

I migliori consulenti in Italia per specifiche competenze professionali

ANNUARIO 2014



I Professionisti
della Finanza®
scelti da



CONSULENZA FISCALE

TUTELA PATRIMONIALE

CONSULENZA PREVIDENZIALE

RELAZIONE CON IL CLIENTE

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO



WWW.PROFESSIONEFINANZA.COM

finanzaSTORE.com
LIBRI | SOFTWARE | TOOLS

I Libri, i software e numerosi
tools utili in campo
finanziario

PF EXPO

Il più importante
Evento Formativo
dedicato al
Professionista della Finanza®



La **Formazione di Qualità** per
il *Professionista della Finanza®*

- Corsi per l'ottenimento e il mantenimento EFPA
- Attestati di Competenze Specialistiche

PF Awards '14

La **Premiazione** dei
Professionisti della Finanza®
che dimostrano di avere
le **migliori** competenze
professionali



Il **Roadshow Formativo** su
tutto il territorio italiano



MyAdvice
RIVISTA DI FORMAZIONE FINANZIARIA

La **Rivista**
di approfondimento
Formativo finanziario



L'**Editoria** specializzata per il
Professionista della Finanza®



Il **Calendario degli Eventi**
finanziari italiani



PFAWARDS2014

In questo annuario **ProfessioneFinanza** intende dare visibilità e lustro a quei Professionisti della Finanza® - Promotori Finanziari, Consulenti Indipendenti e Private Banker - che hanno dimostrato di possedere delle **competenze specifiche e approfondite** in alcune aree tematiche di interesse per il Cliente finale, dimostrandosi così veri e propri PFSpecialist!

La **mission** di ProfessioneFinanza è infatti sempre stata quella di offrire formazione di alta qualità ai professionisti del settore, una formazione che sia in grado di supportarli nelle molteplici sfide che questa professione presenta, non da ultimo una clientela sempre più esigente alla ricerca di una consulenza fortemente specializzata. Il **riconoscimento di PFSpecialist** nasce proprio per dare la possibilità ai consulenti finanziari meritevoli di mettere in luce le proprie conoscenze e competenze nei confronti dei clienti, acquisiti o potenziali, che potranno così vedere in loro un punto di riferimento in uno, o più, ambiti consulenziali.

Nei nostri corsi di formazione, ci accorgiamo, infatti, di avere in aula professionisti preparati, assolutamente in grado di poter offrire una consulenza qualificata e in linea con le molteplici esigenze della propria clientela.

Da qui è nata l'idea di assegnare, **in occasione del PFEXPO** - il più importante evento formativo italiano in ambito finanziario - un riconoscimento super partes tramite i **PFAwards**, iniziativa che ha ottenuto anche il patrocinio di EFPA Italia, e che costituisce, senza ombra di dubbio, un elemento di grande prestigio e un'evidente conferma della validità delle competenze del professionista. Ciò rappresenta certamente un fattore di grande interesse per il cliente finale che potrà avere un'ulteriore dimostrazione dell'affidabilità del proprio consulente.

La consulenza richiesta oggi dal Cliente è sempre più a 360 gradi, per questo abbiamo scelto aree tematiche che rappresentino gli ambiti di sicuro interesse pratico. Ovviamente abbiamo voluto dar spazio alla **costruzione del portafoglio**, affiancando a questa la capacità di **relazionarsi con il cliente** per poi spaziare con argomenti estremamente attuali come la **consulenza fiscale alla famiglia, la tutela patrimoniale, la pianificazione successoria e la consulenza previdenziale**.

Si tratta in assoluto della prima iniziativa di questo genere che non si concluderà solamente con questo **annuario** ma che troverà in una serie di iniziative per sottolineare l'importanza di affidarsi a professionisti sempre più competenti e specializzati nelle aree consulenziali di interesse per il cliente.



Jonathan Figoli

Owner & CEO ProfessioneFinanza

I NUMERI DEI

PF Awards '14

826 ISCRITTI



6 AREE
CONSULENZIALI



150



PROFESSIONISTI
PROCLAMATI



60
FINALISTI



15

PFSPECIALIST
CON LODE



CENA DI GALA

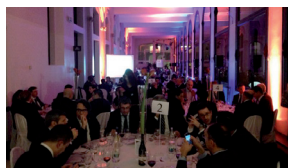
163

INVITATI PRESENTI



98

**NUMERO INTERMEDIARI
COINVOLTI**



51

**NUMERO PREMIATI
PRESENTI**



24

**ALTRI PROFESSIONISTI
INVITATI**

Un'iniziativa



Con il patrocinio di



AREA TEMATICA
COSTRUZIONE
DEL PORTAFOGLIO



De Maio Giuseppe

Intermediario Banca MPS Promozione finanziaria

E-mail: giuseppe.demaio@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 081.5323109

Cell.: +39 348.4202531

Ufficio: Corso Italia 299 - 80063 Piano di Sorrento (Na)

Certificato 

Laurea in Economia presso l'Università Parthenope di Napoli nel 1993.
Iscritto all'APF dal 1995 e Certificato EFPA dal 2009. La continua ricerca di soluzioni personalizzate per la gestione del risparmio e una costante opera di educazione finanziaria della clientela costituiscono le basi della mia attività di consulenza nell'ambito di Banca MPS Promozione finanziaria. I miei numeri:

- 110 il numero dei clienti;
- 4 le grandi crisi finanziarie mondiali vissute (bolla internet, torri gemelle, mutui subprime, debito sovrano);
- 25 gli anni dedicati allo studio e allo svolgimento della mia attività professionale.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Un rendimento adeguato degli investimenti passa inevitabilmente per una corretta costruzione di portafoglio in coerenza con gli obiettivi concordati con il cliente. Una buona costruzione di portafoglio a sua volta non può prescindere da una corretta misura e gestione di tutti i fattori di rischio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Particolare attenzione, in fase di consulenza viene riservata alla misurazione ed individuazione del rischio a cui è esposto il portafoglio. Il continuo monitoraggio consentirà, infine, di evitare che possibili future crisi finanziarie vadano a compromettere irreparabilmente il patrimonio del cliente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela target è sia quella denominata "affluent" che considera il consulente un partner con il quale realizzare i propri obiettivi, sia ovviamente la clientela cosiddetta "private" che abbisogna invece di un servizio di consulenza ad altissimo valore aggiunto con un elevatissimo grado di personalizzazione.

Alla ricerca della fiducia perduta

Oggi tutto il mondo della finanza è attraversato da una crisi di fiducia generalizzata. La sfida, per noi operatori, sarà riconquistare la fiducia perduta. Come ricostruire questo legame interrotto? La strada da percorrere per risparmiatori ed operatori, è quella della conoscenza. In questa importante opera di alfabetizzazione del risparmiatore un ruolo importante potranno averlo gli operatori. L'educazione del cliente ha per il consulente una duplice valenza: da un lato gli permette di fidelizzare un cliente sempre più evoluto, dall'altro gli consente di sviluppare nuova clientela.

L'organizzazione dei "salotti finanziari", è un'ottima formula per tradurre in pratica questa duplice esigenza. Il tema dell'alfabetizzazione interessa anche e forse ancor di più noi operatori. Dobbiamo finalmente aprirci ad una formazione diversa, sempre più orientata al cliente.

Noi consulenti approfondiamo tanta energia nella costruzione del portafoglio, mentre spesso riserviamo poca attenzione alla stima dei rischi personali e familiari del risparmiatore. In una famiglia con figli minori la principale risorsa da tutelare è il capitale umano, ebbene, credo che pochissimi clienti abbiamo in portafoglio strumenti adeguati a proteggere questa risorsa vitale. Anche il concetto di diversificazione va assolutamente rivisto. Parlerei quindi di due diversi tipi di diversificazione: una "di primo livello", effettuata individuando gli obiettivi del cliente. Solo con la "diversificazione di secondo livello" si passerà poi a selezionare gli strumenti finanziari ed assicurativi adeguati.

Questa è vera pianificazione finanziaria. Perché prevedere le crisi dei mercati è un esercizio inutile. Molto più produttivo e gratificante sarà invece impegnarsi nella previsione delle evoluzioni della vita familiare e personale del cliente. In Italia, purtroppo, il mondo del risparmio è "comandato" dall'offerta, la domanda non ha alcuna capacità di incidere, proprio perché impreparata. Se in passato si poteva tollerare un tale stato di cose oggi assolutamente non lo si può più. In un modo in cui molte certezze non esistono più, dove i risparmi sono sempre meno, diventa fondamentale fare vera pianificazione finanziaria fatta da soggetti qualificati che godono la fiducia del risparmiatore ed ecco che il cerchio si chiude.

Concentrati quindi sul cliente e poco sui mercati. Questo è l'unico modo per creare finalmente, una catena di valore in cui tutti vincono, clienti ed operatori.



