

GUSTO DELLA BOUTIQUE PER CLIENTI "HNWI"

Servizio personalizzato anche per i target istituzionali, con "entry level", remunerazione a parcella e performance.



CONSULTIQUE

«Riteniamo che il mercato sia ancora inesplorato» spiega **Cesare Armellini**. «Inoltre - prosegue il presidente di **Consultique** - la domanda di consulenza senza conflitti di interesse è in forte e costante crescita».

La peculiarità di Consultique, oltre ad offrire agli investitori un servizio di consulenza finanziaria indipendente remunerata esclusivamente a parcella, è nell'aver creato un vero e proprio *network* di studi professionali indipendenti operativi in quasi tutte le regioni ai quali offre assistenza, supporto, *software*, ufficio studi e formazione, affinché possano prestare il servizio ai propri clienti.

«I consulenti possono accedere a tutti i nostri servizi con un canone annuale omnicomprensivo» sottolinea Armellini. Ad oggi questa struttura assiste circa 200 studi di consulenza *fee only*, «mentre - chiarisce Armellini - prevediamo di arrivare a 500 alla fine del 2009». Riguardo al *target* di clientela, l'esperto spiega che «ci siamo sempre focalizzati su una clientela con patrimoni di grandi dimensioni e sulle aziende ed enti locali. Inoltre abbiamo anche sviluppato un servizio di consulenza per gli istituzionali».

Sulle critiche di qualche osservatore riguardo la vicinanza di Nafop e Consultique, Armellini spiega che «i soci fondatori di Consultique hanno dato vita all'associazione Nafop e ne hanno sopportato tutti i costi e i rischi, raggiungendo l'obiettivo fondamentale di affermare la figura professionale anche in Italia. Con il tempo e con l'aumentare del numero degli associati (e quindi delle quote associative) Nafop potrà "camminare con le proprie gambe"». «E - conclude il presidente di Consultique - la democrazia all'interno dell'associazione è assoluta».