

Allegato 4. Informativa precontrattuale

Ai sensi dell'art. 165 del Regolamento adottato con Delibera Consob n. 20307/2018 (il "Regolamento Intermediari) si forniscono di seguito le informazioni sul signor MOCELLIN ALBERTO (d'ora innanzi il "CONSULENTE") e sui servizi da esso svolti.

Le informazioni contenute nel presente Documento devono essere fornite al cliente o potenziale cliente prima che questi sia vincolato da un accordo per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti o comunque prima della prestazione di tale servizio.

Il destinatario del presente documento è invitato a leggere quanto segue prima di prendere qualsiasi decisione circa la stipulazione di un contratto di consulenza in materia di investimenti.

Il CONSULENTE è a disposizione per fornire ulteriori informazioni circa la natura e le caratteristiche del servizio di consulenza in materia di investimenti.

1. INFORMAZIONI SUL CONSULENTE

Nome e Cognome: ALBERTO MOCELLIN

Domicilio: VIA POSTUMIA DI LEVANTE 14D, CITTADELLA, PD

Sito web:

E-mail: albertomocellin.cfa@libero.it

PEC: alberto.mocellin@ingpec.eu

Telefono: 348 4144364

Iscritto con delibera n. 2046 del 25/10/2022 nella sezione CFA dell'Albo unico dei consulenti finanziari.

2. LINGUA UTILIZZATA

Il Cliente potrà comunicare con il CONSULENTE e ricevere da esso documenti e informazioni in lingua italiana.

3. METODI DI COMUNICAZIONE UTILIZZATI

L'invio di lettere, note informative, rendiconti, le eventuali notifiche e qualunque altra dichiarazione o comunicazione scritta, comprese le modifiche della informazioni contenute nel presente Documento, ove non diversamente previsto dalla legge o dal contratto, saranno effettuate al Cliente con pieno effetto all'indirizzo indicato all'atto della sottoscrizione del contratto o comunicato successivamente per iscritto.

Il Cliente può scegliere, al momento della sottoscrizione del contratto relativo al servizio di consulenza o con successiva comunicazione per iscritto, di ricevere le informazioni tramite supporto duraturo non cartaceo e, in particolare, tramite e-mail. A tal fine, il Cliente indicherà un indirizzo e-mail valido ed accessibile unicamente a lui e si impegna a mantenerlo attivo (o comunicare per iscritto un diverso indirizzo e-mail valido) sino a 14 mesi dopo lo scioglimento del contratto.

Le comunicazioni e/o eventuali notifiche al CONSULENTE dovranno essere effettuate dal Cliente al domicilio del CONSULENTE ovvero a mezzo posta elettronica certificata agli indirizzi sopra indicati.

L'invio delle raccomandazioni da parte del CONSULENTE e la conferma dell'esecuzione delle operazioni da parte del Cliente potranno essere effettuate mediante le seguenti modalità:

- posta (lettera raccomandata A/R)
- consegna a mano
- piattaforme di comunicazione via internet con utenza appositamente indicata dal Consulente
- posta elettronica ordinaria, all'indirizzo indicato nel contratto
- posta elettronica certificate (PEC), all'indirizzo indicato nel contratto

4. ISCRIZIONE NELL'ALBO PREVISTO DALL' ART. 18 BIS DEL DECRETO LEGISLATIVO 24.2.1998, N. 58

Si dichiara che il CONSULENTE è iscritto nella sezione dell'albo di cui all'art. 18 bis del Decreto Legislativo 24.2.1998 (TUF) tenuto dall'Organismo di Vigilanza previsto dall'art. 31, comma 4 del suddetto Decreto, con delibera del 2046 n 25/10/2022.

Il nome e l'indirizzo di contatto dell'Organismo sono: OCF albo.milano@pec.organismocf.it

5. RELAZIONI SULL'ESECUZIONE DEL SERVIZIO DI CONSULENZA

Il CONSULENTE invia al Cliente i seguenti rendiconti relativi alla prestazione del servizio di consulenza:

- entro 60 giorni dalla fine dell'anno solare, un rendiconto contenente a) una dichiarazione aggiornata che indichi i motivi secondo cui il Portafoglio corrisponde alle preferenze, agli obiettivi e alle altre caratteristiche del Cliente, b) le raccomandazioni fornite nel periodo di riferimento c) in forma aggregata, i costi e gli oneri del Servizio prestato e dei Prodotti Finanziari e servizi oggetto di raccomandazione.

