



# Sudafrica, anatomia di un mercato della consulenza emergente

In Sudafrica, la consulenza finanziaria è regolata dalla Financial Sector Conduct Authority (FSCA). Gli adviser operano attraverso Financial Services Provider autorizzati o per conto di un FSP. Il registro pubblico della FSCA consente di verificarne lo status. Accanto al perimetro regolamentare, il Financial Planning Institute rappresenta la casa professionale dei CFP® professionals, che nel Paese hanno superato quota 5.000. In queste tre interviste scopriamo più in profondità un sistema di advice finanziaria che vive un momento di grande sviluppo, con il modello della pianificazione finanziaria fee-based che conquista posizioni

## «Dalla logica di prodotto alla pianificazione fee-based, ecco come i consulenti sudafricani stanno cambiando approccio»

Intervista con Lelané Bezuidenhout, CFP® e Ceo del Financial Planning Institute of Southern Africa (FPI)

**Lelané Bezuidenhout, FPI ha recentemente superato il traguardo dei 5.000 professionisti CFP®. Che cosa racconta questo risultato sull'evoluzione della professione e sul passaggio dalla distribuzione di prodotti alla pianificazione finanziaria?**

Il superamento dei 5.000 professionisti CFP® è un segnale importante. Racconta una storia iniziata negli anni Ottanta, quando in Sudafrica si sono sviluppati i primi percorsi strutturati di formazione dedicati alla pianificazione finanziaria. Oggi il Paese conta quasi dieci università accreditate con programmi post-laurea al-

lineati agli standard FPI: un segnale chiaro del riconoscimento della pianificazione finanziaria come disciplina professionale, sostenuta dalla collaborazione con mondo accademico e partner corporate. È chiaro che il divario tra distribuzione di prodotti e pianificazione olistica non scomparirà del tutto. Non tutti possono permettersi una pianificazione completa e molte persone hanno bisogno di soluzioni mirate in specifiche fasi della vita. La questione centrale è se tutti i consumatori abbiano bisogno, prima o poi, di una pianificazione più ampia: la risposta è sì. Il ruolo della professione è incontrarli

nel punto in cui si trovano e garantire progressivamente accesso a professionisti qualificati.

### **Come sta evolvendo in Sudafrica il valore della consulenza fee-based?**

Il mercato sudafricano si sta muovendo gradualmente da un modello di intermediazione guidato dal prodotto verso relazioni fondate sulla pianificazione. I modelli a commissione continuano ad avere un ruolo in alcune aree, ma il valore della pianificazione finanziaria fee-based è sempre più riconosciuto, soprattutto tra famiglie con patrimoni generazionali e bisogni complessi. Più la vita finanziaria delle persone diventa articolata, più diventa evidente la logica di pagare per un servizio professionale e continuativo. Un professionista non vende prodotti: offre pianificazione. I prodotti sono strumenti, soluzioni a bisogni specifici all'interno di un piano più ampio. Il cambiamento non è uniforme, ma la direzione è chiara: una consulenza più trasparente,



Nella foto Lelané Bezuidenhout, CFP® e Ceo del Financial Planning Institute of Southern Africa (FPI)

orientata ai risultati e basata su relazioni di lungo periodo.

### **La mission di FPI va oltre la certificazione. Come si bilanciano standard elevati e accesso alla consulenza?**

L'innalzamento degli standard professionali fa parte del nostro dna. Allo stesso tempo, l'accesso resta una priorità fondamentale. Con una popolazione di quasi 70 milioni di persone, il Sudafrica ha ancora troppo pochi professionisti per soddisfare la domanda potenziale, ed è essenziale sviluppare una pipeline solida per il futuro, attraverso partner formativi e percorsi strutturati. Non si tratta di scegliere tra qualità e accesso,

ma di progettare il sistema in modo corretto. FPI mantiene standard rigorosi in termini di etica, competenza e certificazione CFP®, e lavora per ampliare l'accesso attraverso partnership, tecnologia e coinvolgimento dei clienti. Piattaforme come FPIMyMoney123® aiutano a mettere in contatto consumatori e professionisti, mentre l'educazione finanziaria rafforza consapevolezza, fiducia e valore della pianificazione, anche in una prospettiva di interesse pubblico.

### **Che cosa determinerà la credibilità della professione nei prossimi anni?**

La credibilità sarà determinata soprattutto dalla fiducia: fiducia in professionisti capaci di pensare in modo critico e comportarsi eticamente in ogni circostanza. Se la fiducia viene meno, tutto il resto perde valore. Regolamentazione più forte, migliore preparazione, modelli di remunerazione più chiari e una consapevolezza diffusa nel pubblico sono elementi centrali, ma quello che definirà davvero la professione nei prossimi anni sarà la coerenza tra comportamento professionale, qualità della consulenza e risultati per il cliente. Come FPI vogliamo contribuire a consolidare questa fiducia e a esserne un presidio. Attraverso la nostra Vision 2030, focalizzata sul concetto "Building Better Futures", vogliamo contribuire a generare risultati positivi per consumatori, studenti e membri professionali. Questo significa sostenere gli standard, promuovere l'etica, sviluppare competenze (anche in relazione all'impatto dell'AI sulla professione) e continuare a rappresentare l'interesse pubblico. La crescita numerica della professione è importante, ma deve tradursi in impatto reale e affidabile per le persone.

