

Second opinion sul portafoglio

Domenico Mosca
Consulente finanziario Fineco
Albo OCF, matricola 638209
domenico.mosca@pfafineco.it

Per chi ha investimenti presso una o più banche e vuole un parere esterno su come sono organizzati. La second opinion non sostituisce il commercialista o il notaio: riguarda solo la parte finanziaria, e nessuna decisione è richiesta per riceverla.

1. Cosa analizzo

Domanda	Cosa ottieni
Cosa possiedi davvero?	Le esposizioni sommate su tutti gli intermediari: azioni, obbligazioni, liquidità, aree geografiche, valute. Fondi diversi possono contenere gli stessi titoli.
Quanto paghi ogni anno?	Il costo totale in euro: costi dei prodotti, consulenza, operazioni, custodia, imposta di bollo, ed eventuali costi di uscita.
Dove sono le concentrazioni?	Il peso di un singolo titolo, settore, emittente o della propria azienda sul totale.
È coerente con i tuoi tempi?	Il confronto tra quando ti serviranno le somme e quanto rapidamente, e a quale costo, si possono disinvestire.
Ci sono scadenze?	Minusvalenze che scadono, polizze o titoli in scadenza, vincoli di durata: dati da condividere anche con il commercialista.

2. Cosa preparare

- ☐ L'ultimo rendiconto di ogni banca o intermediario, con l'elenco degli strumenti e il loro valore
- ☐ L'informativa annuale sui costi e oneri che ogni intermediario invia, di solito in primavera
- ☐ Per le polizze: condizioni contrattuali, valore di riscatto aggiornato, eventuali penali di uscita
- ☐ Per il fondo pensione: l'ultima comunicazione periodica, con la linea di investimento e i costi
- ☐ Il prospetto delle minusvalenze, se il deposito titoli è in regime amministrato
- ☐ Le somme che serviranno nei prossimi anni, con una data indicativa _____

Non serve inviare nulla prima del primo incontro: i documenti si guardano insieme, o si condividono nel modo concordato, mai per email o tramite il modulo del sito.

3. Il quadro da compilare

Intermediario	Valore	Costi annui in euro	Cosa contiene (fondi, titoli, polizze, gestioni)
Totale			

4. Chi fa cosa

Il consulente finanziario

- Analizza esposizioni, costi, concentrazioni e tempi del portafoglio
- Mette a confronto le alternative, compresa quella di non cambiare nulla
- Formula proposte solo dopo la valutazione di adeguatezza prevista dalla normativa

Il commercialista

- Valuta gli effetti fiscali di ogni vendita o trasferimento
- Segue dichiarazioni, regimi fiscali e minusvalenze nel regime dichiarativo
- Resta il riferimento per tutte le scelte fiscali

Il notaio o l'avvocato

- Successioni, donazioni, intestazioni e vincoli
- Accordi tra coeredi, coniugi o soci
- Atti e contratti

5. Da ricordare

- Un portafoglio con molti prodotti non è per forza diversificato: conta cosa c'è dentro, sommato su tutti i conti.
- Il costo di un investimento si confronta in euro all'anno, non solo in percentuale: su 500.000 euro, mezzo punto di differenza vale 2.500 euro l'anno.
- Cambiare tutto in una volta raramente conviene: vendite, imposte e costi di uscita si pianificano nel tempo.
- La second opinion non obbliga a spostare nulla. Se emerge che il portafoglio è coerente, è un risultato utile quanto il contrario.

Per richiedere una second opinion. Scrivimi dal sito, sezione Contatti, oppure a domenico.mosca@pfafineco.it. Il primo confronto è gratuito: ti dico se e come posso esserti utile.