

**Focus.** Il rapporto tra Consultique e il cliente, dal primo incontro all'impostazione del Piano Finanziario ([www.consultique.com](http://www.consultique.com))

# Consulenza fee only: le fasi del processo a vantaggio del cliente

Come si svolge il processo di consulenza finanziaria indipendente? Come opera Consultique?

Che cosa succede quando un risparmiatore decide di contattare Consultique? Quali sono le fasi del processo di consulenza? Il ruolo di Consultique è affiancare, consigliare e supportare il cliente nelle decisioni di carattere finanziario, lasciando però al risparmiatore la libertà ed il compito di eseguire le operazioni. Le fasi del processo di consulenza in Consultique sono tre.

Durante il **primo incontro** il cliente consegna a Consultique tutta la documentazione attinente al proprio patrimonio finanziario. Segue un **colloquio per approfondire** le esigenze specifiche. Consultique comunica quindi un **preventivo** di parcella per il proprio lavoro professionale e il

cliente sceglie se accettare la proposta e, di seguito, firma il contratto di consulenza.

Il **secondo incontro** serve a stilare il Piano Finanziario. Si illustrano le analisi sugli investimenti esistenti. Consultique raccoglie le informazioni necessarie per predisporre le strategie per il raggiungimento del corretto livello di rischio e protezione adeguati al patrimonio.

C'è poi la **fase dell'assistenza**, durante la quale il cliente ha a disposizione in qualunque momento il team di analisti/specialisti Consultique con i quali può interagire di persona, via e-mail e per telefono. L'Ufficio Studi Consultique illustra al cliente un Report dettagliato con tutte le informazioni e gli aggiornamenti necessari sulla situazione finanziaria.

**Diffida dai finti consulenti indipendenti.**

E' necessario verificare se il tuo interlocutore lavora per una banca o una rete di vendita ed è quindi in potenziale conflitto di interessi.

I consulenti non indipen-



**Cesare Armellini. Presidente Consultique**

denti sono soggetti che vendono un prodotto e percepiscono una provvigione; sono soggetti che affermano che "la consulenza è compresa nel costo del prodotto" oppure che oltre a vendere un prodotto e percepire una commissione ti convincono anche a pagare una parcella. Infine questi soggetti potrebbero proporre di "scontare" la provvigione di vendita dalla parcella concordata.

**Consultique non tocca i tuoi soldi**, che rimangono presso la tua banca.

[info@consultique.com](mailto:info@consultique.com)

**Fee-only.** Il consulente indipendente è pagato solo dal cliente. Nessuna commissione, provvigione o incentivo. Solo la parcella del cliente

Consultique stila un preventivo di spesa per il suo intervento, calcolato in base alla complessità e alla quantità di ore di lavoro di analisi necessarie, alla dimensione del patrimonio, al livello di rischio dello stesso, ai risparmi di costi e commissioni sugli investimenti attualmente posseduti. In base a questi e ad altri fattori sarà quantificata la **parcella, unica retribuzione per il lavoro svolto da Consultique che non riceve provvigioni da banche o "altri soggetti"** in quanto non vende alcun tipo di prodotto finanziario ma svolge attività di analisi e di consulenza in totale assenza di conflitto d'interesse.

**La parcella si paga da sé.**

Il disinvestimento dei prodotti valutati inefficienti procura un immediato vantaggio al cliente: vengono eliminati tutti i costi inutili. **La parcella**

**è di gran lunga inferiore al risparmio che viene generato.**

**Servizio annuale.**

La parcella comprende l'attività iniziale di analisi di tutti gli strumenti in possesso del cliente, la rinegoziazione di tutte le condizioni bancarie, l'assistenza presso il suo istituto di credito per la vendita e l'acquisto degli strumenti consigliati, il trasferimento dell'esperienza e competenza di Consultique nel riallocare le disponibilità e il monitoraggio costante nel tempo delle posizioni. **Il valore della parcella varia in funzione della dimensione del patrimonio, della complessità, dell'assistenza richiesta e del livello di rischio assunto dall'investitore.**

**Servizio di analisi del portafoglio.**

La parcella è commisurata alla complessità

dell'analisi ed al numero di prodotti posseduti (viene sempre effettuato un preventivo).

**Pianificazione finanziaria.**

Il valore della parcella è personalizzato sulle esigenze del cliente e tiene conto della complessità degli interventi.

Pianificare le proprie finanze permette di proteggere il proprio patrimonio (non solo finanziario) dai consigli interessati dei venditori, dagli eventi negativi del mercato finanziario, dall'erosione dell'inflazione, dagli imprevisti della vita (perdita del lavoro, dell'azienda, della salute). Inoltre consente di liberare quelle risorse che possono essere messe a disposizione per cogliere opportunità dai mercati senza mettere a rischio il patrimonio che deve essere conservato nel tempo.

Per info: tel. 045 8012298

**Servizi.** Consultique inventa "Connect" per semplificare l'interazione dei professionisti del network con le società prodotte

## Una finestra sul mondo della consulenza indipendente

I fee only possono così velocizzare il reperimento di informazioni sui prodotti

Consultique ha inventato "Connect", un **servizio dedicato ai partner consulenti indipendenti e società del network**, che semplifica l'interazione con le società prodotte e tutti quei soggetti che ritengono di avere qualcosa d'interessante da comunicare ai professionisti della consulenza senza conflitti d'interesse: una sorta di canale preferenziale ideato alla pari di un **social network**.

Grazie a questo contatto diretto, i consulenti finanziari indipendenti possono



**Luca Mainò. Direttore Ufficio Marketing Consultique**

consultare quotidianamente le novità e gli aggiornamenti riguardanti i soggetti che aderiscono all'iniziativa (nuovi prodotti finanziari, approfondimenti sugli strumenti, anticipazioni su eventi e seminari,



particolari iniziative e nuovi servizi). I professionisti e le società di consulenza del network possono contattare ed interagire con i soggetti presenti nella sezione Connect per un **contatto immediato che può avvenire via e-mail, via telefono o via Skype.**

Info: tel. 045.8012298

**Focus.** Ufficio Studi, un supporto per commercialisti e legali

**Scudo fiscale: affidate la gestione dei capitali rientrati ad un "indipendente"**

Chi ha un patrimonio oltretfrontiera può decidere se usare lo "scudo fiscale" cioè la possibilità di rimpatriare i capitali detenuti all'estero e non dichiarati, versando il 5% al fisco.

**Dr Armellini, quali pericoli si nascondono nella procedura di rientro?**

Alla luce delle precedenti esperienze, ritengo che sia fondamentale farsi supportare da un professionista non legato a banche o altri intermediari, al fine di evitare inutili spese.

**Cosa è avvenuto in passato?**

In molti casi gli investitori hanno dovuto far confluire i capitali rientrati in **prodotti onerosi e di lunga durata**, optando per soluzioni inefficienti e sopportando costi ingiustificati. E' necessario prestare attenzione ai prodotti il cui **"smontaggio" nasconde delle insidie**. E' indispensabile l'assistenza di un Ufficio Studi indipendente che supporti anche **commercialisti ed avvocati** sulle tematiche finanziarie connesse alle proce-



**Giuseppe Romano. Direttore Ufficio Studi Consultique**

di rimpatrio.

[info@consultique.com](mailto:info@consultique.com)