6. POLITICA SUI CONFLITTI DI INTERESSE

Ai sensi dell'art. 177 del Regolamento Intermediari il CONSULENTE ha adottato una Politica sui conflitti di interesse finalizzata a:

- individuare, in riferimento al servizio di consulenza in materia di investimenti, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gli interessi di uno o più clienti;
- definire le procedure da seguire e le misure da adottare per prevenire o gestire tali conflitti.

Le procedure e le misure adottate sono volte a identificare e prevenire i conflitti di interesse che potrebbero insorgere tra il CONSULENTE il Cliente o tra il Cliente e altri clienti del CONSULENTE al momento della prestazione del Servizio oggetto del presente Contratto, al fine di evitare che tali conflitti di interesse incidano negativamente sul Cliente.

Il CONSULENTE ove le misure adottate non siano sufficienti a evitare, con ragionevole certezza, il rischio di danneggiare gli interessi del Cliente, informerà chiaramente su supporto durevole il Cliente della natura generale e/o delle fonti dei potenziali conflitti di interesse derivanti dalle raccomandazioni fornite, nonché delle misure adottate per mitigare i rischi connessi, affinché il Cliente possa assumere una decisione di investimento informata.

Il Cliente può richiedere al CONSULENTE ulteriori dettagli analitici sulla politica di gestione dei conflitti di interessi ai recapiti precedentemente indicati

Nello svolgimento dell'attività il CONSULENTE non ha l'obbligo di aggiornare le raccomandazioni prestate al Cliente e di comunicare al Cliente le perdite subite sugli strumenti oggetto di raccomandazione.

Il Cliente è libero di non dar corso alle operazioni di investimento/disinvestimento consigliate in esecuzione del presente contratto.

Il Servizio può essere erogato dal CONSULENTE anche in luogo diverso dal suo domicilio.

Il CONSULENTE non è autorizzato ad eseguire le operazioni raccomandate al cliente il quale potrà effettuarle per il tramite degli intermediari abilitati (banche, SIM, SGR) nell'ambito dei servizi di investimento e delle attività da queste prestate.

Quale remunerazione per lo svolgimento del servizio di consulenza il Cliente è tenuto a pagare al CONSULENTE e una parcella commisurata al contenuto ed al valore del servizio.

In mancanza di una modalità univoca di quantificazione del compenso essa può variare in funzione dalla complessità e dalla dimensione del patrimonio sotto consulenza, degli obiettivi e dal profilo di rischio del cliente ed in linea generale dal tempo che il CONSULENTE dedicherà all'analisi e allo studio sulla fattispecie concreta. Pertanto il CONSULENTE si impegna a sottoporre al potenziale Cliente, dopo che questi gli abbia fornito le necessarie informazioni sopra sintetizzate, in tempo utile prima che questi sia vincolato da un accordo per la prestazione del servizio di consulenza, un preventivo di parcella personalizzato. Modalità e tempi di pagamento saranno indicati nel suddetto preventivo

La parcella pagata dal Cliente costituisce, per previsione di legge e per vincolo contrattuale, l'unica forma di remunerazione del CONSULENTE per i servizi prestati al Cliente; al CONSULENTE è vietato percepire compensi (incentivi) da parte di soggetti terzi.

Il CONSULENTE è tenuto, per deontologia professionale, ad essere indipendente rispetto agli emittenti dei prodotti finanziari raccomandati, nonché rispetto agli intermediari abilitati allo svolgimento dei servizi di investimento nell'ambito dei quali il Cliente esegue le raccomandazioni.

Nella prestazione del servizio di consulenza il CONSULENTE non può detenere fondi o titoli appartenenti ai clienti.

Il Cliente ed il CONSULENTE possono eventualmente concordare che il CONSULENTE abbia una delega a visionare gli investimenti del Cliente presso le banche o gli intermediari finanziari o le società di gestione del risparmio che il Cliente utilizza, senza alcuna autorizzazione ad operare. Possono eventualmente concordare altresì che le dette imprese di investimento inviino direttamente al CONSULENTE le informative sulle operazioni eseguite dal Cliente.