Gatti Simonetta

Intermediario Banca Euromobiliare

E-mail: simona.gatti@bancaeuro.it

Telefono: 02.72600319

Cell.: +39 346.4088385

Ufficio: Banca Euromobiliare

Via Monte di Pietà 23 - 20121 Milano

Ho una laurea in economia alla Bocconi e un master in finanza presso una prestigiosa università americana, seguita da 15 anni di esperienza lavorativa negli USA e a Londra, nella consulenza strategica e poi nell' investment banking, dove mi occupavo di valutazioni, acquisizioni e quotazioni di società. Questo mi ha fornito una visione globale dei fattori che influenzano i cicli economici (nonché le crisi) ed i trend di investimento. Tornata in Italia, ho deciso di applicare quest' esperienza alla consulenza per i privati prima presso Citi-group poi presso Banca Euromobiliare, dove lavoro come promotore.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Mi sono specializzata sulla costruzione di portafoglio per valorizzare le mie competenze e perché la ritengo cruciale per raggiungere gli obiettivi di rendimento/rischio dei clienti. La crisi degli ultimi anni ha posto sfide e sfatato sicurezze, dimostrando come un' accurata diversificazione e allocazione degli investimenti sia essenziale per preservare e accrescere il patrimonio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

In questo ambito il mio valore aggiunto risiede in un approccio analitico e rigoroso, in una comprensione approfondita dei mercati finanziari internazionali, e nella capacità di valutare e calare le esigenze del cliente nel contesto macro e di mercato, offrendo soluzioni personalizzate e prestando dovuta attenzione al rischio dei singoli investimenti e del portafoglio nel complesso.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Mi rivolgo ad una clientela di fascia media e alta che cerchi un professionista competente con cui instaurare un rapporto di lungo periodo, e che apprezzi un approccio sistematico nella selezione degli investimenti e nella ricerca delle soluzioni più adatte (non faccio trading) e l' onestà intellettuale di non promettere risultati non coerenti con il contesto di mercato.

La parola d'ordine è diversificare il portafoglio

Nella costruzione di un portafoglio vi sono tre elementi imprescindibili: una profonda comprensione dei bisogni del cliente, del suo orizzonte temporale e della sua tolleranza del rischio; un'approfondita analisi dello scenario macroeconomico e di mercato di riferimento; e un'accurata diversificazione di portafoglio in termini di classi di attivo, geografia e settori. La crisi dell'Eurozona ha sfatato delle sicurezze e ha mostrato come le correlazioni tra le asset class possano cambiare rapidamente, ponendo sfide importanti. Ad esempio un titolo di stato Italiano, considerato "sicuro" si è trasformato in un investimento volatile e correlato positivamente con tutti gli asset rischiosi amplificando la volatilità del portafoglio. La crisi ha anche dimostrato come si debba tornare ad un'attenta valutazione dei fondamentali e delle fragilità dei singoli emittenti, siano essi Stati o corporate.

Se queste sono lezioni metabolizzate, la sfida principale per i prossimi 12-24 mesi è traghettare i portafogli attraverso un periodo di moderata crescita globale ma progressiva normalizzazione delle politiche monetarie straordinarie, partendo da tassi di interesse ai minimi storici, valutazioni non più a sconto e situazioni di fragilità non completamente risolte in molti paesi.

Una particolare problematica risiede nel corretto monitoraggio del rischio. La volatilità dell'azionario e degli high yield dei paesi sviluppati da mesi è ai minimi storici, anche grazie agli straordinari stimoli monetari, ma questo non deve portare a esser compiacenti e aumentare il rischio in quanto insidie legate a eventi inattesi o geopolitici sono sempre in agguato. In questo contesto, sicuramente di aiuto è l'inserimento nei portafogli di fondi flessibili e absolute return, come di fondi azionari long/short e macro a media volatilità.

Ma sostituendo a un rischio mercato un rischio gestore è necessario affiancare diverse strategie. Nel complesso bisogna esser molto rigorosi e metodici e diversificare con attenzione i portafogli, avendo cura dell'impatto sulle correlazioni della rimozione degli stimoli monetari e ricercando strategie il più possibile decorrelate. Ma soprattutto gestire le aspettative di rendimento dei clienti nel rispetto di una corretta valutazione dei rischi.



Piacentini Enrico

Intermediario Banca Fineco

E-mail: enrico.piacentini@pfafineco.it

Telefono: 0585.811768

Cell.: +39 347.6092355

Ufficio: Ufficio dei Promotori Finanziari
Piazza Aranci 6 - 54100 Massa (MS)

La mia attività consiste nel predisporre soluzioni di investimento finalizzate al raggiungimento degli obiettivi del cliente famiglia rilevati in sede di analisi di pianificazione finanziaria; operativamente, dopo aver individuato ogni singolo obiettivo ed averlo quantificato in termini temporale e monetario, procedo alla costruzione di portafogli efficienti, ben diversificati, uno per ogni meta da raggiungere. Periodicamente incontro il cliente per verificare se l'andamento reale di ogni singolo portafoglio corrisponde a quanto stimato in sede iniziale, attraverso un monitoraggio centrato sulle logiche del constant mix.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Mi sono concentrato sulle logiche di costruzione di portafoglio perché esse rappresentano la vera consulenza finanziaria; come dimostrato da numerosi studi, la soddisfazione di un investimento deriva proprio dall'efficacia dell'asset allocation iniziale, dunque tutti gli altri aspetti rivestono un ruolo secondario a questo.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto che ritengo di apportare è frutto della combinazione tra la pianificazione finanziaria e la costruzione dei portafogli efficienti: diversi bisogni richiedono diverse risposte consulenziali, ed in un mondo in cui a dominare è la pubblicità di prodotto, ciò è per me il vero tratto distintivo.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio target di clientela privilegiato è la famiglia media: ha bisogni da soddisfare ma non trova risposte né in tema di pianificazione finanziaria né di costruzione di soluzioni personalizzate. Ma se soddisfatta, la famiglia media è un volano di marketing quanto mai efficiente, grazie alla referenza attiva che è in grado di assicurare al proprio professionista di fiducia.

L'obiettivo primario è la gestione del rischio

La costruzione del portafoglio è quell'attività che, partendo dalle logiche di pianificazione finanziaria e di analisi dei bisogni del cliente famiglia, arriva a definire soluzioni d'investimento e gestione del denaro efficienti e adeguate.

Nel corso della mia attività professionale, il tema del rischio e della sua gestione o minimizzazione ha avuto sempre un ruolo fondamentale. Non ho mai abbandonato le logiche di un percorso che le ripetute crisi dei mercati hanno dimostrato essere solido, consistente e fatto di passaggi successivi quali:

- 1) analisi di pianificazione finanziaria;
- 2) costruzione di tanti portafogli quanti sono gli obiettivi del cliente, rilevati in sede di pianificazione;
- 3) costruzione ex ante di portafogli efficienti composti di indici;
- 4) replica dei portafogli composti di indici con prodotti di risparmio gestito aventi caratteristiche quali: a) Beta prossimo ad 1; b) correlazione con il proprio mercato vicina ad 1; c) R quadro tra 0,80 ed 1; d) almeno 8 anni di vita, ove possibile;
- 5) monitoraggio dell'andamento dei portafogli utilizzando il cosiddetto cono di volatilità in una logica di constant mix.

Il tutto nel rispetto di una serie di principi che possono costituire dei veri consigli per i risparmiatori:

- 1) investire nei mercati e non nei singoli titoli, per ridurre il rischio di volatilità senza penalizzare il rendimento;
- 2) investire nei mercati efficienti;
- 3) investire con modalità efficienti: ciò si traduce nella costruzione di portafogli composti da asset tra loro decorrelati, per ridurre ulteriormente la volatilità attesa;
- 4) investire nel rispetto dell'orizzonte temporale di ogni singolo obiettivo: un investimento a breve termine dovrà avere un livello di rischio inferiore rispetto a quello di uno a più lungo termine, in quanto il tempo è un fattore di riduzione della volatilità.

Questa metodologia di lavoro mi ha portato a una sana e corretta gestione dei portafogli, sufficientemente slegata dagli andamenti di breve periodo e focalizzata sull'obiettivo finale. Il tempo e le energie utilizzati per far passare una logica di questo tipo, centrata sul passaggio dal "quanto mi rende?" al "quanto mi serve?" sono stati ampiamente ricompensati da una elevata fedeltà dei clienti.



