

idapagnottella

consulente
finanziario
autonomo
indipendente

DOTT. IDA I. PAGNOTTELLA

CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO

CONSULENZA FINANZIARIA
INDIPENDENTE & PIANIFICAZIONE
PATRIMONIALE FEE-ONLY

Come funziona il servizio
di consulenza su portafogli
di investimento

MILANO - PIAZZA MISSORI 2

TORINO - C.SO FERRUCCI 77/10

c/o ALFA SOCIETA'

DI CONSULENZA FINANZIARIA SPA

www.idapagnottella.it

info@idapagnottella.it

tel. 011 046 4700

ISCR. N.166348

L'ALBO UNICO DEI CONSULENTI FINANZIARI

DURATA DEL CONTRATTO

Il contratto di consulenza può essere declinato con una duplice modalità: 1) consulenza continuativa con suddivisione periodica della parcella (semestrale/annuale). In questa ipotesi è data facoltà al cliente di recedere dal contratto in qualsiasi momento; 2) consulenza oraria con parcella fissa predeterminata.

COSTO

Per la consulenza oraria si applica una tariffa fissa di 150 Euro l'ora. Per la consulenza continuativa si riceve un preventivo personalizzato con costo annuo. Quest'ultimo verrà stabilito in funzione della grandezza del patrimonio, della complessità della situazione, le esigenze del cliente

LE FASI DI LAVORO

La consulenza *fee-only*, proprio in quanto basata su un rapporto fiduciario, necessita di un incontro preliminare di conoscenza iniziale tra cliente e consulente. L'incontro, che può avvenire in tutta comodità mediante videochiamata telefonica, permette al cliente di conoscere lo stile di lavoro del consulente ed a quest'ultimo consente di avere le informazioni necessarie per formulare un preventivo chiaro e dettagliato. Questo incontro iniziale non comporta nessun impegno economico per il cliente.

FASE 1: COLLOQUIO CONOSCITIVO VIA WEBCAM GRATUITO E SENZA IMPEGNI, PRESENTAZIONE DEL PREVENTIVO DELLA CONSULENZA. PASSAGGIO ALLA FASE 2, IN CASO DI ACCETTAZIONE DEL PREVENTIVO.

In questa fase il consulente può richiedere al cliente potenziale informazioni e dati in merito al proprio portafoglio finanziario attuale (tabulati anche sprovvisti di dati anagrafici). In tal modo il consulente ha la possibilità di verificare lo stile d'investimento e le esigenze finanziarie del cliente oltre ad avere i dati necessari alla formulazione del preventivo di parcella.

FASE 2: DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI DI INVESTIMENTO ED IL PROFILO DI RISCHIO DEL CLIENTE, FIRMA DEL CONTRATTO.

In questa fase assumono particolare rilievo due elementi:

- a) **obiettivi** del cliente;
- b) **profilo di rischio**. Per ogni obiettivo di investimento viene creato un portafoglio (portafoglio obiettivo), i cui rischi vengono definiti e perimetrati dai risultati della definizione del profilo.

FASE 3: PREPARAZIONE ED IMPLEMENTAZIONE DEL PROGETTO DI INVESTIMENTO. ASSISTENZA NECESSARIA PER L'ESECUZIONE MATERIALE DEI CONSIGLI RICEVUTI.

Al fine di massimizzare l'efficacia del servizio prestato, è necessario che il consulente abbia la conoscenza completa dell'intero portafoglio finanziario del cliente, anche in relazione all'eventuale quota di portafoglio sulla quale non viene richiesta l'erogazione di consigli di investimento.
