

CONSULENTI &

RETI

Mainò: «Siamo solo all'inizio di una vera e propria rivoluzione nel mondo della consulenza finanziaria. I numeri possono raddoppiare in 18/24 mesi. La domanda sta crescendo in modo significativo e a oggi l'offerta di advisory indipendente non è in grado di soddisfare tutti i potenziali clienti. Sta avvenendo finalmente anche in Italia ciò che abbiamo osservato nei paesi finanziariamente più evoluti come gli Usa, l'Australia, il Regno Unito, e l'Olanda»

Armellini: «Dopo la partenza dell'Albo a fine 2018, l'anno passato è stato il primo di crescita significativa e in forte progressione dei nostri servizi. Da un fatturato di circa 2 milioni nel 2020, abbiamo superato i 3 milioni nel 2021, con prospettive di espansione molto forti per i prossimi esercizi. A oggi assistiamo circa l'80% dei Cfa e il 70% delle Scf»



LUCA MAINÒ
cofondatore **Consultique Scf**,
consigliere **Nafop**

CESARE ARMELLINI
presidente
Consultique Scf e Nafop

CESARE ARMELLINI
presidente
Consultique Scf e Nafop

LUCA MAINÒ
cofondatore
Consultique Scf,
consigliere
Nafop

CONSULENTI &
RETI

Fee only, non più di nicchia

a cura di Boris Secciani

Indubbiamente affermare la consulenza indipendente a parcella in Italia non è stata una passeggiata. Quando Cesare Armellini, Luca Mainò e Giuseppe Romano fondarono nel 2001 Consultique, di fatto la prima vera società di consulenza fee only in Italia, probabilmente il pubblico degli investitori privati e degli istituzionali non era ancora preparato a un servizio di questo genere. L'idea di considerare il consulente come un avvocato, un medico o un notaio, cioè un professionista che si paga per i suoi consigli che sono indipendenti per definizione, era ancora molto lontana dall'essere compresa. L'abitudine era affidarsi alla banca, che quasi sempre forniva i prodotti realizzati all'interno, se non addirittura le proprie azioni, e agli allora promotori finanziari, che venivano percepiti come venditori.

Ma se nell'ultimo decennio c'è stata una crescita esponenziale della qualità e dei portafogli dei consulenti che lavorano nelle reti di vendita, lo stesso fenomeno si è verificato anche per chi opera fee only: i numeri degli ultimi anni lo dimostrano ampiamente.

Inoltre sempre Armellini e Mainò hanno dato vita nel 2005 a Nafop, the National Association of Fee Only Planners, oggi Associazione italiana dei consulenti finanziari autonomi (Cfa), che coinvolge la grande maggioranza di questa categoria di professionisti.

Proprio per raccontare lo sviluppo di questa professione, che negli ultimi tre anni ha visto una crescita molto forte, Fondi&Sicav ha sentito **Cesare Armellini**, presidente di **Consultique Scf** e **Nafop**, che ha risposto prevalentemente alle domande su Consultique, e **Luca Mainò**, cofondatore di **Consultique Scf**, vicepresidente di **AssoScf** e consigliere di **Nafop**, che ha illustrato l'attività e i programmi dell'associazione.

Potreste fornire qualche numero di Consultique? Quale tasso di crescita avete registrato negli ultimi anni? Quali sono i vostri obiettivi in questo ambito?

Armellini: «La nostra mission fin dalla costituzione è sempre stata fornire servizi a tutti coloro che desideravano prestare la consulenza finanziaria indipendente. Dopo la partenza dell'Albo a fine 2018, l'anno passato è stato il primo di crescita significativa e in forte progressione dei nostri servizi. Da un fatturato di circa 2 milioni nel 2020, abbiamo superato i 3 milioni nel 2021, con prospettive



di espansione molto forti per i prossimi esercizi. A oggi, assistiamo circa l'80% dei Cfa e il 70% delle Scf. Anche la consulenza alla clientela si sta incrementando velocemente: nel 2021 avevamo oltre 3 miliardi di masse sotto consulenza, anche per il contributo dato dall'assistenza alla clientela istituzionale».

