

Andrea Spotti

Consulente Finanziario
e Patrimoniale

PATTO DI SERVIZIO

PRESENTAZIONE PERSONALE

Sono iscritto all'albo unico dei consulenti finanziari dal 07 Luglio 2016 con delibera CONSOB numero 763, è possibile consultare qui <https://www.organismocf.it/portal/web/portale-ocf/ricerca-nelle-sezioni-dell-albo> gli estremi della mia iscrizione ricercando il mio nome e cognome nella sezione dedicata del sito dell' Organismo di vigilanza dei consulenti finanziari. Sono inoltre iscritto all'albo degli agenti e mediatori creditizi consultabile al seguente link <https://www.organismo-am.it/elenchi-registri/> ed al registro degli intermediari assicurativi tenuto da IVASS, che è possibile consultare a questo link <https://servizi.ivass.it/RuirPubblica/>. Per ogni albo citato sono previste, annualmente, diverse ore di formazione obbligatoria che permettono il mantenimento dei requisiti per esercitare la PROFESSIONE di consulente finanziario.

Ho personalmente desiderato conseguire la certificazione rilasciata dalla European Financial Planning Association (EFPA ESG. EFPA è, a livello europeo, il più autorevole organismo professionale preposto alla definizione di standard e alla certificazione professionale per i Financial Advisors e per i Financial Planners. La certificazione attesta un livello di preparazione superiore a quanto previsto per i professionisti normalmente iscritti all'albo OCF oltre ad essere riconoscimento ufficiale della passione per il mio lavoro. L'albo relativo è consultabile qui <https://www.efpa-italia.it/registro-pubblico/?livello&cognome=SPOTTI&nome&citta&provincia®ione>

Per il mantenimento della certificazione EFPA è necessario frequentare annualmente ulteriori corsi di aggiornamento, in aggiunta a quelli previsti per tutti gli iscritti all'albo OCF, OAM ed IVASS.

Ho scelto di lavorare in Azimut, nella quale ricopro il ruolo di Financial Partner nel Wealth Management, perché è l'UNICA società di consulenza finanziaria INDIPENDENTE da gruppi bancari assicurativi ed industriali che sia anche quotata in Borsa, unendo quindi l'inestimabile valore dell'indipendenza alla solidità e prestigio della quotazione.

IL MIO RUOLO

La consulenza fornita si basa su :

- Approfondita analisi intervista con il cliente volta ad individuare le esigenze finanziarie, di tutela del patrimonio, di gestione dei flussi di risparmio e di pianificazione previdenziale. A tale scopo le domande che porgo al cliente in fase di intervista sono le seguenti :
 - Che cosa sa di Azimut e che cosa vorrebbe sapere?
 - Quale rapporto ha con i soldi e con la finanza in generale e che cosa fa per aggiornare le sue conoscenze finanziarie?
 - Se è già seguito da un Consulente Finanziario o una banca, per quali servizi ha ricevuto consulenza (es. investimenti, previdenza, fiscalità, successione) e come valuta il livello di servizio ricevuto?
 - Com'è composto il suo nucleo familiare e il suo network di conoscenze personali e chi li segue in termini consulenza finanziaria?
 - Quali risorse finanziarie e immobiliari possiede e quali di queste le sta più a cuore?

- Che cosa ha già attivato e per quali dei suoi obiettivi?
 - Ci sono degli impegni finanziari che la preoccupano in particolar modo?
 - Quanto risparmia e quanto spende ogni anno? Quali sono le voci principali del suo “bilancio”?
 - Come vorrebbe passare la sua pensione e che cosa ha già fatto per garantirsi il mantenimento del tenore di vita?
 - Che cosa è stato utile da questo primo confronto e che cosa vorrebbe approfondire ulteriormente?
- Elaborazione di una proposta scritta che delinea :
 - Gli strumenti o i servizi idonei ad attuare le soluzioni per ogni esigenza emersa
 - Le modalità di sottoscrizione degli strumenti o di adesione ai servizi
 - I costi degli strumenti o servizi proposti
- Monitoraggio periodico effettuato costantemente :
 - Dell’andamento degli strumenti in relazione agli obiettivi
 - Dell’efficienza degli strumenti nel tempo
- Incontri periodici di aggiornamento con il cliente secondo la periodicità condivisa e comunque non inferiori a 4 incontri (o videoconferenze a seconda degli accordi) annuali. Tali incontri sono fondamentali anche per verificare costantemente l’evoluzione dei bisogni del cliente e coerentemente eventualmente variare strumenti o composizione degli investimenti in relazione al cambiamento. Durante gli incontri di aggiornamento :
 - Illustro come gli eventi finanziari economici e politici intercorsi dall’ultimo incontro possano avere influenzato l’andamento degli investimenti e in quale misura;
 - Il cliente prende visione del report aggiornato della propria posizione;
 - Se necessario vengono poste in essere le operazioni volte a ribilanciare il portafoglio sempre in funzione degli obiettivi dichiarati dal cliente;
 - Il cliente comunica, se presenti, variazioni a livello reddituale, familiare, patrimoniale che possano ripercuotersi sul raggiungimento degli obiettivi fissati;
 - Se necessario si aggiorna la scheda finanziaria (MIFID) in funzione di nuovi obiettivi, variazione dell’orizzonte temporale o profilo di rischio del cliente oppure nel caso la società introduca variazioni o sia occorsa la scadenza della stessa dall’ultimo incontro;
 - Aggiorno il cliente sulle novità relative alle possibilità di investimento e nuovi strumenti o servizi messi a disposizione dal mercato;
 - Nelle ore successive al termine dell’incontro con il cliente invio un resoconto scritto via email di quanto concordato o emerso durante l’appuntamento e le istruzioni per completare eventuali operazioni concordate (esempio: coordinate per bonifici);
 - Chiedo al cliente referenza di persone a sé vicine che necessitino di consulenza finanziaria strutturata attraverso la compilazione della tabella sotto riportata:

