

Presente e futuro di Consultique, "bandiera" della consulenza indipendente

Lottiamo per la fee only in Italia

Mainò: "Il 2010 ci ha dato soddisfazione. Ora puntiamo al multi-family"

Matteo Chiamenti

Consultique è nata da un'intuizione di Cesare Armellini che ha sempre diretto il Family Office del gruppo industriale che fa capo alla sua famiglia e che, mosso da una grande passione per la finanza, ha voluto trasferire il modello statunitense della consulenza "fee only" nel nostro Paese. Una realtà che si può quindi definire "rivoluzionaria" e che BLUERATING ha voluto conoscere meglio attraverso uno scambio di pensieri con uno degli uomini simbolo di questa società, il consigliere delegato Luca Mainò.

Come è nata Consultique?

Eravamo alla fine degli anni '90, quando ancora non si parlava di consulenza indipendente, né il legislatore europeo aveva in animo di dar vita alla Mifid. Cesare Armellini, 10 anni fa, coinvolse Giuseppe Romano (attuale direttore Ufficio Studi e Ricerche Consultique) ed il sottoscritto in un'avventura imprenditoriale che oggi è diventata una realtà che sta contribuendo in maniera determinante all'affermazione in Italia dell'analisi finanziaria e della consulenza senza conflitti di interesse. Oltre all'idea di un approccio etico alla finanza, gli ele-

menti determinanti del nostro successo sono stati tenacia e determinazione, unitamente alle diverse competenze che ognuno di noi ha messo "sul piatto" e, ovviamente, tantissimo impegno e voglia di lavorare con la consapevolezza di offrire al mercato un servizio della massima utilità.

All'interno del mare magnum della consulenza finanziaria italiana, come si distingue il vostro modello?

Il modello fee only rappresenta, a nostro avviso, la vera consulenza finanziaria indipendente. Confrontandoci con i nostri colleghi americani abbiamo avuto un'ulteriore conferma che la strada intrapresa dieci anni fa sia quella giusta ed infatti i risultati ci stanno dando ragione. La peculiarità di Consultique

è semplice: la nostra remunerazione proviene solo dalla parcella pagata dai nostri clienti in maniera chiara e trasparente, non tocchiamo il loro denaro che rimane presso gli intermediari da loro scelti e presso i quali trattiamo tutte le condizioni, non abbiamo i conflitti di interesse potenzialmente derivanti dal dover vendere prodotti, non abbiamo nessun interesse a far rischiare il cliente. L'unico modo per poter fare questo è essere completamente slegati da banche, reti distributive, compagnie assicurative, ecc. Attenzione: oggi molti parlano di consulenza fee only in maniera impropria; al massimo, ciò che vediamo in embrione sul mercato domestico è la consulenza "fee and commission" e "fee offset" modelli che non hanno nulla a che vedere con il modello fee only, ma che spesso vengono volutamente confusi.

Come è andata la prima metà del 2011?

Siamo parecchio soddisfatti di come stanno andando le cose. Già il 2010 si è chiuso molto bene, ma riteniamo che nel 2011 si possa assistere ad un

ulteriore significativo sviluppo del nostro business che si è delineato su diverse attività strategiche. La prima è l'attività di multi-family office che si sta sviluppando velocemente attraverso il passaparola sempre più intenso dei nostri clienti; la seconda riguarda il network di oltre 200 studi e società di consulenza indipendente che sono nostri clienti professionali e a cui forniamo una serie di servizi esclusivi BtoB per l'esercizio ottimale dell'attività.

Un'altra area in forte sviluppo è quella relativa al contenzioso in materia finanziaria: grazie

Siamo molto contenti di come stanno andando le cose. Con il 2011 il nostro business crescerà ancora

Luca Mainò,
consigliere delegato Consultique

all'esperienza che abbiamo maturato come periti tecnici, molti studi legali, commercialisti, aziende, enti pubblici ed anche cittadini privati ci hanno commissionato circa 1.500 perizie negli ultimi 3 anni (derivati, usura e anatocismo, risparmio gestito, GPM/GPF, prodotti assicurativo/previdenziali). Infine, si sta sviluppando velocemente anche l'attività di assistenza e supporto alle aziende in materia finanziaria.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

Il nostro obiettivo principale è semplicemente quello di far sapere che esiste la consulenza finanziaria indipendente, che esistono soggetti come noi e come le realtà che popolano il network Consultique dedicate ad assistere la propria clientela in totale assenza di conflitti di interesse. Rileviamo ogni giorno che non appena un investitore privato, una famiglia o un'azienda apprendono della nostra esistenza e capiscono ciò che facciamo non esitano a diventare nostri clienti e dopo non ci lasciano più.

Se un consulente o un promotore fosse interessato a entrare a far parte della vostra squadra, quale profilo professionale offrite?

In dieci anni abbiamo aiutato centinaia di persone ad intraprendere la professione anche mettendo in contatto soggetti con competenze diverse e in varie parti d'Italia. I nostri corsi di formazione non sono accademici, ma vanno dritti all'obiettivo di consentire a chi ha esperienza nel settore di capitalizzarla pienamente ed indirizzarla nella nuova attività e, per chi non ha esperienza, di imparare correttamente la metodologia per svolgere la professione ai massimi livelli, come dimostrano le oltre 200 realtà operative che fanno parte del network. Naturalmente, poter contare sulla nostra esperienza decennale e sui nostri servizi/strumenti dedicati permette di velocizzare notevolmente il periodo di start up dell'attività.

Quali strumenti fornite al consulente?

Il servizio più apprezzato è l'help desk operativo del nostro Ufficio Studi e Ricerche: è possibile infatti interagire per qualsiasi esigenza con i nostri analisti tramite telefono, mail, incontri personali e chat. Nell'nostra piattaforma web condividiamo poi tutti i paper e report prodotti quotidianamente dal nostro team di analisti e ricercatori, tra i quali anche i portafogli modello. Abbiamo anche sviluppato con partner tecnologici alcuni software esclusivi disponibili solo per i professionisti del network che, oltre a consentire l'attività di analisi dei prodotti di investimento/previdenziali esistenti, permette di elaborare reportistica personalizzata per i clienti in un ambiente Mifid-compliant, ovvero in linea con tutti gli adempimenti richiesti da Consob con il Regolamento 17130 (contratto, adeguatezza, raccomandazioni). Su richiesta dei consulenti, possiamo anche intervenire ad hoc con il nostro supporto diretto in caso di situazioni particolari (derivati per aziende e enti locali, anatocismo ed usura, casi complessi, perizie per contenziosi). Infine, la nostra esperienza nel campo della comunicazione e del marketing risulta preziosa e determinante per ogni professionista che inizia l'attività.



1.500

perizie

Sono quelle commissionate a Consultique negli ultimi 3 anni

10

anni

Il decennale della fee-only italiana si terrà a Verona il 29-30 settembre

200

società

I clienti professionali a cui fornisce una serie di servizi esclusivi