Quanto ha inciso il Covid nella vostra attività e come ha cambiato l'operatività?

Armellini: «All'inizio poteva sembrare che potesse condizionarci negativamente e invece si è dimostrato un driver forte per la nostra espansione. Abbiamo implementato software proprietari per potere comunicare a distanza, firmare contratti e trasferire file riservati con la massima protezione dei dati. La comunicazione si è spostata sull'online: i potenziali clienti si sono abituati a questo nuovo sistema di rapportarsi e la formazione e gli aggiorna-

menti ai partner ne hanno beneficiato. I webinar sono diventati contenitori eccezionali per raggiungere platee che fisicamente era impossibile contattare».

Come si divide la vostra clientela fra privati e istituzionali?

Armellini: «La clientela istituzionale sta crescendo velocemente, ma a livello di parcella tuttora prevale la componente privata, mentre per quanto riguarda le masse sotto consulenza la situazione si sta capovolgendo. Abbiamo dovuto definire una parcella minima per l'assistenza di un anno, perché abbiamo deciso di seguire solo clientela con complessità più elevata. Segnaliamo spesso, gratuitamente, potenziali clienti ad altri consulenti feeonly della nostra community, operativi su tutto il territorio nazionale».

Che cosa fornite al cliente impre-

ditore? Le società di distribuzione stanno puntando molto su questa fascia di mercato e forniscono servizi come l'ottimizzazione fiscale, il passaggio generazionale e altri tipi di consulenza: lo fate anche voi?

Armellini: «Fin dalla nostra nascita abbiamo sempre inteso la consulenza come la pianificazione del patrimonio complessivo del cliente, sul piano assicurativo, previdenziale, fiscale, successorio, aziendale. Molti dei nostri servizi non sono esercitabili da coloro che operano per conto delle banche o da altri intermediari. Ad esempio: l'analisi indipendente per la valutazione dei gestori cui si è affidato il patrimonio, l'analisi dei singoli strumenti, la valutazione della qualità e dei rischi della banca, la rinegoziazione delle condizioni economiche applicate, la valutazione del portafoglio complessivo, cioè se risponde o meno ai veri obiettivi espressi dal cliente».

Offrite ai vostri clienti la possibilità di partecipare a operazioni private?

Armellini: «Per ora ci siamo limitati a intervenire solamente su richiesta del cliente e quindi ad affiancarlo nelle sue scelte o a proporgli soluzioni, tipo club deal, valutate a un rischio accettabile e analizzando gli attori proponenti».

Alcune società di distribuzione di prodotti finanziari offrono anche la consulenza a parcella. Che cosa ne pensate? Ritenete che rappresentino un elemento di rottura nel vostro mercato?

Armellini: «Siamo convinti che questo approccio permetta di diffondere più velocemente sul mercato il concetto di parcella nei confronti della clientela e quindi ci avvantaggi. La parcella fatta pagare dalla banca è potenzialmente in conflitto di interessi. Inoltre non bisogna dimenticare che spesso la fee attualmente va a sommarsi ai costi dei prodotti venduti, la cosiddetta doppia commissione, che nel nostro caso non c'è. A volte il consulente della banca incassa altre provvigioni per la vendita di polizze assicurative, prodotti previdenziali, mutui, oltre ad altri inducimenti».

Come si è sviluppata Nafop nel corso degli ultimi anni e quali sono gli obiettivi? Quanti sono i consulenti a parcella in Italia e quanti fanno parte dell'associazione?