Dell'Unto Alessandro

Intermediario Banca MPS Promozione finanziaria

E-mail: alessandrodelunto1959@gmail.com

Telefono: 050.970124

Cell.: +39 335.8324352

Ufficio: Via Cisanello 147 - 56124 Pisa

Certificato 

Descrivere la mia attività è una cosa piacevole e al tempo stesso complessa, ormai la svolgo quasi venti anni ed è sempre stata in continua evoluzione, se inizialmente era richiesta una attitudine di tipo commerciale, adesso occorre una notevolissima preparazione tecnica e professionale. Il rapporto con i clienti generalmente dura molti anni per cui la nostra responsabilità consulenziale si estende per molto tempo consistendo essenzialmente nell'aiutare le persone a prendere le decisioni migliori affinché raggiungano e soddisfino le proprie esigenze di tipo patrimoniale. È un'attività che richiede un continuo aggiornamento.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Mi sono concentrato sulle logiche di costruzione di portafoglio perché esse Costruire un portafoglio credo sia la cosa più appassionante per chi fa il mio lavoro, da esso dipenderà in buona parte l'esito degli investimenti e la soddisfazione del cliente. Costruire un portafoglio e, in seguito, controllarne l'andamento è un po' quello che i clienti si sono sempre aspettati dal promotore finanziario.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Trovo che ai clienti spesso sfugga il concetto e l'utilità della diversificazione, costruire bene un portafoglio diversificato e che tenga di conto della caratteristiche del cliente nel suo insieme è un valore aggiunto notevole, così come far ben comprendere i motivi che ci hanno guidato nella costruzione, condividendoli con lui.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela più interessata a questo tipo di servizio è, per forza di cose, una clientela in possesso di patrimoni di una certa consistenza anche se l'utilità di questa attività riguarda tutti, anche le persone giovani in grado di risparmiare. Se pensiamo alle ultime riforme pensionistiche, aiutare un giovane a trovarsi preparato ad affrontare una situazione previdenziale molto penalizzata rispetto al passato è per me di estrema gratificazione.



Donzelli Sara

Intermediario FinecoBank



E-mail: sara.donzelli@pfafineco.it

Telefono: 019.2512569

Cell.: +39 349.4114726

Ufficio: FinecoBank

Via Aurelia 258 - 17025 Loano (SV)

Il mio principale compito professionale è quello di capire a fondo le esigenze di ciascun cliente per poter scegliere gli strumenti finanziari che permettano di raggiungere gli obiettivi che il cliente si pone. Per poter effettuare le migliori scelte, studio accuratamente i mercati finanziari e quindi, di conseguenza, estraggo i migliori strumenti finanziari presenti (ciò mi è reso possibile dalla società per cui lavoro, Fineco, in quanto mi offre indipendenza). Capto, quindi, le alternative migliori e spiego al cliente vantaggi, costi e rischi di ogni alternativa.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

La costruzione del portafoglio è la parte del mio lavoro che mi affascina di più (non a caso sono laureata in un ramo di economia orientata ai mercati finanziari), quella che mi dà molte soddisfazioni e quella per la quale bisogna studiare di più per ottenere davvero il miglior risultato possibile. Per tutte queste ragioni mi specializzo sempre più su questa tematica.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Professionalità, voglia di fare, sapere, e conoscere, continuo studio e disponibilità permettono di creare ai miei clienti un valore aggiunto, che a sua volta si traduce in fiducia da parte loro nei miei confronti. Il cliente e la sua soddisfazione sono basilari e perciò mi dedico al raggiungimento dei loro obiettivi, con un alto grado di personalizzazione dei loro portafogli.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Anche se nella fase iniziale della mia attività attuare un'efficace segmentazione della clientela è difficile (il range della mia clientela è piuttosto ampio), cerco di indirizzare i miei sforzi nell'acquisizione di clientela il più possibile "affluent".



Gambaro Paolo

Intermediario Banca Ipibi

E-mail: paolo.gambaro@bancaipibi.it

Telefono: 0322.211007

Cell.: +39 328.2876209

Ufficio: Corso Roma, 107 - 28021 Borgomanero (NO)

Certificato



Ho iniziato la mia carriera trent'anni fa in una storica banca locale di Borgomanero, cittadina dinamica e fiorente di medie e piccole imprese. Qui ho avuto l'opportunità di approfondire la conoscenza di clientela primaria, della quale ho ottenuto la fiducia e che mi ha poi seguito quando ho intrapreso la libera professione di promotore finanziario. Oggi gestisco i patrimoni di circa 40 famiglie con grande soddisfazione professionale: al raggiungimento di tali obiettivi ha senza dubbio contribuito il conseguimento della Certificazioni EFPA di primo e secondo livello (Financial Planner).

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

La costruzione del portafoglio è l'attività core della nostra professione ed è il settore nel quale mi reputo più competente. Parteciperò senz'altro ai prossimi PfAwards poiché i vari settori identificano esattamente la direzione verso la quale si sta evolvendo la nostra categoria: monitorare tutte le esigenze della clientela come l'accumulazione, la preservazione e il trasferimento del patrimonio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Per offrire un valore aggiunto al cliente è necessario avere una solida preparazione abbinata all'uso di tecnologie di alto livello. Oggi il consulente deve disporre di piattaforme in grado di gestire, per esempio, i plurimi obiettivi d'investimento. Sebbene preparato, infatti, senza l'ausilio di tali supporti tecnologici non sarebbe in grado di competere con la concorrenza.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Come insegnano in collegi d'Oltreoceano, per offrire un servizio d'eccellenza, dovremmo essere "tutto per alcuni, invece di tentare di essere tutto per tutti". Il mio target di clientela si identifica nel piccolo/medio imprenditore, che necessita più di altri di assistenza oltre la sfera della pura gestione del patrimonio, come la tutela patrimoniale o la pianificazione successoria.



Gardella Monica

Intermediario Banca MPS Promozione finanziaria

E-mail: studiogardella@gmail.com

Telefono: 0523.315363

Cell.: +39 339.4568406

Certificato



Ho iniziato questa attività dopo la laurea in Economia (Università Cattolica del Sacro Cuore) e non ho mai smesso di curare la mia formazione. Ho conseguito due Master, la Certificazione Efa e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità (a norma UNI 11402). Ho scelto di dedicarmi alla consulenza economica, patrimoniale, finanziaria e previdenziale in ottica di pianificazione perché credo che ogni fase della vita porti con sé esigenze, progetti ed obiettivi finanziari specifici ed in continua evoluzione, la cui realizzazione richiede un approccio sistematico e strategico per il quale è fondamentale affidarsi a professionisti esperti.



1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Lavora perlopiù con clienti deleganti in ottica di pianificazione finanziaria il tema della costruzione del portafoglio diventa centrale. Una volta disegnato il progetto o i progetti di vita del cliente, occorre individuare un portafoglio efficiente con un profilo di rischio-rendimento adeguato all'obiettivo e rispettoso degli orientamenti soggettivi del cliente, in modo scientifico.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Si lavora con il cliente sugli obiettivi e sulle strategie adeguate a raggiungerli scientificamente, lasciando da parte le mode e la ricerca, frustrante e costosa, del prodotto miracoloso che risolva tutte le esigenze senza rischi e senza costi. Si monitora lo stato dell'arte rispetto riferimenti solidi di tipo statistico. Si ricerca la qualità del prodotto e del servizio. Si tiene a bada l'emotività.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

A quei clienti che desiderano prendere in mano il proprio futuro, disegnando i propri obiettivi di vita e ricercando le figure professionali e le metodiche che possano accompagnarli a raggiungerli, poiché la costruzione di un portafoglio non è un atto singolo, ma un insieme di azioni che ci portano dalla partenza all'arrivo, qualunque cosa accada durante il percorso.



Lay Paolo Giulio

Intermediario Finanza&Futuro

E-mail: paolo.lay@finanzaefuturo.it

Cell.: +39 348.4200748

Ufficio: Finanza&Futuro

S.S.Adriatica,90 - 61121 Pesaro (PU)

Certificato 

Per quel che riguarda invece la mia attività io svolgo la professione di promotore finanziario da 1990, sempre con mandato Finanza & Futuro Banca Spa. In passato ho ricoperto anche incarichi manageriali, ma da alcuni anni mi dedico esclusivamente a sviluppare ed assistere la mia clientela, che distribuita nelle province di Pesaro-Urbino, Ancona e Bologna.

Tale clientela è del tipo affluente, upper affluente e private, per la quale presto servizi fiduciari di consulenza finanziaria e previdenziale, toccando anche temi fiscali, successori e di protezione del patrimonio.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Credo che sia essenziale avere delle competenze al riguardo per aiutare il cliente a scegliere l'assetto di portafoglio più adeguato ai suoi piani ed alle sue esigenze, nonché per valutare correttamente gli strumenti finanziari da utilizzare.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Penso di poter fornire adeguate e "fruibili" informazioni ai miei clienti per permettere loro di prendere decisioni consapevoli, tracciando strategie di portafoglio effettivamente personalizzate.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio target prevalente è quello del privato con buone disponibilità economiche, tendenzialmente dai 200.000 € in su, che cerca un professionista che lo affianchi nella gestione del suo patrimonio personale e, talvolta, anche aziendale.



