

Largo ai pionieri del FeeOnly

di Rosaria Barrile

Dall'avvio del nuovo Albo unico dei consulenti finanziari al recepimento della Mifid 2 sono tanti gli stimoli che a partire dall'inizio del 2019 stanno pungolando il mondo della consulenza indipendente che se da un lato può muoversi su un terreno meno accidentato rispetto al passato, dall'altro continua a confrontarsi con difficoltà in termini di organizzazione e compliance. Ad agevolare il percorso, portando l'esperienza di chi il sentiero lo conosce già e quindi è in grado di segnalare i passaggi più impegnativi, è Consultique che passo dopo passo ha predisposto sia servizi software, che permettono ai consulenti autonomi e alle società di consulenza di essere conformi alla normativa e al nuovo regolamento Consob, sia una serie di iniziative di confronto e formazione tra cui quella che si terrà nel mese di ottobre, il FeeOnlySummit. Come spiega a Investire **Luca Mainò**, oltre che cofondatore di Consultique SCF Spa, è anche vicepresidente AssoSCF e membro del direttivo Nafop.

Molti professionisti si stanno avvicinando alla consulenza indipendente, caratterizzata da una remunerazione "FeeOnly", ossia solo ed esclusivamente pagata dal cliente. Come incide questa tendenza sul contesto competitivo? Si parla già di prove tecniche di dialogo tra banche e consulenti indipendenti. A quali condizioni?

Quello che sta avvenendo sul mercato ricalda in parte ciò che è avvenuto all'estero con lo sviluppo della consulenza indipendente. L'intera industria del risparmio gestito sta osservando l'evoluzione della nostra categoria a pochi mesi dalla sua istituzionalizzazione. In particolare alcuni intermediari, banche, Sim e Sgr, che intendono ottenere un vantaggio da "first mover" in questo mercato, stanno studiando prodotti e tecnologie per soddisfare la clientela dei consulenti indipendenti per



SECONDO LUCA MAINÒ DI CONSULTIQUE PER LA CONSULENZA INDIPENDENTE «SIAMO SOLO ALL'INIZIO DELLA TRASFORMAZIONE, NEI PROSSIMI MESI CI TROVEREMO DI FRONTE A NOVITÀ MOLTO INTERESSANTI». E ALL'ORIZZONTE SI PROFILANO NUOVI SERVIZI RISERVATI A QUEI CLIENTI CHE DIMOSTRINO DI AVERE UN CONTRATTO DI CONSULENZA IN ESSERE CON UN SOGGETTO INDIPENDENTE...

Nella foto
Luca Mainò, cofondatore
di Consultique SCF spa,
vice presidente
di AssoSCF e membro
del direttivo Nafop

mettere a loro disposizione servizi in grado di rendere più fluido e sempre più low cost il rapporto consulente-cliente-intermediario. La novità è che si tratta di servizi riservati solo ai clienti che dimostrino di avere un contratto di consulenza in essere con un soggetto indipendente, iscritto all'Albo nelle due sezioni degli autonomi o delle Scf. Per esempio stanno nascendo piattaforme che permettono al consulente di inviare raccomandazioni personalizzate al cliente che con un semplice click le potrà rendere operative presso la propria banca, oppure forniscono la possibilità di sottoscrivere fondi e sicav beneficiando del rimborso dei costi di distribuzione o di acquistare fondi e sicav "clean fee", come avviene nel Regno Unito dopo l'introduzione nel 2013 della normativa

Retail Distribution Review: Ma solo siamo solo all'inizio della trasformazione, nei prossimi mesi ci troveremo di fronte a novità molto interessanti.

Il modello adottato da Consultique, basato sulla costituzione di un network di professionisti, a quali condizioni può essere replicabile?

Il modello adottato da Consultique è unico nel suo genere. Il rapporto con i professionisti e le società è regolato da un semplice contratto di servizio a fee annuale. Consultique non conosce i clienti dei consulenti, i quali fatturano direttamente le proprie prestazioni con un approccio che consente la massima trasparenza. Si tratta di un modello molto sviluppato negli Usa che consente al consulente di focalizzarsi sull'erogazione della consulenza al cliente in una logica di pianificazione patrimoniale complessiva, risparmiando

«IL RAPPORTO CON IL NETWORK DEI CF È REGOLATO DA UNA FEE ANNUALE. NON CONOSCIAMO I LORO CLIENTI»

tempo con l'utilizzo di sistemi di reg-tech, di generazione di reportistica personalizzata, di invio e archiviazione di raccomandazioni in formato automatizzato, di sistemi di profilatura Mifid 2 compliant.