Mainò: «Oggi sono circa 500 i professionisti



iscritti e una cinquantina le società operative. Sono passati ben 16 anni dalla nascita di Nafop, quando con pochi colleghi decidemmo di iniziare a dare voce istituzionale alla categoria. Nafop fu la prima e unica associazione a redigere un documento contenente le linee guida per la prestazione del servizio di consulenza, in totale compliance al Regolamento Consob 17130, che, fino alla nostra istituzionalizzazione, ha guidato l'attività degli indipendenti come strumento unico di autoregolamentazione. Nafop è anche l'unica associazione, presente nell'Organismo, che ha partecipato al Tavolo di lavoro Consob del 2010 in rappresentanza di persone fisiche e giuridiche, dove si posero le basi per l'affermazione della professione in Italia. Con il supporto prezioso di AssoScf (l'associazione delle società di consulenza), Nafop ha affiancato i consulenti

e le società nella preparazione dei documenti per l'iscrizione all'Albo e stiamo riscontrando una notevole velocizzazione dei processi di autorizzazione. Per quanto riguarda le consultazioni pubbliche delle autorità di vigilanza, nazionali e comunitarie, particolare soddisfazione ed entusiasmo ci ha regalato la partecipazione alla consultazione del 2016 con la quale Nafop, insieme ad AssoScf, ha ottenuto per tutti i consulenti e le Scf la cosiddetta "offerta fuori sede". Un altro eccezionale traguardo è stato ottenuto da Nafop e AssoScf con la partecipazione alla consultazione del 2019, che ha permesso l'ottenimento della promozione e della prestazione del servizio con tecniche di comunicazione a distanza del servizio di consulenza che consente oggi ai consulenti indipendenti e alle Scf di lavorare anche con le modalità che conosciamo. De-

gnò di nota è infine il nostro ultimo intervento, a giugno 2020, nel corso del lavoro sulla nuova Mifid 3, dove abbiamo chiesto il divieto delle commissioni e affermato la necessità di una consulenza "fully independent", anziché "on independent basis"».

Alla conferenza Fee only summit è emerso che la professione di consulente a parcella ha ancora margini di crescita importanti, dato il numero relativamente esiguo. Quali incrementi percentuali di masse e numero di professionisti vi attendete nei prossimi anni?

Mainò: «Siamo solo all'inizio di una vera e propria rivoluzione nel mondo della consulenza finanziaria. I numeri possono raddoppiare in 18/24 mesi. La domanda sta crescendo in modo significativo e a oggi l'offerta di advisory indipendente non è in grado di soddisfare tutti i potenziali clienti. Sta avvenendo finalmente anche in Italia ciò che abbiamo osservato nei paesi finanziariamente più evoluti come gli Usa, l'Australia, il Regno Unito e l'Olanda. È un processo inarrestabile che porterà significativi benefici a famiglie e risparmiatori».

Quali servizi e supporto fornite agli associati?

Mainò: «Essere iscritti a Nafop significa avere visibilità, beneficiare gratuitamente dell'utilizzo di un'innovativa piattaforma di e-learning per adempiere alle 30 ore di formazione annuale, previste obbligatoriamente per il mantenimento dell'iscrizione all'Albo, essere informati in merito alle novità normative e regolamentari, partecipare e confrontarsi con colleghi sui temi importanti che riguardano i servizi alla clientela e il rispetto delle regole di condotta, essere supportati dall'associazione nel momento in cui si vogliono intraprendere attività di marketing e/o pubbliche relazioni sul territorio in cui si opera, ricevere assistenza per contrattualistica e conformità alla Mifid2, avere il diritto di partecipare alle assemblee dell'associazione e alle commissioni interne che si occupano dei temi più caldi legati alla professione».

Rispetto alle Sim di raccolta, i Cfa e le Scf hanno lo svantaggio di non potere trasmettere direttamente gli ordini di acquisto e devono fare pagare l'Iva sul servizio di consulenza. Questi due elementi non vi penalizzano troppo?



