

Consulenza e pianificazione finanziaria? L'*exit strategy* è l'indipendenza

Consultique sottolinea come oggi, per chi da sempre sogna la consulenza indipendente, ci siano le condizioni per un "piano B": una via d'uscita dal sistema tradizionale

di Luca Mainò*

Consultique SCF SpA è leader in Italia nella analisi e consulenza finanziaria indipendente FeeOnly (remunerata a parcella dal cliente). Fondata nel 2001 da Cesare Armellini (Presidente e Amministratore Delegato), Giuseppe Romano (Direttore Ufficio Studi) e Luca Mainò (Direttore Commerciale), la società svolge attività di Family office offrendo servizi di analisi, ricerca, pianificazione patrimoniale e consulenza in materia di investimenti a privati, aziende e investitori istituzionali. Il Centro Studi e Ricerche della società ha analizzato tutte le tipologie di prodotti finanziari e previdenziali commercializzati in Italia ed ha implementato diversi metodi di valutazione, dei quali il rating dei Fondi Pensione Aperti ed il rating degli Etf sono pubblicati ogni settimana su "Plus24" de "Il Sole 24 Ore".

Ci sono almeno un paio di luoghi comuni, nella narrazione italiana sulla consulenza indipendente, fatti circolare ad arte per demotivare e disincentivare chi voglia approfondire la materia:

1) il primo è che le persone non sarebbero pronte a pagare la parcella. Ovviamente questa è una bufala. In Italia ci sono centinaia tra studi professionali e società di consulenza indipendente che sono operativi da molti anni e dimostrano esattamente il contrario: il cliente versa volentieri un onorario per un servizio di consulenza indipendente sganciato dal sistema bancario, deve ovviamente capirne il valore. Diversi investitori mi hanno segnalato di una proposta della propria banca circa un contratto di consulenza a parcella, ma hanno aggiunto: "Perché devo pagare la parcella alla banca o al suo agente? Non sono già pagati profumatamente per vendermi i loro prodotti"? Gli investitori sono sempre più informati e spesso fanno domande molto pertinenti;

2) la seconda *fake news* è legata alla presunta onerosità della professione, ossia che intraprendere questa attività sarebbe costosissimo o addirittura proibitivo.

Anche questa è una grossa bugia, in quanto oggi, con poche migliaia di euro, è possibile non solo intraprendere l'attività, ma renderla profittevole ottimizzando al massimo i tempi di lavoro grazie alla ricerca indipendente, alla tecnologia, al *know how* dei pionieri del settore e all'automatizzazione dei sistemi di *compliance* e degli adempimenti legati al regolamento Consob e alle procedure OCF, oggi disponibili per tutti.

C'è domanda di consulenza finan-

ziaria indipendente?

In tutto il mondo, Governi e *regulator* stanno spingendo verso una maggiore trasparenza del sistema finanziario con l'obiettivo di individuare i conflitti di interesse e rimuoverli progressivamente. Finalmente anche in Italia, dopo oltre dieci anni di blocco dell'accesso all'attività, è diventato operativo il nuovo Albo dei Consulenti Finanziari con due sezioni appositamente dedicate a chi possiede il requisito di indipendenza oggettiva, cioè i consulenti indipendenti (denominati "autonomi") e le società di consulenza (le SCF). Questo traguardo è stato raggiunto grazie all'azione di NAFOP e AssoSCF, le due Associazioni di categoria dei FeeOnly che, con il loro lavoro pressante a stretto contatto del Legislatore e delle Autorità di vigilanza, sono riuscite a valorizzare la consulenza finanziaria indipendente, ottenendo l'istituzionalizzazione della figura professionale (anche in forma di persona giuridica). Le due Associazioni hanno ottenuto anche diverse "vittorie" per gli indipendenti, come ad esempio la possibilità di poter sottoscrivere i contratti di consulenza al di fuori dei propri uffici e di promuovere e prestare la propria attività mediante tecniche di comunicazione a distanza.

Qual è la situazione a livello mondiale?

In Usa, dove il modello FeeOnly ha iniziato a svilupparsi già negli anni '70, una recente ricerca del Certified Financial Planning Board registra come "9 americani su 10 ritengono che il consulente debba mettere i loro interessi al di sopra dei propri e debba informarli su eventuali conflitti di interesse". Mentre la Commissione Ue sta valutando, nella nuova revisione della Direttiva Europea

che darà vita a MiFid III, il bando delle commissioni sulla vendita dei prodotti finanziari come avvenuto in Uk con la RDR, nel nostro Paese la Consob in una *survey* sulle abitudini di investimento degli italiani, evidenzia come il 50% degli intervistati, di qualsiasi età, classe sociale e livello di istruzione, sia disposto a versare una parcella per il servizio di consulenza finanziaria. Addirittura, secondo la società di analisi di mercato Finer, il 90% della clientela private e il 99% negli HNWI sono interessati alla consulenza FeeOnly (2019).

Per dare un dato numerico significativo, un partner di una società di consulenza internazionale, ha affermato che in 5 anni si stima una quota di mercato per la consulenza FeeOnly del 10% delle masse complessive attualmente in gestione al sistema bancario e a quello delle reti, che sono di circa 5.000 miliardi di euro. Questo porterebbe le masse sotto consulenza indipendente da 10 miliardi a 500 miliardi di euro.

