

07 settembre 2015

PROFESSIONE FINANZA FONDI-SICAV-ETF

## “Fee only”: consulenti a congresso

di redazione

Si terrà il 17 e 18 settembre l'appuntamento annuale dei professionisti della finanza indipendenti. Intervista a Luca Mainò, cofondatore di Consultique e membro del direttivo di Nafop

Il 17 e 18 settembre Consultique organizza la quinta edizione del Congresso nazionale dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente “fee only”.

All'evento, che come di consueto si svolgerà a Lazise sul lago di Garda, parteciperanno i professionisti del settore e i rappresentanti dei maggiori gruppi finanziari internazionali.

Ne parliamo con **Luca Mainò**, cofondatore di Consultique e membro del direttivo di Nafop.

### ***Che tipo di partecipazione vi aspettate, sia dal punto di vista dei numeri, sia delle personalità coinvolte? A chi si rivolge l'evento, oltre che ai consulenti finanziari indipendenti?***

Stiamo registrando una sensibile crescita delle presenze di consulenti indipendenti, ma soprattutto la partecipazione di commercialisti, consulenti aziendali e del lavoro, avvocati: ciò riflette la sempre più stretta collaborazione tra fee only advisor e consulenti fiscali e legali.

Consultique è diventata negli anni un vero e proprio hub di servizi unico nel suo genere e indispensabile per poter offrire ai propri clienti massima qualità e valore concretamente e facilmente misurabili.

Oggi il network è composto da circa 200 tra consulenti e società cui si aggiungono circa un centinaio di studi professionali che operano nell'area corporate con imprenditori e aziende, fornendo un servizio di Cfo in outsourcing.

***Il Congresso è un appuntamento ormai consolidato e tradizionale per fare il punto sullo stato dell'arte della professione: qual è la situazione in questo 2015, sotto il profilo della professione?***Siamo presenti in tutta Italia, in maniera più diffusa nel centro-nord e nelle grosse città del sud, ma l'offerta di consulenza è molto inferiore alla domanda, per la quale evidenziamo una crescita sensibile negli ultimi due anni. Lo scenario presenta opportunità per chi si pone sul mercato in modo intelligente e quindi calibrato sulle proprie reali competenze ed attitudini. I “fee only” operano a parcella con la flat fee, che prevede un onorario fisso in funzione del tempo, della complessità, degli asset e del numero di intermediari del cliente. C'è poi chi preferisce operare a provvigione, assicurandosi front fee e management fee vendendo polizze, fondi di fondi e Pip. Infine c'è il modello fee & commission che prevede di incassare parcella, ma anche commissioni di collocamento a seconda del tipo di approccio che si decide di applicare. Ognuno è libero di operare come crede, ma per noi la consulenza è quella in cui è indipendente anche il professionista.

### ***E dal punto di vista legislativo?***

Vedremo quando la questione tragicomica dell'albo si concluderà, credo con il recepimento della Mifid2.

Noi intanto abbiamo guardato alla sostanza e riunito tutti i professionisti e le società che si vogliono palesare di fronte al pubblico e alle autorità di vigilanza, in una logica di totale trasparenza anche nelle metodologie di lavoro e di compliance normativa. Tecnologia, Rc professionale, collaborazioni multidisciplinari, nuovi servizi di advisory per aziende ed istituzionali, clientela Hnwi, sono alcuni dei nostri temi con un solo driver, il cliente, l'unico a cui dobbiamo rispondere personalmente e professionalmente. La nostra community è un bacino qualificato di competenze ed esperienze a cui gli investitori possono attingere per individuare il proprio financial planner di fiducia.