

I CONSIGLI DELL'ESPERTO
NEL WEBINAR DEL 15 APRILE

AVVIARE UNO STUDIO PROFESSIONALE

«**LA CONSULENZA** finanziaria indipendente è sempre più richiesta dal mercato. Come avviare uno studio professionale o una società FeeOnly?». È il tema del webinar in programma giovedì 15 aprile dalle 16:30 alle 17:30 su YouFinance.it. Il webinar avrà come relatore Luca Mainò, cofondatore e consigliere d'amministrazione di Consultique SCF, un multi-family office che da vent'anni

CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

Come avviare uno studio professionale o una società FeeOnly? È il tema del webinar in programma giovedì 15 aprile dalle 16:30 alle 17:30

offre servizi di analisi finanziaria, consulenza per gli investimenti e pianificazione patrimoniale a privati, famiglie, aziende e investitori istituzionali.

«**Molti** operatori del settore finanziario - spiega Mainò - hanno sempre sognato la consulenza indipendente, ma fino ad oggi l'unica alternativa era il posto fisso nella filiale di una banca o l'attività di agente «porta a porta» per una rete commerciale. Finalmente, grazie a una svolta normativa che gli investitori italiani attendevano da oltre dieci anni, il sogno della consulenza finanziaria indipendente è diventato realtà e ha visto centinaia di professionisti del settore avvicinarsi a questo straordinario modello di advisory che mette il cliente al centro dell'universo finanziario. Nell'approccio 'FeeOnly' quello che conta è infatti solo l'interesse dell'utente finale e l'unica remunerazione del consulente è solo la parcella pagata esclusivamente dall'investitore, proprio come per il commercialista o l'avvocato. In questo webinar illustrerò come si sta evolvendo il mercato e quali opportunità gli operatori

del settore possono cogliere muovendosi per primi in questa vera e propria rivoluzione per l'intero settore Finance».

Che cosa caratterizza la consulenza finanziaria indipendente?

«La remunerazione. Solo se il consulente è pagato esclusivamente dal proprio cliente e non riceve retrocessioni né provvigioni da alcuna banca, intermediario o società prodotto, allora la sua consulenza non è intaccata dal conflitto di interesse».

Qual è il servizio principale?

«La pianificazione patrimoniale. Questo approccio consente ai clienti di godere di una sensazione di serenità e benessere data dall'avere «tutto sotto controllo», raggiungere i propri obiettivi, pianificare il passaggio della ricchezza a figli ed eredi, prevenire situazioni conflittuali all'interno della famiglia e disporre del tempo per dedicarsi alle persone amate e alle proprie passioni».

Achille Perego

© RIPRODUZIONE RISERVATA

