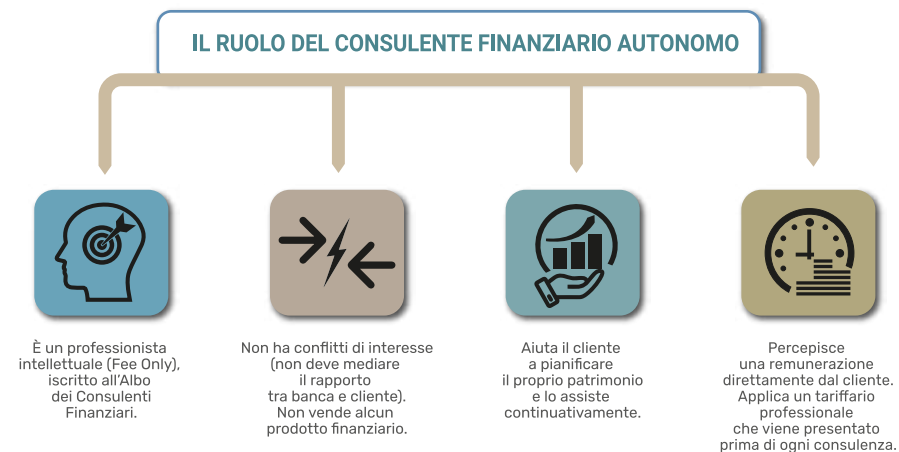


## La rigidità della Consulenza Indipendente fee-only

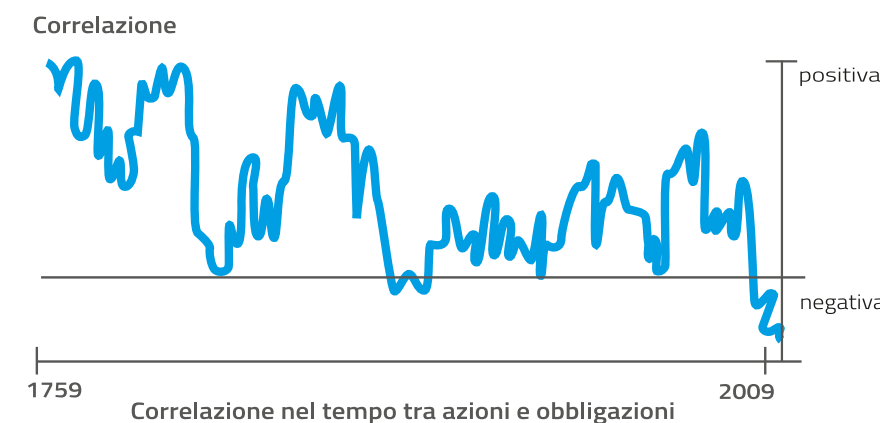
La consulenza finanziaria indipendente si distingue per un elemento essenziale: il servizio viene pagato solo a parcella e solo dal cliente. Quando la consulenza viene remunerata a provvigione e non a parcella, tali provvigioni sono rapportate ai prodotti finanziari e assicurativi consigliati. Offrire la consulenza finanziaria remunerata soltanto a parcella, pagata direttamente dal cliente, permette di allineare completamente gli interessi del consulente con gli interessi del cliente.



## Le correlazioni tra mercati cambiano

Un'idea diffusa è quella che le azioni e le obbligazioni siano negativamente correlate, ossia esiste la convinzione che quando il mercato azionario scende è il mercato obbligazionario che compensa e dunque protegge il portafoglio. In realtà la Bank of England ha fornito i dati nel 2016i quali dimostrano che normalmente le azioni e le obbligazioni sono positivamente correlate: scendono e salgono insieme. Nel solo periodo 2000-2020 le azioni e le obbligazioni sono state negativamente correlate. Inoltre, nei periodi storici caratterizzati da debito elevato, da inflazione crescente e da misure di repressione finanziaria, queste strategie hanno dimostrato di non essere quelle ottimali.

Fonte : <https://bankunderground.co.uk/>



## Come funziona la consulenza finanziaria indipendente fee-only

### • Incontro conoscitivo senza impegni

La consulenza indipendente su strumenti finanziari fee-only si basa su un rapporto fiduciario; il rapporto necessita di un incontro preliminare di conoscenza tra cliente e consulente, senza impegni né costi. L'incontro può essere svolto a distanza o in presenza. Dopo l'incontro conoscitivo, il cliente riceve un preventivo chiaro e dettagliato della parcella annua.

