

# *CAREER DAY ANASF*

L'ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE DI CONSULENTE FINANZIARIO



## L'ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE



## LA SCELTA DELL'INTERMEDIARIO

I neo consulenti finanziari, superato l'esame, hanno un vasto panorama di intermediari, con caratteristiche peculiari, tra i quali effettuare la loro scelta per iniziare a svolgere la propria attività.

- ✓ **Sim**
- ✓ **Banche**
- ✓ **Imprese di investimento**
- ✓ **SGR**

Nella prassi, le forme contrattuali che definiscono il rapporto con la società preponente sono:

- ✓ **contratto di agenzia**
- ✓ **contratto di dipendente**

## LA RETRIBUZIONE

Il consulente finanziario è remunerato tramite un sistema di “economics” costituite da provvigioni, una tantum e continuative, e/o con parcelle pagate dai clienti.

Con stipendio se dipendente.



## I CLIENTI



*L'obiettivo principale è quello di costruire un patrimonio di relazioni. Lo scopo è progettare, mettere a punto e implementare, per ogni singolo Cliente, un Progetto Patrimoniale personalizzato sulla scorta delle sue esigenze ed obiettivi.*

In questa fase, la ricerca della clientela è affidata al proprio network di relazioni interpersonali e, successivamente, alle referenze.

## L'ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE DI CONSULENTE FINANZIARIO



# IL "PRIMO INCONTRO" CON IL RISPARMIATORE

## *1. L'analisi delle esigenze*

Durante il primo incontro, il consulente si dedica all'**analisi dei bisogni** che è la fase "primigenia" della sua attività professionale.

Favorendo la disponibilità e il coinvolgimento del risparmiatore, il CF raccoglierà notizie

- sulla situazione finanziaria e patrimoniale;
- sulle precedenti esperienze di investimento;
- sulla famiglia;
- sugli investimenti immobiliari;
- sulle esigenze immediate e future;
- sugli obiettivi di vita che intende raggiungere;
- sul grado di volatilità che è disposto ad tollerare in relazione agli investimenti che verranno sottoscritti

Tutto ciò, non prima di aver consegnato la dichiarazione della società per la quale lavora e la comunicazione informativa sulle principali regole di comportamento che il professionista deve rispettare.

## DOPO IL PRIMO INCONTRO...

### 2. Lo studio e l'analisi: la "diagnosi"

Il consulente finanziario passa allo studio di quanto emerso durante il colloquio iniziale e redige una prima bozza di progetto, che è la sintesi del quadro della situazione del risparmiatore.

Procede poi alla formalizzazione del progetto, cioè la **pianificazione patrimoniale** con le relative proposte dei servizi di investimento e dei prodotti.



## 2. IL SECONDO INCONTRO CON IL RISPARMIATORE

*Il progetto di soluzione: la presentazione e l'esposizione*



Il consulente finanziario ha il compito professionale di costruire un progetto di pianificazione patrimoniale efficiente, personalizzato e coerente con gli obiettivi di vita del risparmiatore definiti da un tempo, dalle risorse dedicate e da un rischio massimo tollerabile.

**Il consulente finanziario deve illustrare ogni aspetto del progetto con massima chiarezza e trasparenza, impegno a cui è tenuto prima di ogni altra cosa.**

### 3. IL MONITORAGGIO COSTANTE

Parte fondamentale della professione di consulente finanziario e suo valore aggiunto è la vicinanza costante e concreta al risparmiatore.

Ha inizio il cammino a fianco del cliente, che prevede l'incontro periodico del consulente con il risparmiatore

- per informarlo sull'andamento degli investimenti;
- per monitorare periodicamente l'adeguatezza del suo profilo;
- per decidere, in accordo con lui, eventuali cambiamenti del progetto di soluzione, conseguenti all'andamento dei mercati, a novità relative ai prodotti, a mutate situazioni di vita che comportano modifiche negli obiettivi che si erano ravvisati all'avvio del rapporto.

## LO SCAMBIO DI DENARO



Il consulente **NON** può ricevere dall'investitore denaro contante per il pagamento dei servizi e dei prodotti sottoscritti



Il risparmiatore può consegnare al professionista:

- assegni bancari o circolari intestati o girati alla società per cui opera il consulente con la clausola "non trasferibile"
- ordini di bonifico e strumenti finanziari nominativi o all'ordine, intestati o girati alla società che offre il servizio

## IL CICLO VIRTUOSO DELLA CONSULENZA