Mainò: «Sul tema della trasmissione degli ordini, come noto, non è previsto per i Fee-Only il servizio di “ricezione e trasmissione”. Questo è un vantaggio, perché l’utente non ci confonde con un intermediario, bensì capisce perfettamente che siamo un professionista che presta un’opera intellettuale, simile a quella del commercialista o dell’avvocato. Oggi, l’industria del risparmio, le banche e alcune piattaforme in particolare stanno guardando con attenzione allo sviluppo della nostra categoria e stanno creando servizi ad hoc per agevolare proprio la fase di invio al cliente delle raccomandazioni personalizzate e il ritorno del flusso informativo su eseguiti e posizioni, con risparmio di tempo notevole. In merito all’Iva, le parcelle “ivate” versate dai clienti sono significativamente più contenute rispetto ai costi e agli oneri che ogni giorno riscontriamo sui portafogli che non beneficiano di questo servizio».

Chi sono oggi i consulenti finanziari a parcella? Da dove provengono? Quali sono le loro motivazioni di questa scelta? Non c’è il pericolo che alcuni si mettano a fare i consulenti indipendenti perché non raggiungono i target di vendita imposti dalle società?

Mainò: «Ci sono professionisti senior che provengono da reti e banche “private” che hanno deciso di passare alla consulenza indipendente dopo una vita spesa nelle strutture tradizionali. Si tratta di una scelta

che consente loro di valorizzare le proprie competenze, mettendole al servizio solo dei propri clienti. Il fatto di non dovere più mediare tra l’interesse del cliente e quello dell’intermediario che ti remunera, rappresenta un vero plus che è possibile comprendere solo attraverso questa scelta. Poi ci sono i giovani, che ritengono questa strada la migliore per potersi esprimere come professionisti. Molti dei ragazzi che si avvicinano alla consulenza indipendente non hanno il desiderio del posto fisso in banca o dell’attività commerciale in una rete. Preferiscono entrare nel mondo della finanza creando uno studio professionale con altre persone o dare vita a una società di consulenza coinvolgendo professionalità diverse per seguire il cliente in tutte le aree legate al suo patrimonio».

Adesso parliamo di Consultique Scf, di cui lei è cofondatore. In particolare, focalizziamoci sulla nuova piattaforma internet: quali sono i suoi servizi principali?

Mainò: «La piattaforma in dotazione alla quasi totalità dei consulenti feeonly e alla gran parte delle Scf ha recentemente cambiato nome da Ifanet a FeeOnly Platform e rappresenta lo strumento di lavoro che permette l’erogazione di un servizio di consulenza “Mifid compliant” totalmente in linea con gli adempimenti previsti dal Regolamento Consob, con un database di oltre 160 mila strumenti, il questionario di

profilatura Mifid II, l’account aggregation, l’invio e il salvataggio di raccomandazioni in modo inviolabile, la reportistica Mifid II automatica (costi ex-ante, ex-post), l’anticiclaggio e gli indicatori di vigilanza Ocf e molte altre funzionalità indispensabili per la professione.

All’interno del sistema è presente anche la ricerca del nostro ufficio studi che contiene:

- l’osservatorio macroeconomico e report periodici sui mercati finanziari;
- i portafogli modello e le idee di investimento;
- le short list di tutte le tipologie di strumenti finanziari;
- i rating proprietari (Etf, Fondi pensione aperti e negoziali);
- la selezione dei migliori gestori attivi;
- il nuovo tool “Cfa Advice”: dalla creazione del portafoglio alla raccomandazione in pochi click (robo4advisor).

Nel sistema sono presenti anche il software Fee only plan di pianificazione, per il monitoraggio della sfera patrimoniale del cliente, l’analisi dello stato patrimoniale, del conto economico e il cash-flow del nucleo familiare, il software corporate per l’analisi del merito creditizio e della centrale rischi ed il Digital remote identification per acquisire nuova clientela e svolgere l’attività anche a distanza con videocall crittografate, firma elettronica a distanza con codice Otp e identificazione della clientela a distanza in modo compliant con la normativa anticiclaggio».