### • Analisi del portafoglio precedente

Se il cliente ha già investimenti in essere, il portafoglio viene analizzato per determinare se è possibile ridurre i costi di gestione e determinare quali strumenti tenere e quali sostituire.

### • Definizione degli obiettivi e del profilo di rischio

Prima di iniziare la consulenza vengono definitivi gli obiettivi di investimento e il profilo di rischio del cliente, secondo le normative vigenti.



### • Contratto scritto con condizioni chiare e senza vincoli

Il rapporto di consulenza fee-only su strumenti finanziari inizia con la firma del contratto; nulla è dovuto prima della firma ed è prevista la possibilità di recedere in ogni momento, senza penali.

### • Efficienza fiscale

I portafogli consigliati vengono creati tenendo conto degli obiettivi e del profilo di rischio del cliente, massimizzando l'efficienza fiscale.

### • Pianificazione finanziaria

Aiutiamo il cliente a pianificare le strategie di investimento con strumenti efficienti a valore aggiunto; vengono sconsigliate polizze vita non necessarie che comportano costi eccessivi. Aiutiamo il cliente a valutare soluzioni di passaggio generazionale senza conflitti di interesse.



### Mantenere il potere di acquisto nel tempo

L'obiettivo di investimento deve essere almeno quello di mantenere il potere di acquisto nel tempo, accettando la volatilità necessaria. Investire in alcune strategie obbligazionarie o monetarie offre spesso una tranquillità psicologica dettata dalla bassa volatilità della strategia, tuttavia è necessario chiedersi se strategie del genere permettono di mantenere il potere di acquisto nel tempo. Il settore finanziario tende a diffondere l'idea che bisogna comprimere la volatilità del portafoglio: questa scelta comporta in genere una rinuncia a mantenere il potere di acquisto nel medio periodo.

### La ricerca indipendente è il punto di partenza

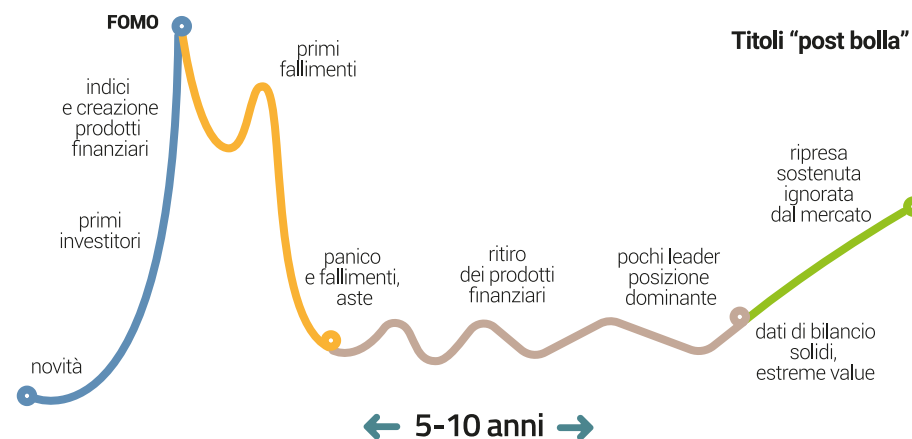
La ricerca alla base delle scelte e strategie consigliate deve essere indipendente, come la consulenza stessa.

La ricerca indipendente si acquista solo in abbonamento, è priva di pubblicità e oggi è spesso riservata ad investitori professionali.



### Il problema del settore finanziario è il concetto della creazione e della vendita di prodotti

Secondo la nostra visione, oggi uno dei problemi principali del settore finanziario è da imputare al fatto che l'industria ruota intorno alla creazione e commercializzazione di prodotti finanziari. Investire direttamente in titoli, come BTP o titoli azionari, è divenuta una corsa a ostacoli per molti investitori privati, i quali si chiedono il perché vengano proposte soluzioni impacchettate, invece che semplici titoli. I nuovi prodotti finanziari vengono spesso lanciati sul mercato proprio nei momenti in cui vanno di "moda" e non dopo una serie di crolli di mercato, quando l'investimento è più conveniente.



 **IDA PAGNOTTELLA**  
& PARTNERS  
consulenza finanziaria indipendente

20124 Milano (Italy) Via Sassetti 32 Copernico Isola [www.idapagnottellaepartners.it](http://www.idapagnottellaepartners.it)



graphic design: paola colombati / pin, diego pomarici

 **IDA PAGNOTTELLA**  
& PARTNERS  
consulenza finanziaria indipendente