Ossman Nader

Intermediario Credito Trevigiano

E-mail: nader.ossman@yahoo.it

Cell.: +39 340.2697823



Lavoro al Credito Trevigiano come consulente privati e famiglie. Il mio lavoro consiste nel cercare le migliori soluzioni per l'utenza in tema di asset allocation, risk mangment, pianificazione previdenziale e finanziaria. Si tratta di un lavoro di relazione e di ascolto il cui fine è la cotruzione di un piano personalizzato tarato sulle esigenze e sulla propensione al rischio dell'utente. La mia mission consiste nel trasmettere al mio prossimo l'importanza della pianificazione finanziaria come mezzo per raggiungere i propri obiettivi e la propria serenità.

Voglio trasmettere il messaggio che non esiste una finanza buona ed una cattiva, dipende dall'uso che ne viene fatto, ed il modo migliore per far crescere il sistema è la consapevolezza dell'utente.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

La costruzione di protafoglio è il core business di un consulente finanziario. Pertanto lo sforzo in termini di studio formazione e proposta deve essere notevole.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto che intendo fornire è dato dalla conoscenza di questo insieme di tecniche il cui fine è quello di diversificare al meglio il protafoglio dell'utente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Come professionista utilizzo varie tecniche per la costruzione dello stesso. Utilizzo gli strumenti dell'Analisi tecnica, le analisi macroeconomiche, le probabilità condizionate nonché analisi quantitative.



Salvatelli Bruno

Intermediario Banca MPS Promozione finanziaria

E-mail: bruno.salvatelli@tiscali.it

Cell.: +39 335.7414054

Ufficio: Via Salaria 231 - Roma

Certificato



La mia professione è incentrata a supportare le esigenze finanziarie e assicurative della clientela. L'attività è strutturata nell'ascoltare e comprendere non solo i bisogni prettamente economici del cliente ma anche il lato umano, caratteriale e psicologico per poi adottare un programma di pianificazione, ottimizzazione e protezione del patrimonio e affiancarlo nel tempo per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Soddisfare il cliente facendogli percorrere la strada migliore.

La gestione dei portafogli richiede sempre più attenzione e conoscenza per l'ottimizzazione dei risultati nella logica del miglior rapporto fra rischio e rendimento. La performance è il risultato di uno studio pregresso teso alla comprensione e minimizzazione del rischio, il rendimento ne è una conseguenza.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La consulenza non va intesa come esplicitazione delle conoscenze tecniche al cliente che il più delle volte sono incomprensibili, ma rendere semplice la finanza con la comprensione dei rischi del mercato e verificare o prospettare la rispondenza degli strumenti finanziari con le reali esigenze.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Teoricamente tutti i risparmiatori necessitano di consulenza. Come professionista mi rivolgo a quelle famiglie, imprenditori e professionisti il cui patrimonio va strutturato e pianificato diversificandolo con un'architettura multimanager.



Calvia Maurizio

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mcalvia@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 347.3900566

Ufficio: Banca Fideuram

Via dei Maristi, 2 - 16146 Genova

Certificato 



Dopo una laurea in Economia e Commercio e un'esperienza bancaria presso il Banco di Chiavari e della Riviera Ligure, dal maggio del 2004 svolgo il ruolo di private banker presso Banca Fideuram. Consco che l'attività di consulenza fornita alla clientela sia diventata sempre più interdisciplinare, richiedendo competenze in campi diversi, anche se spesso attigui, come quello finanziario, fiscale, patrimoniale e pensionistico, attribuisco un'importanza fondamentale al processo di aggiornamento e specializzazione professionale.

.....



Desiderio Enrico

Intermediario Sanpaolo Invest

E-mail: desiderio.enrico@yahoo.it

Cell.: +39 330.368270



“Solo una cosa costa più dell'apprendere: l'ignoranza”. Negli investimenti l'affermazione di B. Franklin trova la sua espressione più alta. Molti infatti hanno bassi rendimenti perché non vogliono rischio. Ma cos'è il rischio se non paura di ciò che non si conosce? Così per dare rendimento lavoro su 2 aspetti: una prospettazione più concreta possibile del rischio % ed un aumento della “cultura” del cliente. Per fare ciò ho fuso gli studi dei Nobel Sharpe e Markowitz con la cervelotica analisi tecnica del trader in un programma chiaro e semplice che fornisce da anni ottimi risultati: DECIDER.



Fratangeli Lucia

Intermediario Banca Fineco

E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it

Telefono: 0775.83691

Cell.: +39 335.1017975

Certificato 

Sono responsabile del Fineco Center di Frosinone e svolgo l'attività di promotore finanziario, con grande soddisfazione, da quasi 20 anni. Credo molto nell'architettura aperta degli strumenti finanziari, cosicché i miei clienti hanno normalmente un portafoglio molto diversificato, sia per settori/aree geografiche ecc, sia per gestori. L'innovazione delle modalità d'investimento, coniugata con una consapevole e ponderata pianificazione finanziaria del risparmio, mi permette di soddisfare ogni esigenza della sfera economica, patrimoniale e finanziaria del cliente.



Milani Massimo

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: MMILANI@bancafideuram.it

Telefono: 0545.32100

Cell.: +39 333.3774439

Ufficio: Banca Fideuram S.p.A.

Via R.Curbastro 56/2 - 48022 Lugo (Ra)

Certificato 

“Sono un Private Banker entusiasta e convinto”.

Dopo 14 anni trascorsi in una banca commerciale dal 2000 sono in Banca Fideuram, da 40 anni protagonista nel Private Banking.

Credo fermamente che il rapporto col cliente debba essere fondato su:

- efficienza: presenza attiva costante e competente;
- coscienza: piena consapevolezza del risparmiatore e da parte nostra senso di responsabilità per i risparmi che ci ha affidato in consulenza;
- condivisione: degli obiettivi, valorizzando il suo patrimonio per crescere insieme.



Santorelli Stefano

Intermediario Banca Fideuram



E-mail: ssantorelli@bancafideuram.it

Cell.: +39 340.6427987

Ufficio: Piazza Ercolea, 9 – 20122 Milano

Sono un consulente finanziario di Banca Fideuram, iscritto all'albo dei promotori finanziari. Mi occupo della pianificazione e gestione finanziaria dei clienti, offrendo un servizio completo a 360 gradi, intervenendo in ambito di tutela patrimoniale, pianificazione previdenziale e successoria, ottimizzazione degli investimenti anche dal punto di vista fiscale. Dal punto di vista dell'offerta di gestione, mi avvalgo delle migliori società di gestione del risparmio presenti sul mercato. Come servizi accessori ai bisogni della mia clientela, posso anche offrire servizi di credito (affidamenti e mutui) e servizi bancari (conto corrente).

Biella Francesco

Intermediario Sanpaolo Invest

E-mail: frbiella@libero.it

Cell.: +39 338.2656701

Ufficio: Sanpaolo Invest

Viale Serafino Dell'uomo 2 - 20081 Abbiategrasso (Mi)



Brunetti Giovanni

Intermediario Sanpaolo Invest

E-mail: giovanni.brunetti@spinvest.com

Telefono: 081.720411

Cell.: +39 348.4101829

Ufficio: San Paolo Invest

Riviera di Chiaia 185 - 80121 NAPOLI

Certificato



Casalaina Teresa

Intermediario Banca Fineco

E-mail: teresa.casalaina@pfafineco.it

Telefono: 0931.512490

Cell.: +39 366.6440703

Ufficio: Viale Italia 236 - 96011 Augusta (Siracusa)



De Zorzi Paolo

Intermediario Azimut

E-mail: pidizeta@virgilio.it

Telefono: 0444.370963

Cell.: +39 335.6137064

Ufficio: Studio Consulenza Finanziaria e Strategica
Viale degli Aceri 63 - 36050 Sovizzo (VI)



Fiorindo Francesco

Intermediario Banca Popolare di Vicenza

E-mail: francesco.fiorindo@popvi.it

Telefono: 049.8871951

Cell.: +39 331.5205521

Ufficio: Banca Popolare di Vicenza
Via Marconi 10 - 35010 Cadoneghe (PD)

Certificato 



Gambelli Alessandro

Intermediario Sanpaolo Invest

E-mail: alessandro.gambelli@spinvest.com

Telefono: 0776.32391

Cell.: +39 348.3388850

Ufficio: Sanpaolo Invest
P.zza De Gasperi 10 - 03043 Cassino

Certificato 



Ghittoni Giuseppe

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: gghittoni@bancafideuram.it

Telefono: 0523.623611

Cell.: +39 348.1511189

Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi - 29122 Piacenza



Lesca Alberto

Intermediario Banca Fineco

E-mail: alberto.lesca@pfafineco.it

Cell.: +39 339.3267086

Ufficio: Corso Massimo D'Azeglio 41
10015 Ivrea (TO)



Romei Andrea

Intermediario Banca Fineco

E-mail: andrea.romei@yahoo.it

andrea.romei@pfafineco.it

Telefono: 0187.691358

Cell.: +39 335.1017884

Ufficio: FinecoBank

Via Brigate Partigiane U. Muccini - 19038 Sarzana (SP)

