

Patto di servizio financial advisory agreement

Il patto di servizio è la base della relazione tra Advisor e cliente, al suo interno ci sono le specifiche ed i vari step del rapporto professionale.

Come raccolgo le tue esigenze:

Nel corso del primo incontro (o più incontri) analizzeremo insieme le tue esigenze, avrò necessità di raccogliere informazioni per conoscere la tua esperienza e conoscenza come investitore, oltre alla composizione attuale dei tuoi investimenti.

Presentazione del portafoglio di investimento:

Attraverso le informazioni e le esigenze emerse procederò alla formulazione di un portafoglio che soddisfi i requisiti da te richiesti.

Questo verrà presentato e valutato insieme, così da effettuare eventuali modifiche se necessario.

Monitoraggio del portafoglio:

Il portafoglio verrà costantemente monitorato, e prontamente modificato nel momento in cui le condizioni di mercato lo richiedano, tutto questo sempre passando del cliente ed averlo reso partecipe dei motivi per i quali si rende necessario eseguire delle operazioni.

Incontri programmati durante l'anno:

Stabiliremo insieme la cadenza e la quantità degli incontri in presenza durante l'anno, nel corso dei quali valuteremo come si sta comportando il portafoglio, analizzeremo l'evoluzione del mercato ed in base a ciò decideremo la strategia corretta da mettere in atto.

Come vengo retribuito:

La fee è espressa in percentuale su base annua in relazione al patrimonio in gestione, addebitata sul conto corrente del cliente trimestralmente.

Alessandro Biffi