

GUSTO DELLA BOUTIQUE PER CLIENTI "HNWI"

Servizio personalizzato anche per i target istituzionali, con "entry level", remunerazione a parcella e performance. Le ricette di un poker di SIM indipendenti di alto livello.

di **Massimiliano D'Amico**

Mentre la MIFID ha formalizzato la figura del consulente indipendente, creando un nuovo e importante spazio di mercato per i professionisti, con l'avvicinarsi dell'istituzione dell'albo prendono sempre più piede le SIM di consulenza. Sempre più informato ed esigente, l'investitore italiano può finalmente rivolgersi a un nuovo punto di riferimento per la risoluzione delle problematiche legate al patrimonio inteso in senso complessivo, personalizzato, e soprattutto indipendente. Zeno d'Acquarone, presidente e a.d. di Advin Partners, Cesare Armellini, presidente di Consultique, Alessandro Guzzini, consigliere delegato di Finlabo SIM, e Carlo Gentili, partner di Nextam Partners spiegano ad ADVISOR le questioni relative alla start up delle loro SIM di consulenza, chiariscono le nuove opportunità aperte da questa professione e svelano i progetti per i prossimi mesi.

ADVIN PARTNERS

«Già nel 2002 ero stato tra i fondatori di Iffa Consulting, una delle primissime società di analisi e consulenza indipendente fondate in Italia» spiega **Zeno d'Acquarone** presidente e a.d. di **Advin Partners SIM**. Ora con una nuova compagine azionaria, la costituzione della SIM e l'autorizzazione Consob il manager ha voluto nobilitarne la forma, costituendo una struttura più solida e avviando, come prevede la normativa, le funzioni di *compliance*, di revisione interna e di *risk manager*. «Ci rivolgiamo essenzialmente - spiega d'Acquarone - a un target elevato di clientela e agli imprenditori in particolare». L'*entry level* è infatti fissato a un milione di euro ma, precisa il manager, «per dare il massimo valore aggiunto sono preferibili portafogli complessi, da oltre 5 milioni». Riguardo alla base di clientela, attualmente Advin può contare su circa 30 famiglie imprenditoriali da oltre 300 milioni di euro totali. «Ci siamo prefissati - spiega l'esperto - un obiettivo ambizioso ma realisti-

co: puntando esclusivamente nella consulenza sugli investimenti, auspichiamo la crescita del fatturato nei prossimi due anni del 30%». Per fare ciò la società guidata da D'Acquarone vuole crescere seguendo il principio di proporzionalità, contando, in primis, sulle proprie risorse e sviluppando una struttura di *multy family office* molto snella. A questo proposito il manager si dice perplesso, invece, sulla costituzione di una vera e propria rete di consulenti: «c'è il rischio che si vada nella direzione di una standardizzazione del servizio, dando il via in pratica a una nuova forma di promozione finanziaria che allunga ancora una volta la filiera di questa industria. In Advin, invece, offriamo la personalizzazione totale del servizio, come in una boutique finanziaria». Proprio sulla scarsa trasparenza degli intermediari tradizionali che spesso non consentirebbero agli investitori di comprendere che cosa realmente stiano acquistando D'Acquarone spiega che, prima dell'arrivo dei consulenti, valeva la regola "occhio non ve-



de cuore non duole». Ora, invece, con la *fee-only* è possibile educare il cliente a un certo tipo di meccanismo che prevede una consulenza trasparente, che non cela "parcelle occulte" derivanti dalle commissioni inglobate nel "prodotto di casa". «In Advin - conclude il manager - applichiamo una *fee* proporzionale alle dimensioni del portafoglio, al profilo di rischio dello stesso e alla complessità dei rapporti in essere».



Carta d'identità

Nome: Cesare Armellini
Ruolo: presidente
Società: Consultique
Sito internet: www.consultique.it



Carta d'identità

Nome: Alessandro Guzzini
Ruolo: Consigliere delegato
Società: Finlabo SIM
Sito internet: www.finlabo.com



Carta d'identità

Nome: Carlo Gentili
Ruolo: partner
Società: Nextam Partners
Sito internet: www.nextampartners.com

