



LA PRATICA PROFESSIONALE DEL CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE – prima parte

Andrea Arcidiacono e Luca Rizzi

i Webinar

by Directio

Programma

- Acquisizione del cliente
- Contrattualistica
- Profilatura MIFID II del cliente
- Esempi pratici e simulazione di utilizzo di software per preparazione di analisi di un portafoglio di strumenti finanziari

Set contrattuale per acquisizione del cliente

- Contratto mandato professionale di consulenza
- Questionario di adeguatezza (profilatura del cliente)
- Questionario antiriciclaggio
- Documento sulla privacy
- Documento informativo

Questionario di adeguatezza (profilatura del cliente)

- Strumento di conoscenza e di tutela del cliente-investitore che le normative in materia hanno arricchito negli anni di sempre più elementi conoscitivi di tipo oggettivo e soggettivo.
- La normativa non stabilisce modelli standard ma prevede che debbano essere indagati i seguenti aspetti:
 - Conoscenza ed esperienza.
 - Situazione finanziaria e capacità di sopportare le perdite.
 - Obiettivi finanziari.
 - Tolleranza al rischio.
 - Orizzonte temporale d'investimento.

Questionario di adeguatezza (profilatura del cliente)

- Il questionario compilato e la relativa elaborazione del profilo deve essere consegnato al cliente e una copia firmata è conservata dal CFA apponendo data certa allo stesso.
- Il questionario è aggiornato ogni qual volta siano emersi cambiamenti negli elementi indagati ed almeno ogni due anni il CFA provvede ad inviare una comunicazione su supporto durevole circa la necessità di un aggiornamento.

Elementi necessari per censimento e analisi di un titolo in portafoglio

- Codice ISIN
- Quantità (nominale , quote)
- Prezzo (medio) di carico – acquisto
- Data di acquisto