

Con l'ok alla piena operatività dei consulenti, il giro d'affari potrebbe decollare

Bene gli affari anche senza l'Albo

Armellini di Consultique racconta a BLUERATING il futuro del gruppo

Marco Muffato

Consultique ha compiuto i suoi primi dieci anni. Un arco di tempo sufficiente per trarre un bilancio complessivo sulla società veronese che ha esportato in Italia il modello americano dei consulenti fee only. E per capire come si svilupperà il network, in particolare se i poteri forti daranno il tanto atteso lasciapassare per la costituzione dell'Albo dei consulenti finanziari da quattro anni al palo. Consultique è oggi una sim con 500 milioni di euro di asset under advice relativo ai soli clienti diretti (anche istituzionali). Un patrimonio sotto consulenza assai più ampio è, secondo Consultique, quello che appartiene ai 200 studi partner, con 30 milioni di euro di media per singolo studio e per un totale di 6 miliardi di euro di asset totali

monitorati. Ma Cesare Armellini, fondatore e presidente della società, come vede il futuro di Consultique?

Armellini, la sua Sim ha recentemente festeggiato il suo decennale. Si sente soddisfatto dei risultati e dove ha fatto bene e dove poteva far meglio la sua società?

Sono stati dieci anni pieni di sacrifici e di impegno ma mi posso ritenere soddisfatto del risultato. Oggi siamo il primo network di servizi, assistenza e supporto agli studi e alle società di consulenza finanziaria indipendente italiani e in futuro questo nostro ruolo sarà ulteriormente confermato perché i nostri servizi sono in continua evoluzione, e rispondono perfettamente alle necessità professionali dei partner Consultique.

Quanto ha inciso l'impasse sull'Albo dei consulenti per il vostro business, per esempio sulla formazione?

L'Albo sarebbe dovuto nascere nel 2008 ed è da allora che la categoria è congelata. Sicuramente questo ha rallentato lo sviluppo del nostro network che a oggi comunque annovera oltre 200 studi professionali di consulenza fee only. I nostri corsi operativi, invece, sono frequentati anche da addetti ai lavori - come private banker, promotori, commercialisti, gestori - che desiderano capitalizzare le proprie esperienze per finalizzarle ad un'attività di consulenza fee only.

Con la creazione dell'Albo dei consulenti finanziari, pensate di rimanere sim o opterete per la forma societaria della spa di consulenza?

La sim è stata da noi costituita prima dell'introduzione del 18 Ter del Tuf a maggio 2009, e questa mossa ci ha permesso di continuare a operare, acquisendo anche una clientela istituzionale. Chiaramente l'essere sim comporta una serie di adempimenti molto onerosi perché di fatto veniamo assimilati ad una banca anche se non svolgiamo i servizi propri di un intermediario ma di sola pura consulenza in materia di

investimenti. Oggi non possiamo fare nessuna previsione in quanto non è ancora definito il quadro sulle persone giuridiche, valuteremo al momento.

Nei prossimi anni quale pensa che sarà il filone più importante per l'attività dei fee only planner?

Credo che il consulente indipendente debba essere un professionista a 360°, ma non un tutologo. Per riuscire a servire in maniera ottimale i propri clienti privati, aziende, enti è importante avere solide basi in tutti i campi ma la specializzazione in un ramo di attività specifico è indispensabile. Per tutto il resto, i consulenti indipendenti posso essere supportati costantemente dai nostri analisti del centro studi Consultique.



Cesare Armellini

Formare i fee only planner è ancora la nostra mission

Mainò e l'importanza della formazione per la sim veronese

Formazione, marketing e comunicazione sono altre tre architravi del sistema Consultique per la preparazione dei futuri fee only planner. Come spiega Luca Mainò, direttore commerciale e marketing della sim veneta.

Mainò, una delle attività di core business per Consultique è la formazione. Qual è la dimensione numerica dell'attività che viene svolta annualmente?

