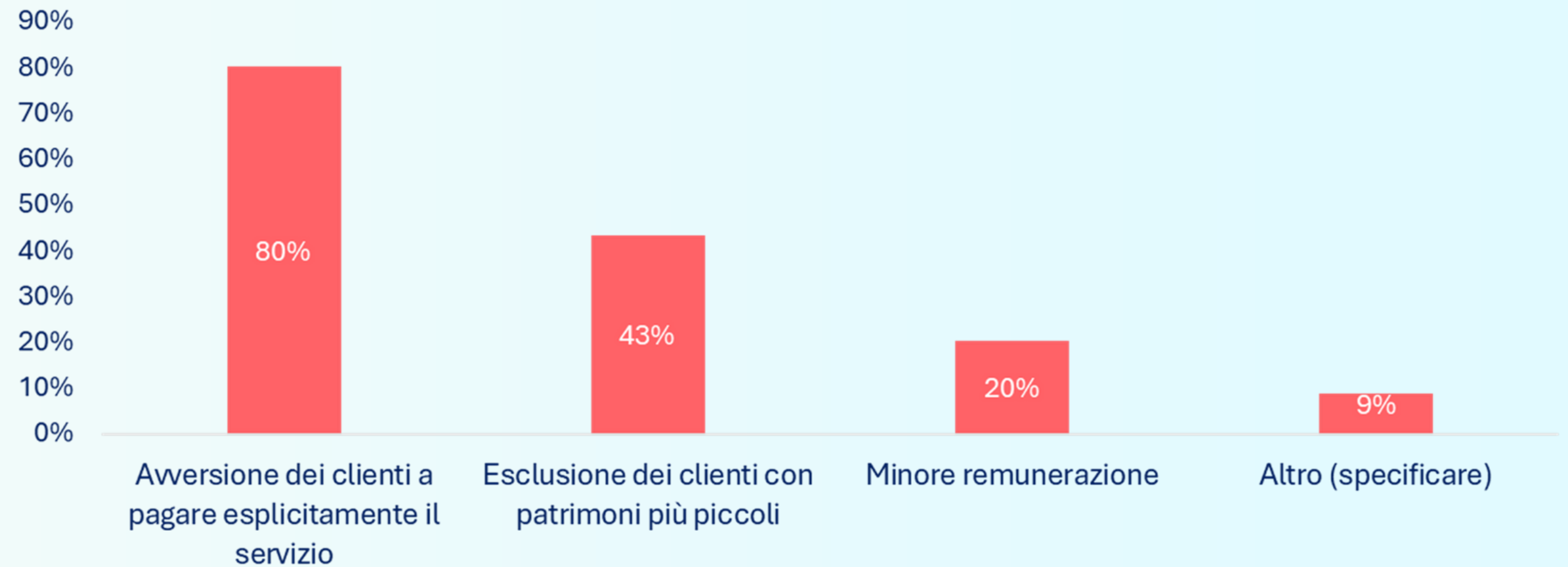
Oltre un quarto di coloro i quali hanno adottato la **fee on top** lo hanno fatto **su richiesta della rete**.

La decisione di adottare il modello di remunerazione è stata presa ...



Opinioni sulla consulenza fee only e fee on top

Quali sono gli aspetti che, personalmente, convincono di meno della consulenza finanziaria fee only e fee on top?



Il campione non ritiene che sia la minore remunerazione ad incidere sulla scelta, quanto piuttosto **un'avversione da parte della clientela a pagare esplicitamente il servizio di consulenza**, oltre all'esclusione dal servizio dei risparmiatori con piccoli patrimoni.

Opinioni sulla consulenza fee only e fee on top

Quali sono gli aspetti che, personalmente, convincono di più della consulenza finanziaria fee only e fee on top?



I consulenti finanziari ritengono che queste forme di remunerazione consentano una **maggior trasparenza**, siano neutre rispetto agli strumenti raccomandati e consentano di ottenere un maggior allineamento con gli interessi dei clienti.

Centro Studi e Ricerche Anasf
centrostudiricerche@anasf.it



Grazie!