



Un semestre da record su tutti i fronti
La raccolta netta vola a 15,23 miliardi



Il bilancio della prima parte del 2015
Reclutamenti da nord a sud



I target per la fine dell'anno
Oltre le più rosee previsioni



Cesare Armellini, amministratore delegato di Consultique Sim

«Un settore in costante crescita»

Il valore dell'indipendenza

a cura di Massimiliano D'Amico

Il 17 e 18 settembre il mondo della consulenza finanziaria fee-only si riunisce nell'ormai tradizionale evento organizzato dalla società di advisory a parcella veronese. Sul tavolo c'è ancora la fondamentale questione dell'istituzione dell'Albo, ma Nafop sta lavorando a un progetto alternativo per superare le resistenze e le lungaggini burocratiche.

«Nel 2000 gli addetti ai lavori cercarono di scoraggiarci nel progetto: la gente non è pronta, le banche non ve lo consentiranno, il mercato non è maturo. Oggi siamo qui a dimostrare che il cliente paga volentieri la parcella»

In occasione della quinta edizione del Congresso nazionale dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente fee-only abbiamo intervistato CESARE ARMELLINI, amministratore delegato di CONSULTIQUE SIM, società fondata nel 2001, che da un lustro organizza questa importante manifestazione.

A che punto è l'iter per l'istituzione dell'Albo dei consulenti fee-only?
«Nafop sta lavorando al registro privato: i temi caldi per i nostri associati sono compliance normativa, Rc professionale, indipendenza soggettiva, tutela e protezione del cliente, controllo del rischio, pianificazione. Sul lato politico, la delega al Governo parla chiaro: apportare le modifiche al Tuf assegnando a un unico organismo, sotto il controllo della Consob, la tenuta dell'Albo e la vigilanza nei confronti di promotori, consulenti indipendenti e società di consulenza. Potrebbe essere la volta buona, dopo anni di blocco del mercato (caso unico al mondo, ndr) che non ha permesso al grande pubblico di beneficiare della consulenza fee-only, l'unico

modello in grado di garantire l'indipendenza non solo del servizio, ma anche del professionista che lo eroga».

E' in aumento il numero dei consulenti fee-only e, in particolare, i singoli promotori finanziari si dimostrano pronti a intraprendere una nuova carriera?

«I numeri sono in crescita. Bancari e promotori si stanno avvicinando alla professione con interesse ed entusiasmo ma stiamo soprattutto registrando una sensibile crescita di commercialisti, consulenti aziendali e del lavoro, avvocati: ciò riflette uno scenario di sempre più stretta collaborazione tra fee-only advisor, fiscalisti e legali. Per i promotori finanziari, gli elementi che bloccano il cambio di carriera sono soprattutto psicologici e di comodo, mentre per alcuni c'è anche la consapevolezza dei propri limiti professionali o semplicemente l'attitudine a operare solo a provvigioni».

La clientela italiana si dimostra disponibile a pagare una parcella per la consulenza ricevuta?

«Nel 2000 gli addetti ai lavori cercarono di scoraggiarci nel progetto: la gente non è pronta, le banche non ve lo consentiranno, il merca-

to non è maturo. Oggi siamo qui a dimostrare che il cliente paga volentieri la parcella, vuole trattare con la banca e capire cosa ha comprato e vuole avere il pieno possesso del suo patrimonio. Ed è qui che è fondamentale la massima trasparenza che passa, in primis, dalla chiarezza sul modello: indipendenza oggettiva o soggettiva? È sufficiente che sia indipendente solo il servizio di consulenza ma non il consulente? Sì o no? È questo il vero punto nodale. Come cliente mi basta questo, oppure preferisco che anche il mio consulente sia indipendente e venga pagato solo da me? Con l'indipendenza soggettiva anche l'advisor è indipendente e questo requisito essenziale di legge è indispensabile per l'iscrizione all'Albo. Altri operatori possono invece iscriversi all'Albo senza questo requisito». ■