Per maggiori informazioni sui contenuti del servizio di consulenza e sugli obblighi del CONSULENTE e del cliente si rinvia al contratto di consulenza in materia di investimenti che deve essere sottoscritto preventivamente allo svolgimento del servizio.

7. VALUTAZIONE PERIODICA DELL'ADEGUATEZZA

Nello svolgimento del servizio di consulenza in materia di investimenti il CONSULENTE fornisce al Cliente raccomandazioni in relazione ad operazioni di investimento o disinvestimento che, se eseguite, consentano l'adeguatezza del Portafoglio rispetto al profilo del Cliente ricostruito sulla base delle informazioni fornite mediante compilazione del Questionario sottopostogli prima della conclusione del presente contratto o in occasione di eventuali successivi aggiornamenti.

In particolare il CONSULENTE verifica che l'operazione raccomandata:

- corrisponda agli obiettivi di investimento del Cliente, inclusa la sua tolleranza al rischio;
- sia di natura tale che il Cliente sia finanziariamente in grado di sopportare i rischi connessi all'investimento compatibilmente con i suoi obiettivi di investimento;
- sia di natura tale per cui il Cliente possieda le necessarie conoscenze per comprendere i rischi connessi alla gestione del suo portafoglio.

Il CONSULENTE effettua una valutazione periodica dell'adeguatezza del Portafoglio con frequenza ANNUALE.

La valutazione di adeguatezza è svolta per consentire al consulente di agire secondo il migliore interesse del cliente. È pertanto indispensabile che il Cliente, mediante la compilazione del Questionario sottopostogli dal CONSULENTE, fornisca informazioni corrette e aggiornate concernenti:

- le sue conoscenze ed esperienze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio;
- la sua situazione finanziaria, compresa la sua capacità di sostenere le perdite;
- i suoi obiettivi di investimento, compresa la sua tolleranza al rischio.

Il Cliente è tenuto a comunicare al CONSULENTE eventuali aggiornamenti delle informazioni.

Le suddette informazioni consentono al CONSULENTE di comprendere le caratteristiche essenziali del Cliente e di raccomandargli prodotti finanziari e servizi di investimento che siano adeguati con particolare riferimento alla sua tolleranza al rischio e alla sua capacità di sostenere perdite; nel caso in cui il Cliente non fornisca le informazioni previste nel Questionario, il servizio di consulenza non potrà essere prestato.

Il Cliente deve rendersi consapevole che risposte errate o non veritiere possono compromettere l'attendibilità della valutazione di adeguatezza e diminuire il suo livello di tutela.

Il CONSULENTE è tenuto ad astenersi dal formulare raccomandazioni se nessuno dei prodotti finanziari e dei servizi di investimento è adeguato per il Cliente.

8. INTEGRAZIONE DEI FATTORI DI SOSTENIBILITA'

Ai sensi dell' Art. 165 comma 1 lett. h-bis del Regolamento Intermediari, nel processo di selezione degli strumenti finanziari oggetto del servizio di consulenza in materia di investimenti, il CONSULENTE integra una valutazione in merito ai fattori di sostenibilità ambientale, sociale e di governance, al fine di garantire che i vari prodotti e strumenti possano essere raccomandati solamente a clienti che esprimono preferenze in tema di sostenibilità compatibili con le caratteristiche degli stessi strumenti.

Dato che la consulenza svolta dal CONSULENTE riguarda il portafoglio finanziario nel suo complesso, la valutazione dei fattori di sostenibilità viene svolta a livello di portafoglio. Ciò significa che, nel suo complesso, il portafoglio dovrà essere allineato alle preferenze di sostenibilità del cliente, anche se è possibile che, per ragioni di gestione del rischio o di raggiungimento degli obiettivi del cliente, alcuni singoli strumenti utilizzati non siano singolarmente allineati alle preferenze del cliente.

La valutazione delle caratteristiche di sostenibilità ambientale, sociale e di governance viene svolta, a seconda della tipologia di strumento/prodotto secondo le informazioni dichiarate dall'emittente ai sensi delle regolamentazioni vigenti oppure utilizzando modelli di valutazione esterni (rating) e/o analisi svolte internamente.

Allegato 4 bis – Informativa precontrattuale – Altre attività.

DOCUMENTO INFORMATIVO

1. Consulenza per la valutazione e la copertura delle esigenze di integrazione pensionistica

L'obiettivo è far conoscere la previdenza complementare, ai sensi del decreto legislativo 5 dicembre 2005, n. 252 e fare uno screening delle coperture pensionistiche attuali del cliente.