Consultique ogni anno organizza due percorsi formativi: il Master in consulenza finanziaria indipendente e quello Corporate, per la consulenza alle aziende. Il primo, di sedici giorni, viene ripetuto tre o quattro volte all'anno mentre il secondo si tiene sempre a dicembre. Nel 2011 sono stati un centinaio i partecipanti ai nostri corsi, in crescita rispetto agli anni.

Chi sono oggi gli aspiranti fee only planner che incontrate nei vostri seminari in giro per l'Italia?

Ogni anno organizziamo dei roadshow sul territorio italiano per illustrare a promotori finanziari, private banker, gestori, commercialisti, consulenti aziendali e neolaureati i vantaggi della professione di consulente finanziario indipendente e gli strumenti necessari per iniziare l'attività. La domanda da parte di potenziali clienti sta crescen-

do sensibilmente e l'offerta di consulenza è, a oggi, insufficiente per soddisfare tale richiesta del mercato.

Cosa fate per aumentare la consapevolezza negli italiani sul mondo degli investimenti?

Se tutti gli italiani sapessero che esiste un soggetto esperto e indipendente che può assisterli nelle scelte di investimento credo che non esiterebbero a contattarlo. Per comunicare la nostra esistenza facciamo interviste sulla stampa, alla radio, alla tv; campagne pubblicitarie sia come Consultique e anche come Nafop; eventi gratuiti per i risparmiatori come la Settimana dell'Investitore.

Tra i vostri servizi offerti ai soci Consultique c'è anche il marketing e la comunicazione...

Non tutti i partner Consultique hanno conoscenze di marketing, d'altronde il loro mestiere è un altro. Per questo il nostro team marketing è a disposizione per aiutarli nella realizzazione del materiale pubblicitario, dei contenuti del sito internet, nell'organizzazione di piccoli eventi e nella creazione di opportunità di visibilità sui media.

M. M.

Anche tra gli uffici studi l'indipendenza è tutto

Giuseppe Romano: "Siamo più obiettivi di una banca"

Consultique è cresciuta negli anni: oggi siamo una struttura di una ventina di persone, di cui tre quarti sono analisti finanziari del centro studi", esordisce Giuseppe Romano, responsabile del centro studi del network veronese. "L'ufficio che dirigo è suddiviso in cinque aree di attività: analisi macroeconomica, nuove aree di investimento e asset allocation, pianificazione patrimoniale e fiscale, area previdenza e assicurazioni, Basilea 2 e derivati.

In cosa consistono i vostri servizi?

In una radiografia completa del patrimonio dell'investitore elaborando una proposta di asset allocation dopo aver selezionato i migliori strumenti a gestione attiva, passiva e alternativi presenti sul mercato. Ovviamente garantiamo il monitoraggio continuo della situazione degli investimenti e la creazione di report che aggregano le varie posizioni dei clienti presso più intermediari. Questo servizio fa parte del processo di pianificazione patrimoniale, che comprende la pianificazione previdenziale, quella assicurativa, l'ottimizzazione fiscale, l'assistenza su mutui e finanziamenti compresa di valutazione ed eventuale sostituzione o rinegoziazione".

nei servizi per i fee only planner italiani.

Il consulente indipendente ci utilizza per la formazione iniziale, per l'avvio dell'attività come inquadramento, contratti, tariffario, compliance, e poi quotidianamente per l'esercizio della professione. Diventiamo per lui un punto di riferimento, la sua stella polare, perché è nella nostra piattaforma che trova tutti gli strumenti operativi: dai software alle ricerche, dalle analisi alle selezioni di strumenti, fino all'asset al location e ai tools di compliance. Trova un supporto per la risoluzione di problematiche relative sia all'utilizzo degli strumenti che all'analisi dei portafogli che all'interazione con gli istituti di credito nella rinegoziazione delle condizioni applicate al cliente".

Ma in cosa è diverso un ufficio studi come quello di Consultique da quello di una banca?

L'assoluta indipendenza. Anche se utilizziamo gli stessi strumenti tecnologici degli uffici studi delle banche, le nostre analisi non hanno finalità commerciali, pertanto sono assolutamente oggettive e libere da conflitti di interessi, potenzialmente riscontrabili invece in altre realtà che devono collocare o negoziare i prodotti.

M. M.