

Focus. Le fasi del rapporto tra Consultique SIM e gli investitori, dal primo incontro all'impostazione del piano finanziario

Io vado dal consulente finanziario indipendente

Il processo di consulenza indipendente e l'attività di Consultique a fianco dei risparmiatori

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



Cesare Armellini. Amministratore delegato Consultique

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 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 sua situazione finanziaria.

Diffida dai finti consulenti indipendenti.

Bisogna 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 indipendenti 1) vendono un prodotto e percepiscono una provvigione 2) affermano che "la consulenza è compresa nel costo del prodotto" 3) oltre a vendere un prodotto e percepire una commissione ti convincono anche a pagare una parcella 4) potrebbero proporre di "scontare" la provvigione di vendita dalla parcella concordata.

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

Per informazioni:
info@consultique.com
tel. 045.8012298

Ufficio Studi. A fianco di consulenti fee only, avvocati e commercialisti

Analisi e perizie tecniche su tutti i prodotti finanziari

Consultique è specializzata nell'elaborazione di perizie tecniche per **contenziosi di carattere finanziario, assicurativo e previdenziale.**

Consultique opera, attraverso il team di analisti del proprio Ufficio Studi e Ricerche, a fianco di **Studi legali, commercialisti, aziende, investitori privati, enti pubblici e tribunali** nell'attività di analisi e valutazione di strumenti finanziari complessi e nella soluzione delle problematiche attinenti ai danni subiti negli investimenti.

Consultique ha redatto perizie tecniche su gran parte dei prodotti commercializzati da banche, reti di vendita e compagnie di assicurazione oltre che su casi di **anatocismo, usura e interessi ultralegali.**

In dieci anni di attività, ha inoltre esaminato oltre

1.000 contratti derivati sottoscritti da aziende e oltre 100 da Enti locali e, in rappresentanza dell'associazione di categoria Nafop, è stata chiamata in audizione alla **Commissione Finanze del Senato** per un'indagine conoscitiva sull'utilizzo e la diffusione degli strumenti di finanza derivata nelle pubbliche amministrazioni.

Consultique abbina il know how maturato trasferendolo nelle perizie su più livelli:

- Informativa pre-contrattuale
- Assistenza post-contrattuale
- Procedure
- Evoluzione della normativa.

Anche gli investitori privati possono rivolgersi all'Ufficio Studi di Consultique per l'analisi di efficienza del proprio patrimonio finanziario.

IL CONFLITTO DI INTERESSE NELL'OFFERTA DI PRODOTTI FINANZIARI

Nel mondo finanziario, la vendita di un prodotto implica il trasferimento al cliente di rischi e commissioni: più alto è il livello di rischio trasferito, maggiori sono le provvigioni che vengono incassate da chi ha creato e da chi ha collocato il prodotto.

Ad esempio, i derivati strutturati venduti ad aziende, pubbliche amministrazioni e privati, hanno un contenuto commissionale superiore a quello di un fondo azionario, che a sua volta è più alto rispetto a quello di un fondo obbligazionario, che a sua volta è superiore a quello di un fondo monetario e così via.

Gli investitori, che spesso hanno difficoltà a comprendere i prodotti presenti all'interno del proprio portafoglio, non hanno piena consapevolezza del rischio insito negli investimenti.

Consultique, grazie all'indipendenza e alla competenza che la contraddistinguono, assiste il cliente anche nel riequilibrio dei rischi presenti negli investimenti che compongono il suo patrimonio.



Formazione. La società (www.consultique.com) in dieci anni ha avviato all'attività centinaia di professionisti

6 ottobre: in aula per il Master operativo

Il percorso dedicato alla consulenza alle aziende partirà invece a dicembre

Inizierà il 6 ottobre a Verona il primo step del **Master per diventare Consulenti Indipendenti** tenuto da Consultique che organizza corsi operativi dedicati a chi vuole avvicinarsi alla consulenza indipendente.

"Il percorso complessivo è di circa 160 ore di aula, ma è possibile pianificare la frequenza del master in modo personalizzato, a seconda delle proprie esigenze" precisa Luca



Luca Mainò. Direttore Marketing Consultique

Mainò, direttore marketing di Consultique che, insieme ad Armellini, apre il corso. "Abbiamo deciso di dividere il master in 4

livelli (avvio, analisi, pianificazione, aziende) per permettere ai partecipanti di approfondire tutte le tematiche relative alla professione ed acquisire le **competenze specifiche per prestare servizi di consulenza sia ai privati che alle imprese**" continua Mainò.

Oltre agli aspetti relativi alla Mifid (iscrizione all'Albo, regolamento Consob, adempimenti), si parlerà di start-up dello studio professionale e si approfondiranno i temi della contrattualistica, della quantificazione della parcella, del posizionamento dello studio sul mercato e della collaborazione con altri studi professionali.

I futuri consulenti potranno conoscere la struttura della società, gli analisti finanziari, gli strumenti e i software creati in esclusiva per rispondere alle esigenze dei fee only, ma soprattutto impareranno le metodologie operative di analisi messe a punto dal team Consultique.

Si approfondiranno inoltre gli aspetti pratici del lavoro, imparando a valutare l'efficienza dei portafogli, individuare i migliori strumenti di gestione attiva e passiva, utilizzare l'analisi macroeconomica dell'Ufficio Studi, iniziando a scoprire anche la pianificazione finanziaria.

Sarà anche possibile conoscere la piattaforma web

di Consultique, imparare a creare portafogli multi-asset e multiperiodali, creare reportistica integrata con consolidamento delle posizioni su più intermediari, il tutto in una logica Mifid compliant, ovvero in linea con gli adempimenti richiesti dalla normativa.

Nel modulo di sei giornate d'aula dedicato alla **consulenza indipendente alle aziende (dicembre)**, verranno approfondite le tematiche relative alla dinamica economico/finanziaria dell'impresa, alla negoziazione con le banche, ai finanziamenti e alla copertura dei rischi finanziari per aziende ed enti locali.

Contatto diretto:
lmaino@consultique.com

Seminari gratuiti sulla consulenza indipendente

4 ottobre	Cagliari
11 ottobre	Palermo
14 ottobre	Treviso
19 ottobre	Siena
20 ottobre	Perugia
26 ottobre	Ancona
27 ottobre	Pescara
3 novembre	Milano
4 novembre	Torino
9 novembre	Firenze
10 novembre	Roma
16 novembre	Padova
17 novembre	Mantova
22 novembre	Bari

iscriviti su www.consultique.com