Il sistema previdenziale italiano si compone di tre pilastri: il primo pilastro è costituito dalla previdenza obbligatoria, il secondo dalla previdenza complementare su base collettiva ed il terzo dalla previdenza complementare individuale.

La previdenza sociale obbligatoria

La previdenza obbligatoria, in Italia, è gestita essenzialmente dall'INPS (Istituto Nazionale Previdenza Sociale) e si basa su un sistema a ripartizione: con i contributi versati dai lavoratori attivi si erogano le prestazioni pensionistiche dei lavoratori non più attivi. Se il numero dei pensionati supera quello dei componenti della Forza lavoro il sistema subisce scompensi. Fino al 1995 il calcolo delle prestazioni veniva eseguito con metodo retributivo: ci si basava cioè sulla media di retribuzioni e redditi percepiti negli ultimi anni di lavoro moltiplicandola per gli anni di contribuzione e per una determinata aliquota. Nel 1995 si è passati al sistema contributivo: il calcolo delle prestazioni viene eseguito sulla base dei contributi effettivamente versati nell'arco della vita moltiplicato per un determinato coefficiente di trasformazione.

La previdenza complementare

La previdenza complementare, ovvero integrativa rispetto a quella obbligatoria per legge, si attua per scelta libera e volontaria attraverso i Fondi pensione, organismi associativi costituiti come soggetti giuridici gestiti da compagnie di assicurazione, banche, SIM o SGR. L'aderente effettua versamenti liberi e volontari al Fondo scelto e la prestazione pensionistica consiste in una rendita vitalizia che va a sommarsi alla pensione pubblica. Anche il TFR di un lavoratore dipendente può essere fatto confluire direttamente nel Fondo pensione. Il diritto alla prestazione pensionistica si acquisisce dopo almeno 5 anni di adesione alla forma di previdenza complementare e solamente una volta maturati i requisiti richiesti per ottenere la pensione pubblica. Prima di tale termine è possibile ritirare solamente parte delle somme costituenti il Fondo pensione, in determinate situazioni e non prima di aver aderito alla forma pensionistica da almeno 5 anni.

FONDI PENSIONE CHIUSI (O NEGOZIALI) E FONDI PENSIONE APERTI

I fondi pensione chiusi sono riservati ad una platea di persone con caratteristiche omogenee: la stessa categoria lavorativa, la stessa azienda, la stessa appartenenza territoriale ecc. Sono definiti anche fondi negoziali perché prendono campo da atti di negoziazione fra le parti sociali, come contratti e accordi collettivi o sindacali, regolamenti di enti o aziende, accordi regionali, accordi fra liberi professionisti ecc. I Fondi pensione chiusi possono essere solamente ad adesione collettiva, ciò significa che si aderisce per libera scelta individuale ma in quanto facenti parte di una collettività definita. I Fondi negoziali sono istituiti dalle parti sociali ma la gestione è affidata ad un investitore professionale esterno come una banca o compagnia di assicurazione. I fondi pensione aperti sono invece destinati ad una platea indefinita di soggetti: tutti possono aderire e l'adesione può essere sia individuale che collettiva. Vi è identità tra soggetto istitutore e soggetto gestore, che può essere una banca, una compagnia di assicurazione, una SIM, una SCR. L'autorità di vigilanza sui Fondi pensione è la COVIP (Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione).

PIP, PIANI INDIVIDUALI PREVIDENZIALI (o FIP, FORME PENSIONISTICHE INDIVIDUALI)

I PIP, o Piani Individuali Previdenziali, sono Stati introdotti dal decreto del 18 Febbraio 2000 numero 47 e sono in vigore dal 1° gennaio 2001. Sono delle particolari polizze vita, istituibili e gestibili solo da compagnie di assicurazione e possono essere solamente ad adesione singola. Le prestazioni ottenibili con un PIP sono le medesime ottenibili da un Fondo pensione, cambia però la modalità di gestione delle risorse.