## **«I modelli distributivi contano meno, la qualità e la preparazione dei consulenti fanno invece la differenza»**

Intervista con Kirsty Scully, CFP®, Chairperson del Financial Planning Standards Board Council (FPSB)

**K**irsty Scully, prima di diventare Chairperson del FPSB Council, hai seguito da vicino l'evoluzione del mercato sudafricano. Dove si colloca oggi la professione della pianificazione finanziaria in Sudafrica?

Il Sudafrica dispone oggi di una professione matura e ben sviluppata, in particolare tra i planner

più qualificati. Questa maturità è sostenuta da regolamentazione solida, standard professionali robusti e un percorso strutturato di accesso alla professione. FPI è la casa professionale dei CFP® in Sudafrica, riconosciuta

da SAQA e allineata a FPSB a livello globale. La certificazione CFP® rappresenta lo standard di riferimento, fondato sui quattro pilastri: education, examination, experience ed ethics. Anche sul piano regolamenta-

re il Paese si sta muovendo verso un modello centrato sulla qualità della consulenza e sui risultati per il cliente, più che sulla sola compliance formale, con COFI attesa nel 2026. Nel complesso, questi elementi collocano il Sudafrica tra i mercati emergenti più avanzati, sempre più comparabile a Regno Unito e Australia. La lezione più utile è separare licenza e professionalità, valutando etica e giudizio oltre alla sola conoscenza tecnica e favorendo una collaborazione efficace tra regolatori e organismi professionali: la domanda non è più “chi può vendere prodotti finanziari?”, ma “chi offre un servizio di consulenza di qualità?”.

**Nel futuro quali saranno le caratteristiche di un planner di successo?**

In Sudafrica, come a livello globale, il futuro della consulenza appartiene ai professionisti capaci di offrire un



Nella foto Kirsty Scully, CFP®, Chairperson del Financial Planning Standards Board Council (FPSB)

servizio di pianificazione completo, indipendentemente dal fatto che lavorino in una banca, in una grande istituzione o in uno studio indipendente. I modelli distributivi contano meno, mentre clienti, regolatori e imprese guardano sempre di più alla qualità della consulenza e ai risultati per il cliente. Un financial planner qualificato può offrire un servizio eccellente in qualsiasi contesto. Ciò che conta non è tanto dove lavora, ma come esercita la professione: applicando giudizio, agendo nell'interesse di lungo periodo del clien-

## «Le relazioni con i clienti? Si fondano su trasparenza, allineamento degli interessi e continuità»

Intervista con Nicola Langridge, CFP®, Financial Planner of the Year di FPI, che opera con un modello fee-based

**Nicola Langridge, come funzionano oggi la tua attività e il tuo modello fee-based?**

Nella nostra realtà, basata su un modello fee-based, le relazioni con i clienti si fondano su trasparenza, allineamento degli interessi e continuità. Il cliente conosce fin dall'inizio il costo del servizio, normalmente definito come percentuale degli Aum e rivisto periodicamente, senza commissioni nascoste o incentivi legati alla vendita: la consulenza resta un servizio indipendente, orientato all'interesse del cliente. Parlando del servizio è importante focalizzarsi sul valore, più che sui costi. Il punto di partenza è capire che cosa conta davvero per il cliente: gli obiettivi di vita, le priorità familiari, i compromessi che è disposto ad accettare e il tipo di sicurezza finanziaria che desidera. Il compenso non remunera un prodotto, ma la progettazione, implementazione e gestione continuativa di una strategia finanziaria coerente con quegli obiettivi. Formalizziamo la relazione attraverso un accordo che definisce frequenza degli incontri, livello di reporting, aree monitorate e team di supporto. La compe-

tenza tecnica resta fondamentale, ma il valore della pianificazione va oltre: spesso consiste nell'aiutare il cliente a prendere decisioni migliori, soprattutto nei momenti di volatilità e incertezza, mantenendo disciplina e focus sugli obiettivi di lungo periodo. In definitiva, il cliente paga per chiarezza, fiducia e continuità.

**Quali sono vantaggi e sfide di un modello fondato su pianificazione professionale e fee trasparenti?**

Il principale vantaggio è l'allineamento. Quando la consulenza non dipende da commissioni di prodotto, la conversazione cam-

bia: non si parte più da “che cosa devo comprare?”, ma da “che cosa voglio ottenere e qual è il modo migliore per arrivarci?”. Questo consente di costruire raccomandazioni realmente basate sugli obiettivi del cliente, e non sull'esito di una vendita. La trasparenza rafforza anche la fiducia: il cliente vede che cosa paga, quale servizio riceve e come vengono prese le decisioni. Un altro vantaggio è la qualità delle decisioni nel tempo. Un modello planning-led e fee-based consente di concentrarsi sugli outcome di lungo periodo, accompagnando il cliente attraverso cicli di mercato, cambiamenti personali e decisioni

te, integrando tutti gli aspetti della sua vita finanziaria e assumendo decisioni fondate su principi etici. Con prodotti sempre più commodity e una regolamentazione orientata agli outcome, la fiducia si sposta dai brand al singolo professionista e al processo di consulenza.

