

# Q Consulenze Finanziarie, da 20 anni nel segno della personalizzazione

Per il fondatore della Scf Massimo Guerrieri, la mission deve essere sempre quella di costruire per il cliente un “vestito su misura”, sia nel servizio, sia nella parcella

— di Rosaria Barrile

«a appena spento venti candeline, ma il suo modello di servizio non perde appeal: col passare del tempo, anzi, in virtù dei cambiamenti normativi intercorsi, si è confermato ancora più aderente alle reali necessità degli investitori. Q Consulenze Finanziarie è rimasta fedele a sé stessa nella sua mission fondante: «la ricerca della ‘verità’, intesa come il miglior modo di fare tutto ciò che è utile al cliente e non a chi, invece, gli eroga il servizio di consulenza», come spiega il fondatore **Massimo Guerrieri**, uno dei primi consulenti finanziari indipendenti in Italia e tra i co-fondatori, nel 2006, dell’associazione di categoria **Nafop** e ora nel direttivo di **AssoSCF**.

«Dopo aver svolto incarichi lavorativi sia come bancario, che come promotore finanziario, 20 anni fa ho scelto di rinunciare a una posizione solida per poter tradurre in pratica quello che secondo me poteva definirsi realmente un servizio di consulenza di qualità per il cliente», continua Guerrieri. «Siamo partiti in un contesto difficile e privo delle norme che ci sono oggi, dato che il riconoscimento ufficiale delle Scf è arrivato solo nel 2009. Q Consulenze, che oggi ha quattro

dipendenti, è nata come società a socio unico e questo ovviamente all’inizio ha significato partire più lentamente. Nel contempo però ha consentito di gettare solide basi, quelle che oggi ci permettono di camminare sulla roccia e non sulla sabbia».

**Q Consulenze Finanziarie** ha mantenuto inalterato nel tempo il suo modello di servizio e si configura oggi come boutique finanziaria di consulenza, sia spot che in via continuativa, tesa alla ricerca, per ciascun cliente servito, della miglior soluzione di gestione e di pianificazione, attraverso un approccio “tailor made”.

«Il servizio fornito al cliente all’inizio è rimasto tale fino a oggi perché abbiamo scelto di restare coerenti: a guidarci è sempre la ricerca della “verità” a beneficio del cliente», sottolinea Guerrieri, «ossia la ricerca di tutte quelle soluzioni personalizzate in grado di migliorare la gestione del suo patrimonio e quindi in ultima analisi, della sua vita. Ho visto in questi anni nascere diverse realtà che hanno deciso di cambiare in corso d’opera il modello adottato cavalcando correnti e mode. Noi invece ab-

*Nella foto Massimo Guerrieri, fondatore della Scf Q Consulenze Finanziarie*



biamo sempre creduto fin dall’inizio che la consulenza finanziaria indipendente dovesse tradursi nello sforzo teso a costruire per il cliente un vestito su misura. Per scelta, noi non utilizziamo portafogli modello, ma forniamo delle raccomandazioni personalizzate a ogni cliente».

Per lo stesso motivo, lo schema scelto per la remunerazione non segue criteri standard, fissati a priori, ma varia sulla base della complessità del servizio erogato. «La sfida della consulenza finanziaria indipendente non deve essere quella della parcella, più contenuta rispetto al mondo delle reti di consulenza tradizionali, bensì della fatica che siamo disposti a fare per servire il nostro cliente in modo pieno. La parcella in questo senso deve essere sempre personalizzata e per questo viene concordata con il cliente. Per quanto riguarda, per esempio, la consulenza sotto Mifid possiamo applicare sia management fee, sia con performance fee», conclude Guerrieri.