Certificato 



Seghetti Manuel

Intermediario Südtiroler Sparkasse AG

E-mail: manuel.seghetti@sparkasse.it

Telefono: 0422.315415

Cell.: +39 335.1997605

Ufficio: Cassa di Risparmio di Bolzano SpA -
Südtiroler Sparkasse AG - Sede di Treviso
Viale della Repubblica, 12/5 - 31020 Villorba (TV)

Certificato 

Testa Fabio

Intermediario Banca Fineco

E-mail: fabio.testa@pfafineco.it

Cell.: +39 349.6036766

Ufficio: Fineco Center

Via De Conciliis, 19/21 - 83100 Avellino



Zindato Salvatore

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: salvatore.zindato@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 0965.314148

Cell.: +39 333.9009936

Ufficio: MPS Promozione Finanziaria

Via Demetrio Tripepi ang. Ten. Panella - 89125
Reggio Calabria

Certificato 

AREA TEMATICA
CONSULENZA
FISCALE



Fanelli Vittorio

Intermediario Banca Popolare Puglia e Basilicata

E-mail: fanelli.v@promotoribppb.it

Telefono: 0883.534948

Cell.: +39 347.1125384

Ufficio: Banca Popolare di Puglia e Basilicata
Via De Nittis Leontina, 2/F

Sono un Promotore Finanziario di 29 anni e da quasi 10 anni lavoro presso la Banca Popolare di Puglia e Basilicata. Il mio ruolo è quello di aiutare il mio cliente a valutare le sue reali esigenze finanziarie, talvolta inesprese, attraverso un'analisi finanziaria personalizzata dei suoi bisogni, delineando insieme un obiettivo di investimento da raggiungere, in un determinato orizzonte temporale, che possa dare un ritorno interessante corretto per il rischio assunto. Il rendimento si ottiene mettendo in atto delle strategie vincenti; lo si rende più efficiente valutando l'impatto fiscale sul portafoglio.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Dal mio primo giorno di lavoro, la passione per questa particolare professione è sempre stata in forte crescita. Grazie ai particolari bisogni della clientela che gestisco, per offrire un servizio di qualità costante volto sempre al miglioramento, mi sono specializzato ogni giorno di più nell'ambito della consulenza fiscale. L'aspetto fiscale è un elemento da non sottovalutare nella gestione del risparmio del cliente, soprattutto per chi detiene patrimoni importanti.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il mio impegno è quello di essere costantemente aggiornato sull'aspetto fiscale, per consigliare al cliente strumenti che abbiano dei vantaggi concreti, che permettano di avere nel tempo un ritorno dell'investimento il più interessante possibile. Ogni strumento finanziario ha delle caratteristiche che rispondono a diverse esigenze, il mio compito è quello di ricercare le migliori soluzioni nell'interesse del cliente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Intendo rivolgere la mia attenzione prevalentemente ai clienti e potenziali clienti che hanno un patrimonio superiore ai 500.000,00 €. Grazie all'esperienza che ho maturato in questi anni, all'aggiornamento continuo e alla consulenza personalizzata che offro, potranno trarre dei vantaggi in termini di professionalità, di relazione e di tutela della loro privacy, sapendo che lavoro nel loro interesse.

L'importanza dell'aspetto fiscale e i rischi del fai da te

Dal mio primo giorno di lavoro, la passione per questa particolare professione è sempre stata in forte crescita. Grazie ai particolari bisogni della clientela che gestisco, per offrirle un servizio di qualità costante mi sono specializzato ogni giorno di più nell'ambito della consulenza fiscale. L'aspetto fiscale è un elemento di rilievo nella gestione del risparmio del cliente, particolarmente nel contesto storico in cui stiamo vivendo.

Molte volte la prima cosa che il cliente chiede al proprio consulente finanziario prima di sottoscrivere un investimento è il tasso d'interesse, tralasciando la valutazione del rischio e l'aspetto fiscale connesso all'operazione.

Il mio ruolo è quello di aiutare il mio cliente a valutare le sue reali esigenze finanziarie, talvolta inesprese, attraverso un'analisi finanziaria personalizzata dei suoi bisogni, delineando insieme un obiettivo di investimento da raggiungere, in un determinato orizzonte temporale, che possa darci un ritorno interessante corretto per il rischio assunto.

Le domande più importanti da porsi sono: «perché risparmiiamo?», «qual è il nostro progetto di vita?». Questi interrogativi molto spesso non ce li poniamo perché siamo stati educati a concentrare in nostro interesse esclusivamente sul tasso d'interesse.

Non è l'aspetto più importante.

Il rendimento si ottiene mettendo in atto delle strategie, valutando l'impatto fiscale sul nostro portafoglio.

È fondamentale che il cliente si affidi a un professionista della finanza, che sappia consigliarlo e orientarlo a prendere le giuste scelte di investimento più adatte a perseguire l'obiettivo di vita che lui si è prefissato. Negli ultimi anni c'è stata una corsa all'aumento del prelievo fiscale attraverso l'innalzamento dell'Iva e delle accise; l'aumento della tassazione sulle rendite finanziarie; l'aumento del bollo sul dossier titoli; e chi più ne ha più ne metta. L'aggiornamento fiscale è fondamentale, soprattutto in questi tempi in cui la classe politica cambia continuamente le regole del gioco. Affidiamo i nostri risparmi a chi realmente è in grado di gestirli nel nostro interesse.



Gardella Monica

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: studiogardella@gmail.com

Telefono: 0523.315363

Cell.: +39 339.4568406

Certificato 

Ho iniziato questa attività dopo la laurea in Economia (Università Cattolica del Sacro Cuore) e non ho mai smesso di curare la mia formazione. Ho conseguito due Master, la Certificazione Efa e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità (a norma UNI 11402). Ho scelto di dedicarmi alla consulenza economica, patrimoniale, finanziaria e previdenziale in ottica di pianificazione perché credo che ogni fase della vita porti con sé esigenze, progetti ed obiettivi finanziari specifici ed in continua evoluzione, la cui realizzazione richiede un approccio sistematico e strategico per il quale è fondamentale affidarsi a professionisti esperti.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Costruzione del Portafoglio?

Sono partita dalla constatazione che ogni decisione che il Cliente prende nella propria sfera personale, economica, finanziaria e patrimoniale produce effetti di carattere fiscale di cui è utile tenere conto, specie in un contesto quale quello italiano, assolutamente mutevole e complesso in questo senso, e nel quale ottenere risultati senza competenze specifiche risulta arduo.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo che il valore aggiunto maggiore consista nell'ottimizzare rendendole efficienti strategie che senz'altro sono già efficaci, non sprestando risorse economiche preziose, sostenendo soltanto gli oneri che non sarà possibile legittimamente eliminare; nell'offrire una serie di risposte che permettano di cogliere le opportunità che la norma fiscale offre ad un occhio attento.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La consulenza fiscale ha un valore trasversale ai target poiché la fiscalità impatta su tutto il ciclo di vita del Cliente; penso a temi quali l'ottimizzazione degli impegni finanziari, la fiscalità della previdenza, le transazioni immobiliari, la pianificazione successoria, i passaggi generazionali in azienda, i cambiamenti nella struttura della famiglia.

È importante rispettare la soggettività del cliente

Ogni momento trascorso a sognare, progettare, programmare e agire per il raggiungimento di un obiettivo di vita rappresenta un momento sottratto all'ansia, alla preoccupazione, al senso di scarsità che premono su tutti noi ogni giorno, ci appiattiscono su un presente che forse non amiamo e ci impediscono di guardare al domani con fiducia, prima di tutto in noi stessi.

La fiducia è il motore primo di ogni azione e occorre alimentarlo ogni giorno facendo le cose per bene, ovvero mettendo a disposizione del cliente una serie di competenze tecniche la cui qualità sia oggettivamente misurabile attraverso percorsi di formazione verificabili nei contenuti e nella forma, il più possibile erogati da soggetti terzi e riconosciuti e che prevedano la necessità di aggiornamenti periodici.

La complessità dei bisogni è una caratteristica trasversale a tutte le tipologie di clienti, indipendentemente dall'età, dal genere, dalla composizione del nucleo familiare, dal lavoro svolto e persino dalla ricchezza.

I risultati degli studi di finanza comportamentale hanno più che ampiamente dimostrato che un essere umano, anche quando si occupa di tematiche economiche, finanziarie e patrimoniali, è sempre e prima di tutto un essere umano. La componente emotiva dell'agire è, pertanto, degna di attenzione e cura. Per questo occorre avere un atteggiamento accogliente e non giudicante verso tutti quei percorsi mentali che la finanza comportamentale ha ben descritto come distorsioni cognitive e che possono arrecare serio pregiudizio al benessere delle famiglie.