### **In Sudafrica oggi che cosa segnala il marchio CFP®?**

In Sudafrica il marchio CFP® va oltre le competenze tecniche: rappresenta professionalità, impegno etico e responsabilità, in un mercato sempre più maturo. Per i clienti, è un segnale di fiducia: indica la possibilità di ricevere una consulenza olistica, focalizzata sui risultati più che su raccomandazioni guidate esclusivamente dal prodotto. Per le imprese, è un indicatore di affidabilità professionale e di minore rischio di cattiva condotta, perché segnala professionisti formati nel giudizio applicato e nel processo decisionale etico. Per i regolatori, indica

una pratica professionale superiore al minimo legale, oltre gli standard FAIS in termini di etica, competenza continua e risultati per il cliente.

### **Quali principi dovrebbero guidare il dibattito sulla remunerazione della professione?**

Il dibattito sulla remunerazione dovrebbe essere guidato da tre principi: risultati per il cliente, trasparenza e fiducia. Penso che indipendentemente dalle modalità di remunerazione sia importante avere dei principi

di disclosure chiari e l'allineamento con gli interessi di lungo periodo del cliente. La fiducia si costruisce quando la remunerazione supporta un buon servizio, un comportamento etico e un valore dimostrabile, e non la vendita immediata di un prodotto. Il punto centrale, quindi, non è difendere astrattamente un modello rispetto a un altro, ma assicurarsi che ogni modello sia comprensibile per il cliente, coerente con i suoi obiettivi e capace di sostenere una relazione professionale che duri nel tempo.



Nella foto Nicola Langridge, CFP®, Financial Planner of the Year di FPI, che opera con un modello fee-based

complesse. È qui che il valore della consulenza si accumula. La sfida è culturale, perché alcuni clienti sono ancora abituati all'idea che la consulenza sia gratuita, senza vedere le commissioni incorporate nei prodotti. Un modello fee-based richiede quindi educazione, comunicazione chiara e capacità di dimostrare valore nel tempo. È una transizione impegnativa, ma necessaria per rafforzare il ruolo

del financial planner come partner di lungo periodo.

### **Sono cambiate le aspettative dei clienti rispetto a cinque o dieci anni fa?**

Le aspettative dei clienti sudafricani sono cambiate in modo significativo. In passato molti associavano il financial planner soprattutto a prodotti, performance degli investimenti, soluzioni pensionistiche o assicurative. Oggi, invece, cresce la consapevolezza che la consulenza finanziaria sia un servizio professionale continuativo, non un momento isolato legato all'acquisto di uno strumento. Il cliente moderno si aspetta un approccio molto più olistico e personalizzato, ancorato ai propri obiettivi di vita: come vive, lavora, sostiene la famiglia e cosa significa per lui indipendenza finanziaria. Questo ha reso la pianificazione goals-based centrale, non più opzionale. Sono aumentate anche le aspettative di trasparenza e professionalità: i clienti vogliono capire come viene remunerato l'adviser, come vengono prese le de-

cisioni e quale valore ricevono. Cercano inoltre una relazione continuativa e una guida comportamentale, soprattutto in contesti di volatilità e incertezza. La tecnologia ha alzato le aspettative su accesso alle informazioni e tempestività nelle risposte, ma non ha ridotto il valore della relazione umana: lo ha rafforzato.

### **In base alla tua esperienza, come pensi evolverà la professione nei prossimi anni?**

La professione si sta muovendo con decisione verso maggiore professionalità, trasparenza e centralità del cliente: è un processo già avviato e continuerà ad accelerare. La pianificazione finanziaria sarà sempre più riconosciuta al pari di altre professioni consolidate: i clienti si rivolgeranno agli adviser per competenza, giudizio e guida continuativa, non semplicemente per accedere a prodotti. Questo sviluppo sarà sostenuto dalla crescita dei modelli fee-based, da standard di disclosure più chiari e da una maggiore enfasi sulla responsabilità fiduciaria. Un'altra tendenza sarà la specializzazione: pensionamento, passaggio generazionale, imprenditori, donne e altri segmenti richiederanno competenze sempre più mirate. Tecnologia e AI saranno abilitatori, non sostituti: automatizzeranno attività di routine e libereranno tempo per relazione, contesto e guida comportamentale. I clienti si aspetteranno un'esperienza sempre più strutturata: accordi chiari, monitoraggio dei progressi e accesso alle informazioni. Le realtà capaci di offrire questa esperienza con continuità si distingueranno. Crescerà anche il bisogno di ampliare l'accesso alla consulenza di qualità con soluzioni scalabili, senza diluire il valore. Il futuro sarà fondato su fiducia, chiarezza e rilevanza.