Il settore finanziario sta vivendo quello che è già in atto in altri settori, ovvero la disintermediazione e il calo dei margini, e in questo momento siamo nell'incredibile situazione in cui c'è una significativa domanda di consulenza indipendente ma non c'è ancora un'offerta sufficiente a soddisfare tale domanda.

Pianificare una svolta professionale

Oggi, per chi da sempre sogna la consulenza indipendente, ci sono le condizioni per un "piano B", una via d'uscita dal sistema tradizionale: finalmente è possibile diventare uno dei protagonisti e dei pionieri della consulenza indipendente. Per questo è però necessario ragionare con la propria testa, aprirsi al dialogo, valutare nuove prospettive, essere disponibili a cambiare idea e a guardare a nuovi orizzonti.

Bisogna accettare il confronto con chi ha già optato per scelte professionali coraggiose verso l'indipendenza dal sistema distributivo: solo così ci si potrà reinventare, facendo tesoro dell'esperienza e delle competenze maturate in tanti anni all'interno dell'industria del risparmio. Spesso ascolto i problemi di chi lavora all'interno del sistema distributivo finanziario/banca-

rio. Mi dicono che per guadagnare come in passato "bisogna lavorare di più", aumentare le masse in gestione e "vendere prodotti costosi". Alcuni mi segnalano che i clienti sono più informati e vogliono "addirittura" uno sconto sulle commissioni di ingresso; altri si sentono offesi perché i manager "chiedono di fare telefonate a freddo" ai potenziali clienti. Molti accusano fatica perché gran parte del tempo è utilizzato per fare "attività amministrative e burocratiche" e sempre meno spazio è dedicato ai clienti.

La via d'uscita da questa situazione è individuale

Solo attraverso una precisa *exit strategy* si può pianificare la propria svolta professionale e i sogni si possono avverare. L'avvio di uno studio o di una società di consulenza FeeOnly consente di creare una realtà lavorativa ed imprenditoriale assimilabile, ad esempio, a quella del commercialista o dell'avvocato, dove i clienti appartengono realmente al professionista e non alla banca, come invece avviene quando si opera come agenti o come dipendenti. Una realtà di questo genere è trasferibile ai propri figli e consente la massima libertà di azione in termini di scelte, servizi da erogare, parcelle applicabili, collaborazioni con altri professionisti, tipologie di clienti da coinvolgere, strategie di espansione dell'attività, comunicazione. Si tratta di un'attività imprenditoriale a tutti gli effetti: da far crescere, sviluppare e rendere sempre più strutturata di giorno in giorno, coinvolgendo nel tempo anche altri professionisti ed ex colleghi che decidono di optare per la libertà e per l'indipendenza. Come molti hanno già constatato sulla propria pelle, gli investitori sono "cervelli pensanti" e possono decidere, se soddisfatti, di rimanere con gli attuali interlocutori oppure, in alternativa, di cambiare punti di riferimento e optare per la consulenza indipendente (abbiamo molti esempi in questo senso, da un paio d'anni a questa parte).

La community dei FeeOnly con le associazioni NAFOP e AssoSCF è formata oggi da poche centinaia di realtà operative ma, quando ci saranno 1.000,

2.000, 3.000 soggetti sul mercato, allora le probabilità per un investitore di imbattersi in un consulente indipendente o una SCF saranno altissime e di conseguenza sarà semplice la successiva sottoscrizione del contratto. Il vecchio interlocutore a quel punto diventerebbe, nel migliore dei casi, un mero esecutore di raccomandazioni personalizzate.

Capitalizzare competenze, esperienza e relazioni

Non c'è nulla da inventare, è sufficiente mettere a terra le tecniche e le metodologie sperimentate dai pionieri della consulenza indipendente in vent'anni di attività (in Italia) e in oltre cinquant'anni di attività (negli Usa).

Ci siamo confrontati con i colleghi americani. L'amico John Sestina ("the father of FeeOnly financial planning") quando ha partecipato al nostro FeeOnly Summit si è congratulato con noi e si è stupito che qui in Italia ci fosse un *know how* così approfondito in materia. La stessa cosa ha fatto Sheryl Garret (ideatrice della "hourly fee"), anche lei nostra ospite all'evento cult della consulenza pura.

Comunicare ai clienti la scelta professionale di libertà e indipendenza

Prima di affrontare il discorso con i propri clienti, è necessario comprendere il nuovo ruolo e definire correttamente il nuovo posizionamento sul mercato in qualità di professionista libero ed indipendente. Una volta assimilato questo, bisogna strutturare una comunicazione semplice e chiara affinché il nostro cliente capisca esattamente quale scelta professionale è stata fatta e perché. Come? Dicendo semplicemente la verità! In vent'anni di consulenza e di supporto a chi ha fatto questa scelta, posso affermare che i clienti hanno sempre apprezzato il passaggio alla consulenza indipendente, soprattutto hanno apprezzato il fatto di essere coinvolti in questa scelta.

***fondatore Consultique SCF,
membro del board NAFOP,
Vicepresidente AssoSCF**