Occorre anche istruire il cliente su tali distorsioni? Dipende: in alcuni casi può essere utile. Sicuramente occorre agire con strategie che ci permettano di aggirarle e condividere, di volta in volta, le decisioni più coerenti con il raggiungimento degli obiettivi di vita del cliente. Ritengo, inoltre, importante non forzare mai le persone a prendere decisioni che contrastino con i propri orientamenti soggettivi. Se per esempio un profilo di rischio è adeguato a un determinato obiettivo di investimento, ma il cliente soggettivamente non riesce a sopportarlo, farò del mio meglio per rappresentargli ciò a cui rinuncia con la sua scelta, e tuttavia la rispetterò in quanto scelta consapevole.



Calvia Maurizio

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mcalvia@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 347.3900566

Ufficio: Banca Fideuram

Via dei Maristi, 2 - 16146 Genova

Certificato 

Dopo una laurea in Economia e Commercio e un'esperienza bancaria presso il Banco di Chiavari e della Riviera Ligure, dal maggio del 2004 svolgo il ruolo di private banker presso Banca Fideuram. Consco che l'attività di consulenza fornita alla clientela sia diventata sempre più interdisciplinare, richiedendo competenze in campi diversi, anche se spesso attigui, come quello finanziario, fiscale, patrimoniale e pensionistico, attribuisco un'importanza fondamentale al processo di aggiornamento e specializzazione professionale.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

La consulenza fiscale rappresenta un aspetto sempre più compenetrato nelle scelte di asset allocation e di gestione delle risorse. La clientela a tutti i livelli ricerca soluzioni che siano fiscalmente efficienti per il raggiungimento dei propri obiettivi.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La conoscenza approfondita della tematica fiscale consente prima di tutto l'individuazione di bisogni latenti presso la clientela e conseguentemente la possibilità di realizzare soluzioni personalizzate che permettono un'ottimizzazione fiscale.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La fascia di clientela più sensibile alla tematica fiscale è quella degli HNWI, anche se in questi ultimi anni si è assistito ad una maggior presa di coscienza della variabile fiscale da parte di tutto il settore retail.



Dell'Unto Alessandro



Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: alessandro dellunto1959@gmail.com

Telefono: 050.970124

Cell.: +39 335.8324352

Ufficio: Via Cisanello 147 - 56124 Pisa

Certificato



Descrivere la mia attività è una cosa piacevole e al tempo stesso complessa, ormai la svolgo quasi venti anni ed è sempre stata in continua evoluzione, se inizialmente era richiesta una attitudine di tipo commerciale, adesso occorre una notevolissima preparazione tecnica e professionale. Il rapporto con i clienti generalmente dura molti anni per cui la nostra responsabilità consulenziale si estende per molto tempo consistendo essenzialmente nell'aiutare le persone a prendere le decisioni migliori affinché raggiungano e soddisfino le proprie esigenze di tipo patrimoniale. È un'attività che richiede un continuo aggiornamento.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

La consulenza fiscale è una di quelle materie che nel lavoro di un promotore finanziario non rappresentano più un semplice corollario ma una competenza necessaria. La fiscalità degli strumenti finanziari è in continua evoluzione ed è da sola in grado di far privilegiare uno strumento piuttosto che un altro, quindi anche l'ottimizzazione fiscale di un portafoglio richiede molta attenzione da parte nostra.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto in questo campo direi che è notevole, basti pensare all'impostazione iniziale del portafoglio, le varie movimentazioni che nel tempo possono succedersi, selezionare una tipologia di investimento piuttosto che un'altra può implicare una incidenza fiscale sul risultato diversa soprattutto alla luce del continuo aggiornamento legislativo.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio target di clientela è molto vasto e direi che rappresenta bene il tessuto sociale e produttivo italiano, sono figure professionali, artigiani, piccoli industriali, medici, avvocati, notai ecc. Ognuna di queste figure trova un valido supporto in un consulente in grado di aiutarlo ad amministrare i propri risparmi, ognuno con le proprie peculiari esigenze, familiari piuttosto che aziendali o professionali, considerando la complessità della materia.



Fratangeli Lucia

Intermediario Banca Fineco

E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it

Telefono: 0775.83691

Cell.: +39 335.1017975

Certificato 

Sono responsabile del Fineco Center di Frosinone e svolgo l'attività di promotore finanziario, con grande soddisfazione, da quasi 20 anni. Credo molto nell'architettura aperta degli strumenti finanziari, cosicché i miei clienti hanno normalmente un portafoglio molto diversificato, sia per settori/aree geografiche ecc, sia per gestori. L'innovazione delle modalità d'investimento, coniugata con una consapevole e ponderata pianificazione finanziaria del risparmio, mi permette di soddisfare ogni esigenza della sfera economica, patrimoniale e finanziaria del cliente.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

La consulenza fiscale desta sempre molto interesse, sia per i piccoli risparmiatori che per i grandi risparmiatori. In particolare in Italia, dove la tassazione degli strumenti finanziari è asimmetrica, il risparmiatore rischia molto spesso di non efficientare la parte fiscale, a discapito del rendimento dell'intero portafoglio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo di fornire le giuste indicazioni per evitare duplicazioni d'imposta, per evitare di perdere la possibilità di sfruttare il c.d. zainetto fiscale; oltre a ciò, gli aspetti fiscali sono presenti in ogni momento importante della vita una persona (ad esempio: matrimonio, figli, separazione, decesso ecc..), la quale, presa dall'emotività, potrebbe non essere in grado di conoscere tutti i risvolti economico/finanziari degli eventi.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

L'efficientamento fiscale riguarda ogni categoria di clienti; in termini di valore assoluto è ovvio che l'argomento sia più rilevante per i grandi patrimoni, ma se teniamo conto dell'utilità marginale, ogni cliente può trarne vantaggio!



Lay Paolo Giulio

Intermediario Finanza&Futuro

E-mail: paolo.lay@finanzaefuturo.it

Cell.: +39 348.4200748

Ufficio: Finanza&Futuro

S.S.Adriatica,90 - 61121 Pesaro (PU)

Certificato



Per quel che riguarda invece la mia attività io svolgo la professione di promotore finanziario da 1990, sempre con mandato Finanza & Futuro Banca Spa. In passato ho ricoperto anche incarichi manageriali, ma da alcuni anni mi dedico esclusivamente a sviluppare ed assistere la mia clientela, che distribuita nelle province di Pesaro-Urbino, Ancona e Bologna.

Tale clientela è del tipo affluente, upper affluente e private, per la quale presto servizi fiduciari di consulenza finanziaria e previdenziale, toccando anche temi fiscali, successori e di protezione del patrimonio.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

Ritengo che nella consulenza finanziaria alla famiglia ed al singolo, non si possa fare a meno di avere competenze in materia fiscale. Tale aspetto può infatti avere importanti effetti sui risultati di un investimento o di un qualunque altro piano con risvolti finanziari.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Gli aspetti fiscali sono strettamente legati a qualunque attività economica, per cui è sicuramente possibile ottenere un valore aggiunto in termini di risultato finale tenendone adeguatamente conto, permettendo di avere una visione più ampia ed integrata nel cercare di dare risposta alle esigenze dei clienti.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

In questo ambito la clientela maggiormente interessata è quella che dispone di patrimoni mobiliari ed immobiliari di una certa rilevanza (upper affluente e private), anche se la tematica fiscale è molto sentita ed importante, soprattutto nel medio lungo termine, anche dalla clientela meno facoltosa.



Moronato Francesco Maria

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: fmoronato@bancafideuram.it

Telefono: 0498.762733

Cell.: +39 340.9001702

Ufficio: Banca Fideuram Spa
Via Cavallotti, 4 - 35124 PADOVA

Sono un Manager con oltre 30 anni di esperienza nel settore banking ed attualmente Private Banker per Banca Fideuram in Padova dove vivo con la mia famiglia. Fornisco consulenza finanziaria ed assicurativa ai miei clienti e gestisco professionalmente i loro patrimoni ricercando gli strumenti più adatti al soddisfacimento dei loro bisogni.

Ricerco la tutela dei patrimoni e delle famiglie, come continuità del patrimonio stesso, la protezione delle persone e del reddito, la ricerca delle soluzioni per la pianificazione societaria, fiscale e familiare ed il passaggio generazionale.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

La mia decisione deriva dalle necessità emerse nei continui rapporti con la clientela.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Proprio in fase di consulenza la tematica fiscale è molto apprezzata per effettuare valutazioni di scelta di prodotti finanziari adeguati e, soprattutto, efficienti fiscalmente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Mi rivolgo indistintamente a tutta la clientela, anche se quest'argomento è molto più percepito e ricercato dai clienti "private".



Ossman Nader

Intermediario Credito Trevigiano



E-mail: nader.ossman@yahoo.it

Cell.: +39 340.2697823

Lavoro al Credito Trevigiano come consulente privati e famiglie. Il mio lavoro consiste nel cercare le migliori soluzioni per l'utenza in tema di asset allocation, risk mangment, pianificazione previdenziale e finanziaria. Si tratta di un lavoro di relazione e di ascolto il cui fine è la cotruzione di un piano personalizzato tarato sulle esigenze e sulla propensione al rischio dell'utente. La mia mission consiste nel trasmettere al mio prossimo l'importanza della pianificazione finanziaria come mezzo per raggiungere i propri obiettivi e la propria serenità.

