

TERMINI E CONDIZIONI 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.

Per la consulenza oraria si applica una tariffa oraria fissa. 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 e delle 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 tra cliente e consulente. L'incontro, che può avvenire in tutta comodità mediante videochiamata telefonica, permette all'uno di conoscere lo stile di lavoro del consulente e all'altro di ottenere le informazioni necessarie per formulare un preventivo chiaro e dettagliato. Questo colloquio iniziale non comporta alcun 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.