Facciamo il punto sull'Albo: come sta andando? Il tasso di iscrizioni è quello che vi aspettavate?

Come noto il processo di iscrizione non è banale e questo sta rallentando la crescita degli iscritti. Abbiamo comunque registrato una velocizzazione delle procedure; oggi, se la pratica è presentata correttamente si riesce a ottenere la delibera in circa tre mesi. Per adesso gli attuali iscritti, poco meno di 250, stanno beneficiando di questa situazione nella quale tutta la domanda di consulenza indipendente è indirizzata verso di loro. Ci aspettiamo una crescita costante dei numeri. Entro i prossimi mesi attendiamo un totale di circa 300 soggetti operativi sia in proprio che all'interno delle nuove società fee only. Per quanto riguarda queste ultime, è nata anche AssoSCF, l'associazione spin-off di Nafop che raccoglie già oggi circa la metà delle società iscritte e che sta supportando diverse nuove start up di Scf che si stanno affacciando sul mercato. Al momento il 70% delle Scf iscritte al nuovo Albo OCF ha sede in Lombardia e Veneto.

APPUNTAMENTO AL FEEONLYSUMMIT 2019

Si terrà a Verona il 29 e 30 ottobre la nona edizione del più importante evento nazionale dedicato alla consulenza finanziaria indipendente promosso da Consultique. Nella cornice nello storico Palazzo della Gran Guardia in Piazza Bra, verranno presentati approfondimenti sulla consulenza fee only rivolti ai professionisti del settore, appassionati di finanza, studenti e giovani laureati. L'evento, che chiuderà il mese dell'Educazione Finanziaria, ospiterà mercoledì 30 ottobre alle 10.00 la conferenza istituzionale a cui interverranno il ministero dell'Economia, la Consob, l'Ocf e associazioni di categoria (Abi, Anasf, Ascofind, Assonova, Assoreti, Nafop). A moderare l'incontro saranno Marco Muffato, caporedattore del mensile Investire e Gianfranco Ursino della redazione di Plus24, il settimanale di finanza personale del Sole24Ore.

L'interesse per le opportunità offerta dalla consulenza indipendente potrebbe crescere anche tra le fila dei professionisti già attivi all'interno delle reti. Come stanno cambiando le esigenze dei consulenti finanziari che si rivolgono a voi?

Il desiderio di queste persone è avviare uno studio professionale o una società di consulenza slegata dal sistema distributivo, sul modello di paesi finanziariamente più evoluti come gli Usa, l'Australia o il Regno Unito. A partire dal luglio del 2018 abbiamo potenziato la nostra attività dedicata ai consulenti finanziari e alle società che si sono già iscritte all'Albo e anche a tutti quei soggetti che si apprestano a farlo. Da un lato abbiamo creato un percorso per step che consente di redigere tutta la documentazione per l'iscrizione, dall'altro abbiamo sviluppato una serie di servizi software che permettono ai consulenti autonomi e alle Scf di essere completamente compliant con la normativa ed il nuovo regolamento Consob. Nel corso del 2019 poi abbiamo coinvolto oltre mille professionisti di banche e reti distributive in un corso di formazione itinerante in 20 città d'Italia, Consultique & friends, dove abbiamo riscontrato enorme interesse per l'evoluzione della consulenza. Girare l'Italia e incontrare così tanti consulenti è un'esperienza fantastica. Non dimentichiamo mai di dire che esperienza e competenze accumulate in anni di lavoro all'interno di banche e reti sono molto preziose e possono essere capitalizzate nella nuova professione indipendente.

Siamo ormai a ridosso dell'appuntamento con il FeeOnly-Summit. Quali sono i temi caldi di questa edizione?

Le parole chiave di questa edizione sono: albo, normativa, mercati, tecnologia, fintech, strumenti, competenze, crypto assets, strategie e temi di investimento, investimenti Esg. Prevediamo almeno 2000 partecipanti. Abbiamo coinvolto tutti i principali attori del risparmio gestito oltre agli ospiti istituzionali che porteranno il loro contributo. L'evento, che permetterà di ricevere i crediti Efpa, comprende anche alcune tavole rotonde realizzate con la collaborazione dell'Ordine dei Commercialisti e l'Ordine degli Avvocati, per dare luce a tutte le sinergie che possono crearsi tra queste diverse figure.