Voglio trasmettere il messaggio che non esiste una finanza buona ed una cattiva, dipende dall'uso che ne viene fatto, ed il modo migliore per far crescere il sistema è la consapevolezza dell'utente.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Fiscale?

Ho approfondito le tematiche di consulenza fiscale poichè ogni strumento finanziario o assicurativo suggerito ha un suo trattamento fiscale ed è doveroso che il consulente finanziario ne sia a conoscenza, pur non essendo un fiscalista.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La mia ambizione è trasmettere, per ogni strumento suggerito, il suo trattamento fiscale, il suo funzionamento economico ed i suoi rischi.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Proprio questa mia continua ricerca e studio sugli aspetti fiscali mi permette di fornire all'utente un servizio su misura circa gli strumenti finaziari suggeriti al fine di costruire il suo portafoglio ed è su questo punto che si basa il valore aggiunto che intendo fornire.



Pauselli Riccardo

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: riccardo.pauselli@promozionefinanziaria.mps.it

Cell.: +39 336.209286

Ufficio: Via Briganti 67 - Perugia

Laureato in Economia e Commercio all'Università di Perugia.

Collabora con la cattedra di Diritto delle Assicurazioni e Diritto dei Mercati Finanziari - Università di Economia di Perugia.

Dall'inizio del 1995 svolge attività di consulenza in materia di servizi finanziari, assicurativi e previdenziali con ACTIS SIM.

Dal 1999 al 2008 ha collaborato con AXA SIM SPA.

Dal 2008 ad oggi collabora con Banca Mps Promozione Finanziaria in qualità di Personal Financial Banker e si occupa di Pianificazione Finanziaria, Gestione del Risparmio, Consulenza Previdenziale, Protezione del Patrimonio (attività fiduciaria, trust, Pianificazione Successoria, Assicurazioni).

.....



Vasiento Nicola

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: nicola.vasiento@promozionefinanziaria.mps.it

Cell.: +39 347.6012965

Ufficio: Corso Vittorio Emanuele II n. 60
70122 Bari (BA)



Certificato 

Ho iniziato l'attività di promotore finanziario nell'Aprile del 1999. Da sempre il mio obiettivo lavorativo è essere identificato dal cliente come un ottimo riferimento per tutto ciò che riguarda le questioni finanziario personali e della sua impresa. Da sempre la mia attività tende al soddisfacimento di tutti i bisogni finanziari della famiglia e dell'impresa.



Brebbia Vittorio

Intermediario Azimut

E-mail: vittorio.brebbia@azimut.it

Telefono: 0599.122400

Cell.: +39 338.4967212

Ufficio: Strada Collegarola 91 - 41126 Modena

Certificato 



Brunetti Giovanni

Intermediario Spininvest

E-mail: giovanni.brunetti@spininvest.com

Telefono: 081.720411

Cell.: +39 348.4101829

Ufficio: Riviera di Chiaia 185 - 80121 NAPOLI

Certificato 



Giraud Davide

Intermediario Banca Fineco

E-mail: davide.giraud@pfafineco.it

Cell.: 3394438023

Ufficio: Corso Vinzaglio 35 - Torino (TO)

Certificato 



Ippoliti Emiliano

Intermediario Banca Mediolanum

E-mail: emiliano.ippoliti@bancamediolanum.it

Telefono: 06.86390400

Cell.: 329.8671751

Ufficio: Banca Mediolanum
Via Lago Tana, 6 - 00199 Roma

Certificato 



Mannozi Massimo

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mmannozi@bancafideuram.it

Telefono: 06.54194946

Ufficio: Piazzale Giulio Douhet, 31 - 00144 Roma



Martino Mario

Intermediario Azimut

E-mail: mario.martino@azimut.it

Telefono: 06.322991

Cell.: +39 3358379347

Ufficio: Azimut Consulenza Sim S.p.A.
Via Francesco Catel 34 - 00196 Roma



Mocci Giovanni

Intermediario Banca Euromobiliare

E-mail: giovanni.mocci@bancaeuro.it

Telefono: 070.6614205

Cell.: +39 3342005676

Ufficio: Banca Euromobiliare
Viale Diaz 103 - Cagliari



Robles Massimiliano

Intermediario Banca Popolare Puglia e Basilicata

E-mail: massimiliano.robles@virgilio.it

Cell.: +39 338.8903040

Certificato



Sanges Diego

Intermediario Banca Generali

E-mail: diego.sanges@libero.it

Telefono: 018.5321400

Cell.: +39 349.5513916

Ufficio: Via Nino Bizio 13

Certificato  CONSIGLIO FIDUCIARIO PROFESSIONALITÀ ASSOCIATI

Scardovi Roberto Morgan

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: rscardovi@bancafideuram.it

Telefono: 0546.661000

Cell.: +39 349.2965026

Ufficio: Banca Fideuram

Via Tolosano, 88 - 48018 Faenza (RA)



Stassano Vito

Intermediario Banca Fineco

E-mail: vito.stassano@pfafineco.it

Telefono: 0823 210711

Ufficio: Via G.M. Bosco, 88 - 81100 Caserta (CE)

Certificato  CONSIGLIO FIDUCIARIO PROFESSIONALITÀ ASSOCIATI

Testa Fabio

Intermediario Banca Fineco

E-mail: fabio.testa@pfafineco.it

Cell.: +39 349.6036766

Ufficio: Fineco Center

Via De Conciliis, 19/21 - 83100 Avellino

ALTRI PARTECIPANTI ALL'AREA TEMATICA CONSULENZA FISCALE:

Gloria Giacomo



Intermediario Banca Fineco - ABRUZZO

Certificato CFPA CONFEDERATION OF FINANCIAL PLANNING ASSOCIATIONS

Calligaro Mariangela



Intermediario Banca Fideuram - VENETO

Certificato CFPA CONFEDERATION OF FINANCIAL PLANNING ASSOCIATIONS

AREA TEMATICA
**CONSULENZA
PREVIDENZIALE**



Scarfò Silvio

Intermediario Finanza & Futuro

E-mail: silvio.scarfo@finanzaefuturo.it

Telefono: 098.471315

Cell.: +39 333.9446776

Ufficio: C.so Mazzini 159/F - 87100 Cosenza

Iscritto all'albo dei promotori Finanziari dal 1995.

Ho lavorato prima con AXA Sim poi con Solidarietà & Finanza Sim fino ad approdare nel 2008 in Finanza & Futuro.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Credo che per svolgere bene la ns attività bisogna essere specialista di varie tematiche fra cui la previdenza.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Per fare una buona pianificazione finanziaria io mi rifaccio all'esempio di una casa da costruire. Normalmente si parte dalle fondamenta, più sono solide più la casa sarà resistente.

Ecco le fondamenta nel nostro caso sono la tutela della persona e della famiglia e la previdenza.

Per fare ciò bisogna avere una conoscenza profonda dell'argomento in modo da trovare un'adeguata soluzione alle esigenze del cliente.

Sicuramente un aiuto indispensabile lo si può avere dai tools e dai software che ci aiutano a capire la posizione individuale pensionistica di ognuno di noi ed il Gap previdenziale che si vuole integrare realmente mettendo in campo delle soluzioni personalizzate.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Naturalmente questo tipo di lavoro può essere rivolto a tutti, dal dipendente al libero professionista.

Previdenza, la necessità di scelte consapevoli

La figura del promotore finanziario nasce negli anni in cui il Welfare si faceva carico degli impegni economici e sociali e orientare i propri risparmi era una scelta semplice, per la quale non occorreavano grosse conoscenze finanziarie: bastava comprare un titolo di stato per sentirsi garantiti.

Oggi la nostra professione ha cambiato la sua immagine e il suo status nei confronti dei risparmiatori. Finalmente possiamo svolgere davvero un ruolo importante per ottimizzare le risorse finanziarie e aiutare il cliente a fare delle scelte giuste e consapevoli, finalizzate al raggiungimento di determinati obiettivi. Negli anni le aree di specializzazione della nostra attività si sono arricchite in diversi ambiti, intervenendo su temi delicati quali: la tutela del patrimonio, il passaggio generazionale del patrimonio e dell'impresa, la tutela personale e familiare e, non ultima, la previdenza.

Attraverso le nostre competenze riusciamo a far comprendere chiaramente che bisogna attivarsi il più presto possibile per non trovarsi in affanno. In Europa gli italiani sono i meno consapevoli della necessità di costruirsi una pensione di scorta utile a integrare il magro assegno pubblico. I nostri genitori ci hanno insegnato che la pensione era un diritto acquisito e meritato ma oggi troppi fattori sono cambiati: il rapporto lavoratori contribuenti/pensionati si è ridotto e siamo ormai un popolo di anziani, inoltre la vita media si è allungata. Tutto ciò riassume il mio metodo di lavoro che consiste nel conoscere il cliente sotto l'aspetto personale, familiare, patrimoniale e finanziario. Sulla base di questi aspetti creo su misura e sulla base delle tasche del cliente soluzioni orientate alla risoluzione concreta delle sue reali esigenze.