CONSULTIQUE

«Riteniamo che il mercato sia ancora inesplorato» spiega **Cesare Armellini**. «Inoltre - prosegue il presidente di **Consultique** - la domanda di consulenza senza conflitti di interesse è in forte e costante crescita». La peculiarità di Consultique, oltre ad offrire agli investitori un servizio di consulenza finanziaria indipendente remunerata esclusivamente a parcella, è nell'aver creato un vero e proprio *network* di studi professionali indipendenti operativi in quasi tutte le regioni ai quali offre assistenza, supporto, *software*, ufficio studi e formazione, affinché possano prestare il servizio ai propri clienti. «I consulenti possono accedere a tutti i nostri servizi con un canone annuale onnicomprensivo» sottolinea Armellini. Ad oggi questa struttura assiste circa 200 studi di consulenza *fee only*, «mentre - chiarisce Armellini - prevediamo di arrivare a 500 alla fine del 2009». Riguardo al *target* di clientela, l'esperto spiega che «ci siamo sempre focalizzati su una clientela con patrimoni di grandi dimensioni e sulle aziende ed enti locali. Inoltre abbiamo anche sviluppato un servizio di consulenza per gli istituzionali». Sulle critiche di qualche osservatore riguardo la vicinanza di Nafop e Consultique, Armellini spiega che «i soci fondatori di Consultique hanno dato vita all'associazione Nafop e ne hanno sopportato tutti i costi e i rischi, raggiungendo l'obiettivo fondamentale di affermare la figura professionale anche in Italia. Con il tempo e con l'aumentare del numero degli associati (e quindi delle quote associative) Nafop potrà «camminare con le proprie gambe». «E - conclude il presidente di Consultique - la democrazia all'interno dell'associazione è assoluta».

FINLABO SIM

«**Finlabo SIM** è nata per proseguire le attività già avviate da Finlabo Srl, società che aveva come *mission* quella di offrire servizi di consulenza e ricerca finanziaria basati su modelli quantitativi a clienti prevalentemente istituzionali» spiega **Alessandro Guzzini**, consigliere delegato. L'aspetto quantitativo è la prima caratteristica distintiva del servizio offerto, che consente a Finlabo di progettare per i clienti istituzionali strategie *ad hoc* in funzione degli obiettivi rischio-rendimento. «L'altro aspetto importante - chiarisce Guzzini - è la specializzazione in strategie di tipo *absolute return*». «Dal punto di vista della struttura - spiega l'esperto - non abbiamo intenzione di aprire altre sedi né di creare una rete di consulenti, proprio perché la nostra attività è mirata a istituzionali e non a clienti *retail*. E almeno per il momento, la nostra società si è specializzata su clientela istituzionale e *asset manager*, e il nostro obiettivo è di formare delle *partnership* di lungo periodo, diventando *advisor* di fondi, Sicav o linee di gestione». Inoltre, la società ha in portafoglio anche alcune importanti famiglie che segue in ambito locale, in un'ottica di consulenza di tipo *family office*. Per quanto riguarda gli istituzionali l'*entry level* è quello tipico dello *start up* di un fondo, mentre per le famiglie il *target* è quello degli *hawi*. Sulla diatriba in atto tra i consulenti e i promotori, «considerando il *trend* per cui le migliori reti si stanno spostando sempre più sul *multi-manager* e sull'*open architecture* - conclude Guzzini - il ruolo del promotore si avvicinerà sempre di più a quello del consulente; purtroppo, però, la rivoluzione MiFID si è fermata a metà, in quanto è ancora consentita la prassi della retrocessione delle commissioni alle reti vendita».

NEXAM PARTNERS

«Vogliamo offrire a un numero più vasto di clienti, come storicamente abbiamo fatto con una serie di selezionati clienti, un servizio di *advisory* di alto livello» spiega **Carlo Gentili**, socio di **Nextam Partners**, società di gestione del risparmio specializzata nell'offerta di gestioni patrimoniali e nell'istituzione di fondi comuni, sicav e fondi hedge. «Abbiamo scelto di costituire la SIM - spiega il *manager* - per presentarci in maniera più compiuta ai risparmiatori, garantendo inoltre un più intenso controllo e una maggiore trasparenza del processo di prestazione dei servizi». Tra i punti di forza del servizio offerto da Nextam Partners, Gentili sottolinea che il suo *team* può vantare una consolidata esperienza nell'area della gestione, «assoluta indipendenza rispetto al sistema bancario e assicurativo, risultati riconosciuti, oltre alla capacità di saper riconoscere in misura maggiore rispetto a un singolo analista, le virtù di un gestore essendo noi stessi gestori da oltre vent'anni». Sulla costituzione di un *team* di consulenti Gentili precisa «che al momento non vogliamo dare numeri sul reclutamento di una rete, tuttavia, puntiamo a crescere senza fretta ma costantemente». Sul *target* della clientela, invece, il *manager* spiega che non è realistico rivolgersi esclusivamente a un pubblico *retail* e «non ha senso nemmeno pensare a un *entry level*». Sulle eventuali critiche riguardo a un ipotizzabile conflitto di interessi tra la SGR e la SIM Gentili spiega che lo schema di consulenza si basa esclusivamente sulla *fee-only* e la *performance-fee*, ed esclude contrattualmente ogni possibile retrocessione. «Inoltre nel contratto è specificato che non è possibile consigliare, e dunque distribuire, prodotti della nostra casa». **A**