

Notizie>Business>Consulenza indipendente: ecco come comprendere il modello fee only

PRESENTATA LA NUOVA PIATTAFORMA DI ANALISI E CONSULENZA IFANET2

Consulenza indipendente: ecco come comprendere il modello fee only

È iniziata la stagione degli eventi Consultique. L'obiettivo è capire quali servizi si possono offrire sia dal punto di vista del business, sia per gli aspetti normativi. Prossimi appuntamenti l'ITForum di Rimini e a settembre il 5° Congresso Nazionale.

Aziende Consultique S...

Funds People | 13 maggio del 2015 - 06:00 hrs.



Autore dell'immagine: immagine concessa

Da 15 anni il network dei fee only organizza seminari e conferenze in tutte le città italiane per diffondere il 'verbo' della consulenza indipendente. I primi tre aperitivi finanziari [Consultique S.p.A.](#) del 2015 (Bologna, Roma e Napoli) hanno coinvolto circa 200 operatori e professionisti desiderosi di **comprendere il modello fee only e capire quali servizi si possano offrire nell'attuale mercato, sia dal punto di vista del business, sia per gli aspetti normativi.** "I partecipanti agli aperitivi vogliono capire il motivo dell'inerzia politica che ha bloccato sino ad oggi lo sviluppo della consulenza indipendente" afferma [Luca Mainò](#), cofondatore con [Cesare Armellini](#) e Giuseppe Romano di Consultique nel 2001 "impedendo alle famiglie italiane l'accesso a servizi indispensabili per la protezione del proprio patrimonio".

Nel corso delle serate inoltre è stata presentata la nuova piattaforma di analisi e consulenza di Consultique, di cui i partecipanti potranno provare gratuitamente per 30 giorni alcune sezioni dedicate all'analisi e alla ricerca finanziaria indipendente. "Oggi, con la nostra nuova piattaforma **IFANet2** abbiamo semplificato il processo di consulenza finanziaria indipendente e possiamo supportare non solo i professionisti fee only, ma anche promotori e private banker desiderosi di accedere alle analisi del nostro Ufficio Studi e Ricerche", ha detto Luca Mainò.

Durante le tre serate sono stati affrontati anche temi di mercato, in particolare le strategie di investimento attuabili per poter ottenere valore anche in un mercato a bassi tassi e sono stati esaminati strumenti come i fondi, i certificati, gli ETF. "Lo scenario è estremamente positivo per la consulenza indipendente" continua Mainò "stiamo assistendo ad un'apertura del mercato e della domanda che favoriscono gli indipendenti, in quanto banche e reti di vendita spingono la parcella e quindi i clienti più smart, dopo brevi indagini sul web o tra conoscenti, arrivano a noi e al nostro network, diffuso in tutta Italia".

Tra maggio e giugno, oltre ai master di formazione operativa che si svolgeranno a Verona, Consultique sarà presente all'[ITForum di Rimini](#), con la conferenza dal titolo "Consulenza indipendente: crescita della domanda, strumenti e metodologie per i professionisti", poi di nuovo a Roma e poi a Catania, per proseguire entro fine giugno con eventi in Veneto e Toscana dedicati agli imprenditori interessati ai servizi di consulenza indipendente corporate.

"Secondo le stime del nostro Ufficio Studi, l'intero network Consultique ha tra i 4 e i 6 billion di masse sotto consulenza ed il passaparola corre veloce" continua Luca Mainò "in quindici anni d'attività abbiamo formato centinaia di professionisti e oltre 10.000 operatori del settore hanno manifestato interesse al nostro modello".

E a settembre sul Lago di Garda ci sarà il [5° Congresso Nazionale della community](#), il primo ed unico evento in Italia dedicato esclusivamente ai professionisti e alle società di consulenza indipendente fee only, un momento di crescita professionale ma anche di svago e divertimento per tutti i partecipanti (consulenti, emittenti, asset manager, media partner, ospiti).