

*Ci avevi mai pensato?*

Consulenza &  
Trasparenza   
S.r.l.

# Consulenza & Trasparenza

S.r.l.

- Chi siamo(Raffaele Borgini,cv,ecc)
- Cenni sul lavoro(Usa,GB,adesso Italia)
- Perché(Banche e Promotori:gratuito??disinteressato??competente??)
- Indipendenza**(non conflitti interesse,no vendita prodotti)
- Conoscenza**(persone,strumenti,mercati).
- Coscienza**(metodo,controllo rischio,disciplina)



# Adesso: Cosa non va...

Semplici domande per capire

1) Come viene remunerata la tua attività?

2) Ricevi commissioni/incentivi sui prodotti finanziari che mi consigli?

DIVERSI PRODOTTI GENERANO DIVERSI LIVELLI DI COMMISSIONE.

3) Quanto mi costa la tua consulenza, caro bancario/promotore?

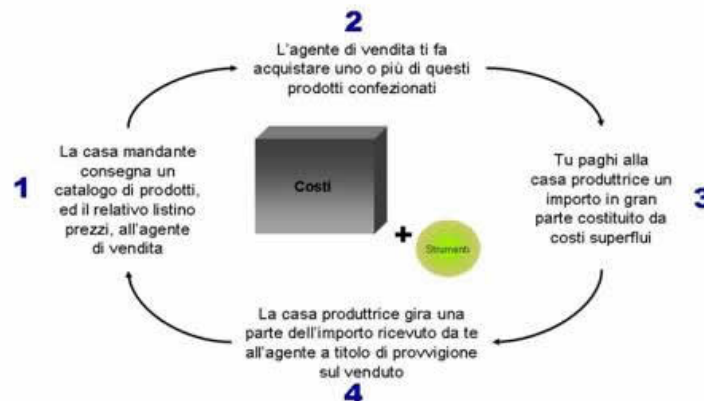
4) Che cosa mi consigli, caro bancario/promotore?

I prodotti presenti nel mio catalogo, che sono sempre simpaticamente e casualmente i migliori.

5) Raccogli personalmente i miei soldi?

Il promotore e il bancario guadagnano solo se il cliente investe presso il loro intermediario. NON potranno mai dire che un concorrente ha una offerta migliore per il cliente...

L'AGENTE DI VENDITA



# In conclusione:

*Bancari e promotori*

**NON POSSONO AVERE UN APPROCCIO OBIETTIVO E TRASPARENTE**

-rappresentano una azienda,da essa vengono pagati in base a quanto fanno guadagnare a quell'azienda,devono massimizzare i suoi interessi

-se un prodotto non rende alla banca,ma è un ottimo prodotto per il cliente,NON SONO INCENTIVATI A PROPORLO!

-se una banca per la quale non lavorano ha offerta e costi migliori,NON POSSONO DIRLO O AMMETTERLO

*L'interlocutore abituale nel suo ruolo*

*deve*

**MASSIMIZZARE UN INTERESSE CHE E'**

**IN CONTRASTO CON**

**L'INTERESSE DEL CLIENTE!!!!**

# L'alternativa

## La sicurezza della banca,

ma consigliato da un professionista disinteressato.

### Separazione netta



La consulenza vera è :

- Rapporto bilaterale** consulente-cliente
- Indipendenza** del consulente rispetto agli investimenti consigliati
- Inesistenza di limiti** circa gli investimenti da consigliare
- Remunerazione** esclusivamente dal cliente

# Un costo o un risparmio?



**LA PARCELLA DI UN CONSULENTE INDIPENDENTE E'  
DI GRAN LUNGA INFERIORE  
A QUELLA PRELEVATA IN MODO SUBDOLO DALLE BANCHE!!!!**

*UNA GESTIONE IN FONDI COSTA IN MEDIA IL 4% ANNUO.*

*UNA POLIZZA UNIT LINKED COSTA IN MEDIA IL 5% ANNUO.*

*UNA OBBLIGAZIONE STRUTTURATA COSTA IN MEDIA IL 6% INIZIALE,  
INCASSATO DALLA BANCA.*

FORSE PREFERIRESTI  
**FARE LO STESSO TIPO DI INVESTIMENTO SPENDENDO IL 90% IN MENO,  
CHE DIVENTEREBBE RENDIMENTO IN PIU' PER TE. E' POSSIBILE..**



# **Rapporto di consulenza**

## **COME:**

**Noi non operiamo per conto dei clienti.**  
**Il denaro rimane dove ciascuno ritiene meglio lasciarlo.**

**Il consulente non ha delega, cointestazione, non riceve denaro o assegni dal cliente.**

**La tutela del cliente è assoluta e la trasparenza garantita.**

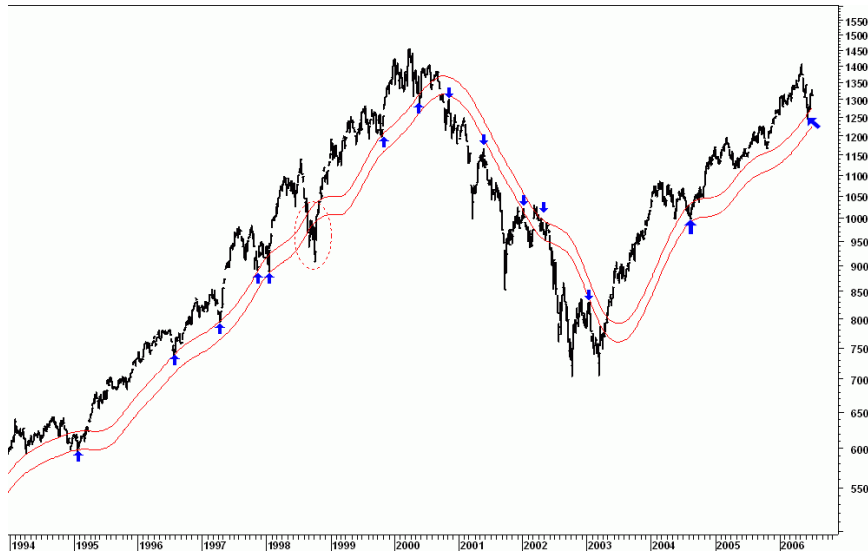


## **COSTI:**

Il costo della consulenza indipendente è proporzionale alla dinamicità e alla tipologia della gestione

# Servizi di consulenza

- analisi qualitativa del portafoglio: costi e risultati
- analisi completa dei singoli prodotti.
- Rinegoiazione di tutte condizioni applicate al cliente dalla propria banca



Creazione dell'asset allocation con l'utilizzo di strumenti efficienti e poco costosi

- Monitoraggio e produzione di reportistica periodica e personalizzata
- Pianificazione previdenziale
- Pianificazione finanziaria completa (ordine negli investimenti, costi reali, obiettivi, controllo del rischio)