



CONGRESSO NAZIONALE FEE ONLY

Il futuro della consulenza passa per l'indipendenza

In attesa dell'Albo unico e della direttiva Mifid II, i consulenti finanziari fee only stringono i rapporti con gli altri professionisti legali e fiscali

di **MASSIMILIANO VOLPE**

La consulenza finanziaria in Italia non sembra più essere un tabù. Non quella indipendente fee only però, che aspetta ancora un quadro normativo in grado di darle spazio adeguato come già avviene nei Paesi finanziariamente più evoluti. Nel frattempo, in attesa dell'entrata a regime della direttiva Mifid II, le grandi banche commerciali e le principali reti di agenti assicurativi si stanno organizzando per offrire ai propri clienti servizi di pianificazione finanziaria e pensionistici più o meno evoluta. Alla vigilia del congresso annuale dei consulenti fee only, che si tiene il 17 e 18 settembre a Lazise (Vr), F ha fatto il punto sul settore della consulenza fee only con Luca Mainò, cofondatore di Consultique e membro del consiglio direttivo della Nafop.

Dottor Mainò, quali sono i principali temi e gli ospiti di rilievo del vostro congresso 2015?

Il meeting annuale dei consulenti fee only è ormai arrivato alla sua quinta edizione e coinvolgerà centinaia di professionisti che a suo tempo hanno fatto una scelta di libertà, di trasparenza e soprattutto di competenza. Stiamo registrando una sensibile crescita delle presenze di consulenti indipendenti, ma soprattutto la partecipazione di avvocati, commercialisti, consulenti del lavoro. In realtà questo riflette ciò che sta avvenendo sul mercato, ossia la sempre più stretta collaborazione tra fee only advisor e consulenti fiscali e legali. Gli argomenti saranno quelli della nostra professione, con il taglio operativo che molti consulenti ci richiedono.

Il consulente fee only come si pone di fronte all'indipendenza oggettiva e soggettiva?

Siamo stati i primi quindici anni fa a

sollevare il tema dell'indipendenza della consulenza che addirittura non era neanche degna di essere considerata un servizio autonomo, ma risultava tra i servizi accessori ed era totalmente libera. Esisteva un bisogno del risparmiatore di essere affiancato nelle proprie scelte di investimento da soggetti senza conflitti di interesse, slegati dal sistema bancario e dalle società prodotto e focalizzati esclusivamente sul cliente. Consultique ha un business model assolutamente unico: multi-family office, network professionale di studi e società fee only, ufficio studi indipendente. Nel 2000 gli addetti ai lavori cercarono di scoraggiarci nel progetto, con le più varie motivazioni: la gente non è pronta, le banche vi schiacceranno, siete troppo avanti. Oggi siamo qui a dimostrare che il cliente paga volentieri la parcella, cerca gli indipendenti, vuole trattare con la banca e capire cosa ha comprato, 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? Si 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? Solo 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 iscriversi all'albo senza questo requisito. Il cliente deve conoscere questa differenza.

Per l'albo unico dei consulenti non si vede la luce in fondo al tunnel. Cosa pensate di fare?

Come ho già detto più volte, l'albo è diventato una leggenda metropolitana che ha ridicolizzato il Paese soprattutto agli occhi dei giovani appassionati di finanza, in attesa da anni di intraprendere una professione non legata alla vendita. Alcuni hanno fatto stage e pratica nelle realtà più strutturate sul territorio, molti sono alla finestra ed attendono il famigerato albo. Esistono poi migliaia di bancari che non vogliono fare i PF, ma che vedrebbero bene l'avvio di uno studio di consulenza indipendente con altri colleghi. Noi abbiamo coagulato 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, target Hnwi, sono solo alcuni dei temi legati al nostro mondo che ha un unico e solo driver: il cliente, l'unico a cui dobbiamo ri-

spondere personalmente e professionalmente. La nostra community è una sorta di registro privato cui gli investitori possono attingere per individuare il professionista di fiducia.

Dal vostro osservatorio come sta evolvendo la domanda di consulenza finanziaria in Italia?

La domanda di consulenza senza conflitti di interesse è in costante crescita da diversi anni per tutti i target: gruppi familiari, ereditieri, imprenditori, investitori istituzionali. In sostanza, i soggetti più evoluti stanno acquisendo la consapevolezza che la consulenza non indipendente sottopone i patrimoni a potenziali rischi, difficilmente governabili, che potrebbero impoverire anche sensibilmente il valore degli asset. Circa le soluzioni, è necessario poter spaziare su tutti gli strumenti negoziati sui mercati mondiali, dalle azioni ai bond, dai fondi agli ETF, dai certificati alle polizze, fino alla gestione ottimale della liquidità. Non vendendo prodotti, ma prestando solo un servizio di consulenza pura, siamo totalmente liberi di fare per davvero l'interesse del cliente e non solo a parole. Il network Consultique è presente in tutta Italia, in maniera più diffusa nel centro-nord e nelle grosse città del sud, ma l'offerta di consulenza è ancora molto inferiore alla domanda per la quale registriamo un'impenata particolarmente decisa

negli ultimi due anni. Le realtà operative sono circa 200 tra consulenti e società, soprattutto nel centro-nord Italia e nelle città del sud. A questi si aggiungono circa un centinaio di studi professionali che operano nell'area corporate, a diretto contatto con imprenditori e aziende, fornendo un servizio di direzione finanziaria in outsourcing. Secondo le nostre recenti stime, le masse sotto consulenza del network si aggirano intorno ai 5 miliardi in euro.

La domanda di consulenza senza conflitti di interesse è in costante crescita per tutte le fasce di risparmiatori

Cosa succederà nei prossimi 2-3 anni?

L'attuale scenario racchiude significative opportunità per chi si pone sul mercato nel modo più consona alle proprie skill. Ovviamente chi vorrà continuare ad operare nel modo tradizionale, ossia a provvigione, potrà farlo assicurandosi per ancora un po' di anni front fee e management fee e distribuendo ai piccoli risparmiatori polizze, fondi di fondi e pip. Alcune reti potranno invece operare con l'indipendenza oggettiva secondo il modello fee & commission che prevede di incassare parcelle ma anche commissioni di vendita a secondo del tipo di approccio che si decide di applicare con un cliente. Ci saranno poi le grandi banche che, nelle proprie divisioni private, proporranno un servizio "gratuito" di vendita dei prodotti di casa in alternativa ad un servizio di consulenza indipendente a pagamento su un più ampio spettro di soluzioni. I soggetti indipendenti "fee only" continueranno ad operare a parcella, in particolare con la flat fee che prevede un onorario fisso in funzione del tempo da dedicare, della complessità degli interventi, della dimensione degli asset e numerosità degli intermediari con cui interfacciarsi.



I vertici di Consultique sul palco dell'edizione 2014. Da sinistra Cesare Armellini, Massimo Armellini, Giuseppe Romano e Luca Mainò.