I PIP possono essere di tipo rivalutabile o Unit Linked. Nei PIP di tipo rivalutabile è garantito il rimborso del capitale e talvolta un rendimento minimo. Le somme che vi sono destinate confluiscano, come per le polizze vita, nella gestione separata delle compagnie e godono di un regime ridotto di sequestrabilità e pignorabilità. Le somme destinate ai PIP di tipo Unit Linked, invece, sono investite in Fondi interni alla compagnia o in un Fondo comune di investimento. Non è garantito un rendimento minimo ed è possibile scegliere fra varie linee

di gestione a seconda della propria propensione al rischio.

La finalità della consulenza pensionistica va a estrapolare le esigenze future di reddito, rispetto ai versamenti attuali (volontari, dell'azienda, del TFR se presente), confrontando il tenore di vita attuale con quello che si andrà a sostenere in quiescenza.

2. Consulenza per l'individuazione e quantificazione dei rischi del nucleo familiare

La consulenza parte da esigenze di copertura del rischio prima che di investimento: ciascuna persona è portatrice di interessi e necessità di sicurezza, prima che di esigenze speculative.

Quali sono i principali rischi da coprire?

Il rischio è la produttoria del danno e della probabilità del suo accadimento.

A titolo semplificativo e non esaustivo, i danni possono colpire:

- le cose di proprietà (casa, macchina, barca, macchinari, arredamento, capannoni, uffici, impianti, merci, ecc...),
- le cose di terzi (causati alle cose di terzi anche da persone che compongono il nucleo familiare, ai fabbricati vicini),
- le persone (terzi, vicini, fornitori, clienti...).

E' cura del consulente far emergere i rischi per sincerarsi che il cliente sia coperto o assisterlo perché li possa coprire confrontandosi con il proprio assicuratore e mettendo a confronto assicurazioni diverse.

3. Consulenza per la pianificazione finanziaria personale e familiare

Le esigenze di una famiglia vanno sicuramente oltre il semplice portafoglio finanziario.

La pianificazione per "investimenti basati sugli obiettivi di vita" è importante a causa dell'incertezza che viviamo e che i mercati stessi ci fanno vivere.

Il fine ultimo della pianificazione è quello di aiutare a prendere decisioni in condizioni di incertezza e migliorare sempre di più la capacità di prendere queste decisioni.

La psicologia dell'investitore passa per la consapevolezza anche delle proprie reazioni e questa si accresce solo attraverso l'esperienza diretta. Essere consapevoli non significa semplicemente conoscere, ma fare esperienza di un evento sul quale si è precedentemente ben riflettuto.

Quindi il cliente prima di prendere una decisione finanziaria volta a raggiungere un'obiettivo di vita vedrà confrontati diversi scenari e avrà maggiore consapevolezza degli stessi, pur sapendo che il passato non è garanzia del futuro.

Affinché questo percorso di consapevolezza si realizzi si cercherà di:

1. dotarsi di obiettivi "smart" (specifici, misurabili, ambiziosi ma raggiungibili e temporizzati)
2. realizzare un piano d'investimento con regole molto dettagliate, progettate partendo dal concetto di incertezza dei mercati;
3. vivere le conseguenze delle scelte previste dal piano ed attraverso esse apprendere.

4. Consulenza per la pianificazione successoria familiare

Il patrimonio personale accumulato nel corso della propria vita può essere trasferito ai propri figli, familiari e persone care in vario modo: pianificare la successione è fondamentale.

Obiettivo dell'analisi è triplice:

- stabilire gli eredi legittimi o meno,
- eseguire il compendio del patrimonio finanziario, immobiliare, e del patrimonio esteso (auto, gioielli, etc...),
- capire le quote di spettanza, le cifre imponibili, le imposte di successione.

Una volta recuperati questi dati, questi vanno confrontati con i reali desideri successori del cliente. L'analisi si pone di rendere espliciti i mezzi adeguati per fare questo importante passo, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- la redazione del testamento,
- le erogazioni da parte di soggetti privati (donazioni),
- la stipula di polizze di assicurazione,
- la costituzione di trust,
- la costituzione di fondi familiari,
- di vincoli di destinazione di cui all'articolo 2645-ter del codice civile
- di fondi speciali composti di beni sottoposti a vincolo di destinazione e disciplinati con contratto di affidamento fiduciario in favore di persone con disabilità grave.

Il fine è cercare di creare i presupposti perché le fatiche di una vita portino i frutti sperati nelle mani giuste. Per perseguire questo fine l'analisi andrà approfondita confrontandosi con avvocati, notai: figure professionali dedicate.