- Polizze di PRIVATE INSURANCE grazie ad accordi con differenti partner come UTMOSTe CARDIFF
- Polizze di RAMO I grazie ad accordi con differenti partner come ZURICH, AMISSIMA, HDI
- Gestioni Patrimoniali con opzione di scelta della banca depositaria tra Italiane o Estere; tale possibilità è UNICA in Italia in quanto lo status di SGR anziché di BANCA permette ad Azimut di costruire una posizione interamente detenuta all'estero ma gestibile interamente dall'Italia (per questa opzione è richiesta apertura di rapporto con fiduciaria)
- Strumenti di investimento in ECONOMIA REALE con tagli a partire da € 5.000; Azimut è l'unica società attualmente in Italia a permettere l'investimento in economia reale tramite FIA (fondi di investimento alternativi) ed ELTIF (european long term investment funds) che possano essere inseriti in un DEPOSITO PIR ALTERNATIVI e beneficiare **dell'esenzione totale delle imposte sul capital gain** come previsto dal cd DL "RILANCIO" n. 34 del 19 Maggio 2020 **sia per FIA ed ELTIF stessi che per fondi o SICAV "tradizionali" (UCITS) secondo le caratteristiche previste dal decreto.**
- Strumenti del risparmio amministrato quali azioni, obbligazioni, etf, etc, certificate, etc;
- Fondi pensione per persone fisiche;
- Per aziende: Fondi Pensione ed accordi plurisoggettivi per aziende dove mi uniformo al fondo di categoria e la possibilità di istituire TRATTAMENTI DI FINE MANDATO PER AMMINISTRATORI di società.

VALUTAZIONE DEL SERVIZIO :

Annualmente, ad ogni cliente sarà proposto un questionario al fine di rilevare costantemente la percezione del livello del servizio prestato e porre in essere le eventuali necessarie variazioni migliorative.

Il questionario rappresenta uno strumento importantissimo di confronto tra cliente e consulente attraverso il quale la relazione possa costruirsi e progredire nella massima trasparenza tra le parti. Le voci del questionario ricalcano l'elenco di servizi, strumenti, modalità di monitoraggio ed occasioni di contatto come espressi nel presente patto.

Il questionario è sottoposto al cliente nel corso del primo trimestre di ogni anno e la valutazione è da intendersi relativamente all'anno solare precedente.

REMUNERAZIONE DEL CONSULENTE

In Italia, il consulente abilitato all'offerta fuori sede (qualifica che identifica i consulenti per la sezione dell'albo alla quale sono iscritti) è remunerato direttamente dalla mandante (nel caso specifico AZIMUT). Il cliente quindi non pagherà NULLA direttamente al consulente.

Gli strumenti di risparmio gestito ed i servizi prevedono costi e commissioni che vengono incassati direttamente (per la loro totalità o parzialmente se servizi e strumenti sono prestati da società altre rispetto ad AZIMUT) da AZIMUT, la quale, in virtù del contratto di mandato di agenzia, riconosce una parte degli stessi al consulente. Questa modalità di remunerazione rende di fatto, per la maggior parte degli strumenti finanziari utilizzati, il servizio di consulenza prestato dal consulente al cliente un onere COMPRESO nei costi che il cliente sosterebbe anche acquistando indipendentemente gli strumenti finanziari e non aggiuntivo agli stessi.



CONTATTI

Numero di telefono personale : 3336730438 utilizzabile per chiamate, SMS e Whatsapp dalle 8 alle 19 dal lunedì al venerdì

Email professionale : andrea.spotti@azimut.it Utilizzabile 24 ore su 24

Sito Web : www.andreaspotti.it Utilizzabile 24 ore su 24

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/andrea-spotti-a5a05048/>

Segreteria presso la sede Azimut di Bergamo : 035 0560530 è il numero al quale il cliente, in alternativa al numero personale del consulente o in caso di temporanea non reperibilità dello stesso, può rivolgersi. Clara, Patrizia, Roberta sono le segretarie che cortesemente accoglieranno le eventuali richieste dei clienti.

Indirizzi e recapiti postali : Piazza don geremia rota n.4 – 24064 -Grumello Del Monte (BG),
oppure ufficio di Bergamo in viale Vittorio Emanuele II n.8 – 24121 Bergamo.

