



■ **l'intervista** 08/10/2014

"Fee only vuol dire indipendenza"

[di redazione](#)

Luca Mainò, organizzatore con Consultique e Nafop del Congresso dei consulenti "a parcella", ribadisce il ruolo di questi professionisti. E lamenta i ritardi sull'Albo

Lo scorso settembre si è svolto a Lazise, sul lago di Garda, il quarto Congresso nazionale dei consulenti "fee only", pagati a parcella dai clienti, organizzato da Consultique, la prima società italiana di consulenza finanziaria indipendente, e Nafop, l'associazione nazionale che riunisce i professionisti del settore.

In questa intervista Luca Mainò, cofondatore e direttore commerciale di Consultique, nonché socio fondatore, membro del Consiglio Direttivo e responsabile comunicazione di Nafop fa un bilancio del congresso. E il punto sulla situazione della consulenza indipendente in Italia.

Luca Mainò, qual è il vostro bilancio del Congresso 2014?

Siamo estremamente soddisfatti dell'evento che anche quest'anno ha coinvolto oltre 400 partecipanti tra studi e società di consulenza, istituzioni ed operatori del settore. Il nostro meeting è unanimemente considerato l'evento annuale della consulenza indipendente.

Nafop, l'associazione fee only italiana, ha ospitato un'importante tavola rotonda cui hanno partecipato Cesare Armellini, Massimo Scolari, Mariateresa Paracampo, Carla Rabitti Bedogni, Marco Tofanelli e anche Maurizio Bufi che per la prima volta ha portato la voce di Anasf alla community degli indipendenti. Ed il messaggio è stato chiaro: secondo i promotori finanziari, nel nuovo albo loro si dovranno chiamare "consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede" mentre i consulenti indipendenti solo "consulenti finanziari" tout court, rinunciando all'aggettivo "indipendente" che permette da sempre ai clienti la loro identificazione.

A proposito, a che punto siamo con la questione dell'Albo?

Non abbiamo ancora capito come mai quest'estate il testo del ministero delle Finanze non sia passato. Pensiamo che la cosa sia molto grave e danneggi le migliaia di famiglie che già oggi si rivolgono con soddisfazione alla consulenza fee only. Un blocco allo sviluppo della consulenza indipendente è dannoso soprattutto per i risparmiatori e poi, in un clima da Mifid 2, sarebbe ridicolo per l'Italia non aver ancora risolto la questione. Nel 2011 Nafop presentò un paper che dimostrava come l'albo dei consulenti finanziari indipendenti e delle Scf (persone fisiche e giuridiche) avrebbe potuto nascere e reggersi sin dal primo anno sulle proprie gambe, finanziato completamente dagli associati. Crediamo, oggi più che mai, che questa sia la soluzione ottimale.

Rinunciare all'aggettivo "indipendente" per noi è inaccettabile, e riteniamo fortemente che debba essere chiaro ai risparmiatori il ruolo di ogni operatore, anche e soprattutto tramite il nome che deve far capire in modo semplice e chiaro che l'indipendenza è soggettiva e non solo oggettiva. A nostro avviso, non basta che il servizio di consulenza sia considerato indipendente, ma lo stesso consulente deve esserlo strutturalmente, così come è previsto dal requisito di indipendenza del Decreto 206/2008.

Come si evolve la domanda di consulenza indipendente?

Stiamo registrando un sensibile aumento della domanda da parte di clienti Hnwi (high net worth individuals, ndr) e istituzionali e sta crescendo anche l'interesse verso il fee only dell'investitore medio e piccolo. Nel 2014 abbiamo realizzato la App "Etf Rating" per permettere anche ai micro-investitori di poter approfittare dell'analisi e ricerca indipendente. Sono a disposizione tutti gli Etf quotati a Milano, con il rating Consultique e la possibilità di crearsi portafogli e monitorarli. È possibile poi, con dieci euro l'anno, scegliere uno tra i quattro portafogli modello (Bradipo, Scioiattolo, Aquila, Cobra) a seconda del proprio profilo.

I risparmiatori vedono molto positivamente la community dei fee only e pagano la parcella molto volentieri quando constatano che ne valga la pena. Ad esempio molto spesso la parcella "si paga da sé" già solo con l'efficiamento di costi e rischi.

In ogni caso, la gran parte del fatturato degli studi e delle società di consulenza indipendente non è dato dall'indicazione al cliente dello strumento da comprare o del prodotto da vendere, ma dalla pianificazione patrimoniale, finanziaria e previdenziale.

Quali sono i vostri progetti per i prossimi 12 mesi?

La nostra esperienza di 14 anni di attività esclusivamente dedicati alla consulenza fee only ci ha permesso di realizzare i migliori software e tools rivolti ai professionisti del settore. La nuova piattaforma Ifanet2 è ora in dotazione a tutti gli studi professionali e le società del network Consultique, e i nostri Master rappresentano un punto di riferimento per chi vuole intraprendere la strada della consulenza.

Sta crescendo in modo significativo anche l'attività di perizie tecniche da parte del nostro Ufficio Studi, impegnato su varie tipologie di contenzioso finanziario, dai derivati strutturati alle anomalie su conti correnti, mutui e leasing. Abbiamo in programma diversi eventi in tutta Italia, rivolti sia ai risparmiatori, sia agli operatori del settore, che possono intraprendere una nuova e indipendente vita professionale.