

Fee Only, la consulenza indipendente ha grandi spazi di crescita



Luca Mainò

Nell'articolo ["Quinto Congresso Fee Only, un periodo di svolta nel settore"](#) pubblicato il 9 settembre scorso abbiamo presentato l'evento dedicato ai professionisti alle Società di Consulenza Finanziaria Indipendente Fee Only in programma il 17 e il 18 settembre scorsi a Lazise (VR). In quell'articolo **Luca Mainò**, cofondatore di Consultique e membro del Direttivo NAFOP, ci aveva anticipato che si sta acquisendo consapevolezza circa il valore della **consulenza indipendente**: per il manager, che con questa intervista torna a parlare dei contenuti dell'evento, si riscontra che il cliente vuole pagare la parcella per un servizio a valore aggiunto, dimostrabile nei fatti.

Quali sono, più in particolare, gli elementi che confermano questa tendenza?

"La Flat fee prevede una parcella fissa in funzione del tempo, della complessità degli interventi, della dimensione degli asset e della numerosità degli intermediari con cui interfacciarsi. Il cliente che si rivolge a noi versa un onorario perché vuole negoziare con la sua banca e capire cosa ha comprato, vuole decidere consapevolmente cosa fare del suo patrimonio, vuole averne il pieno possesso. E la parcella si paga da sé. Qui è fondamentale la massima trasparenza per farlo scegliere consapevolmente: indipendenza oggettiva o soggettiva? È sufficiente che sia indipendente solo il servizio ma non il consulente? È questo il punto. Preferire che anche il proprio consulente sia indipendente e venga pagato solo dal cliente: questo è il requisito di legge indispensabile per i consulenti indipendenti per iscriversi all'albo".

Al congresso ha partecipato la comunità finanziaria e le autorità e ci sono state tavole rotonde e conferenze sui temi dell'attualità più calda per il mondo della consulenza: ce ne può parlare?

"È stato un congresso che ci ha entusiasmato e credo che tutti i partecipanti siano stati molto soddisfatti. A partire dalla conferenza inaugurale, dove il direttivo e i presidenti delle commissioni NAFOP hanno ospitato l'avv. Rotunno e l'avv. Rucellai, fino alla conferenza istituzionale con le autorità e i rappresentanti degli operatori della consulenza finanziaria. Le tavole rotonde e gli speech tecnici hanno poi toccato i vari temi d'interesse del settore, dalla quotazione dei fondi all'utilizzo ottimale di strumenti come ETF e certificati, fino alla individuazione di strategie di investimento e nuovi temi su cui si focalizzano oggi gli asset manager".

Qual è il bilancio finale di questa Quinta Edizione e quali le riflessioni più importanti che ha portato in dote?

"La consulenza indipendente ha grandi spazi di crescita. La domanda è in aumento da diversi anni su tutti i target (gruppi familiari, ereditieri, imprenditori, istituzionali), gli investitori più evoluti hanno capito che la consulenza non indipendente sottopone i patrimoni a potenziali rischi, difficilmente governabili, che potrebbero impoverire anche sensibilmente il valore degli asset. La nostra associazione NAFOP sta lavorando al registro privato: i temi caldi per i nostri associati sono compliance normativa, RC (responsabilità civile) professionale, indipendenza soggettiva, tutela e protezione del cliente, controllo del rischio, pianificazione, tecnologia. Stiamo coinvolgendo chi si vuole palesare di fronte alle autorità di vigilanza, in una logica di totale trasparenza anche nelle metodologie di lavoro e di compliance (correttezza delle procedure e rispetto delle norme fiscali e legali). La nostra community è un bacino qualificato di competenze ed esperienze a cui gli investitori possono attingere per individuare il proprio financial planner di fiducia, e questo è proprio quello che oggi sta avvenendo".