Evitando vie di mezzo e palliativi che danno l'illusione di affrontare la questione per poi ritrovarsi in situazioni poco piacevoli, che sfiduciano il cliente, con strumenti non adeguati. Questa è l'essenza del mio lavoro che mi spinge ad aggiornarmi e a confrontarmi tutti i giorni con il mercato ed i bisogni dei clienti. Viviamo più a lungo ma rischiamo di vivere peggio.. a meno che non ci si attrezzi adeguatamente.



Albanese Tommaso

Intermediario Copernico Sim

E-mail: albanese.t@copernicosim.com

Telefono: 0424.228770

Cell.: +39 349.2997168

Ufficio: V.le delle Fosse, 30
36061 - Bassano del Grappa (VI)

Certificato 

Professionista certificato cfpa specializzato nella consulenza e pianificazione finanziaria, in attesa di certificazione di parte terza conforme alla norma tecnica UNI 11402:2001.

Grazie alla partnership con Copernico Sim Spa riesco ad offrire ai miei clienti servizi e strumenti privi di conflitti di interesse. Il cliente pertanto è libero di decidere se mantenere i propri investimenti presso gli attuali intermediari o meno. E' libero di scegliere i criteri di remunerazione, consapevole dei costi applicati e soprattutto se il prezzo che paga effettivamente gli crea valore.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Perché il mio supporto riveste un alto valore sociale. Nonostante l'opinione comune sia consapevole che la previdenza è un dramma per le presenti e future generazioni.

Purtroppo non si pianifica, si tende a rinviare la decisione perché chi è prossimo al pensionamento pensa "ormai è tardi per iniziare" oppure chi è ad inizio carriera all'opposto "è troppo presto". Risultato: Si fa poco o nulla.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Pensare alla previdenza non si limita alla sola pensione, quindi avendo un approccio olistico nei confronti dei miei clienti, prendo in esame tutta la loro situazione economico-patrimoniale, attuale e prospettica. In pratica è come se fossi un navigatore satellitare che li supporta nelle loro decisioni, affinché diventino azioni concrete per raggiungere i loro obiettivi di vita.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Principalmente sono tre e collegati tra loro: alle famiglie dove spesso si trova l'imprenditore che gestisce appunto l'impresa di famiglia ed ai professionisti.



Cacciapaglia Claudio

Intermediario Banca Generali

E-mail: Claudio.Cacciapaglia@BancaGenerali.it

Telefono: 0833.1827289

Cell.: +39 335.8237103

Ufficio: Via Nicola Ingusci 10 - 73048 Nardò (Lecce)

Certificato



Sono promotore finanziario dal 1994 e svolgo la mia attività a Lecce per Banca Generali. Ho avuto la fortuna di assistere negli anni ad uno sviluppo della professione verso un modello sempre più consulenziale e a un progressivo riconoscimento del nostro ruolo agli occhi dei risparmiatori. Ritengo che questo capitale di considerazione debba essere costantemente salvaguardato e implementato ricordando sempre che il denaro del cliente è frutto di sacrifici aggiornandosi costantemente ma, soprattutto, esaltando al massimo la capacità di ascolto nei confronti dei bisogni che i clienti esprimono.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Il mio interesse alla materia previdenziale è dovuto al fatto che ritengo che questo sia l'ambito in cui possa esaltarsi al massimo la figura del promotore finanziario. L'ottica temporale di lungo periodo, il dover analizzare le esigenze del cliente e il monitoraggio periodico della posizione, fanno sì che questo sia il settore in cui meglio si esplica l'attività di consulenza.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il miglior contributo che si possa dare ad un cliente in materia di pianificazione previdenziale è quello innanzitutto di fargli prendere coscienza dell'importanza di questo tassello nell'ambito dell'organizzazione delle sue finanze personali. Una materia così complessa ed in evoluzione costante come la previdenza non può non avvalersi dell'aiuto di un esperto.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Non esiste un vero e proprio target di clientela esattamente individuato; mentre in passato si poteva ritenere che alcune categorie fossero al riparo da problematiche pensionistiche, oggi è evidente che nessuno è immune. Ogni categoria, salvo quella dei soggetti più vicini alla pensione, deve essere interessata al problema ed essere stimolata a prendere gli opportuni provvedimenti.



Carelli Maurizio

Intermediario Copernico Sim

E-mail: carelli.m@copernicosim.com

Cell.: +39 340.9588877

Ufficio: Copernico SIM SpA

Via Vittorio Emanuele n. 21 - 20090 Buccinasco

Come promotore finanziario di Copernico Sim il mio ruolo è quello di affiancare il cliente nelle scelte di pianificazione finanziaria consigliando, a seconda delle sue esigenze e dei suoi obiettivi, le soluzioni migliori e pianificando gli investimenti, nel suo esclusivo interesse. Lavoro come libero professionista in un ambiente privo di condizionamenti. Ho scelto di essere indipendente da qualsiasi gruppo bancario o assicurativo e libero da logiche di budget con lo scopo costruire rapporti basati sulla trasparenza, l'onestà e l'attenzione di cui necessita ogni cliente.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

La tendenza è quella di non affrontare il tema della previdenza complementare, in quanto percepito come un problema futuro. È per questo che ho deciso di specializzarmi in questo, per trasmettere l'importanza d un argomento che è necessario affrontare quanto prima. Pensare oggi al domani garantirà una vecchiaia serena e indipendente.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il mio valore aggiunto è quello di accompagnare, in veste di "pilota", il cliente in un viaggio pieno di turbolenze sui mercati finanziari, per renderlo sicuro e piacevole. Un'assistenza vicina che permette di ottenere una rendita pensionistica, da integrare a quella pubblica, adatta a mantenere un tenore di vita inalterato, sfruttando i vantaggi fiscali di cui beneficia.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La consulenza previdenziale interessa tutte le fasce d'età per colmare il differenziale delle entrate al momento del pensionamento, e, in particolare, i giovani che si affacciano al mondo del lavoro. Sono questi i soggetti più a rischio e inconsapevoli del problema, abituati alle pensioni corpose di nonni e genitori.



Di Pasquale Antonino

Intermediario Banca Mediolanum

E-mail: antonino.dipasquale@bancamediolanum.it

Cell.: +39 334.1002400

Ufficio: Ufficio Banca Mediolanum

Via del Pomerio, 47 - 82100 Benevento

Certificato



Lavoro con Banca Mediolanum dal 2007. Fin dall'inizio della mia attività ho dato priorità alla formazione. Ho sempre ritenuto che per sviluppare alcune competenze sia di fondamentale importanza.

Studiando continuamente e frequentando corsi professionali sono riuscito ad ottenere la certificazione EFPA. Ho sviluppato competenze sia nel settore bancario che in quello finanziario specializzandomi anche nella consulenza previdenziale. Inoltre le mie capacità relazionali le ritengo fondamentali per supportare il cliente nelle varie fasi della sua vita soprattutto nelle scelte più difficili.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Penso che sia la parte più importante del nostro lavoro, quella per cui un cliente un giorno si ricorderà di noi. In poche parole mi fa sentire socialmente utile.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo di riuscire spesso ad accompagnare il cliente ad una scelta importante, una scelta soprattutto consapevole. Riesco a trasferire al mio cliente molte delle mie competenze professionali.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Per quanto riguarda la categoria previdenziale il target è il più ampio in assoluto. Tutti hanno bisogno di consulenza in questa materia e tutti hanno bisogno di integrare la propria pensione.



Gardella Monica

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: studiogardella@gmail.com

Telefono: 0523.315363

Cell.: +39 339.4568406

Certificato



Ho iniziato questa attività dopo la laurea in Economia (Università Cattolica del Sacro Cuore) e non ho mai smesso di curare la mia formazione. Ho conseguito due Master, la Certificazione Efa e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità (a norma UNI 11402). Ho scelto di dedicarmi alla consulenza economica, patrimoniale, finanziaria e previdenziale in ottica di pianificazione perché credo che ogni fase della vita porti con sé esigenze, progetti ed obiettivi finanziari specifici ed in continua evoluzione, la cui realizzazione richiede un approccio sistematico e strategico per il quale è fondamentale affidarsi a professionisti esperti.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Ritengo da sempre che il tema abbia una rilevanza sociale importante, rilevanza che crescerà sempre più man mano che i cittadini si renderanno conto degli effetti sul nostro sistema di Welfare e sulle nostre vite dell'aumento dell'aspettativa di vita e delle numerose riforme pensionistiche attuate per farvi fronte e contenere la spesa sociale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Faccio consulenza previdenziale per dare alle persone, che affrontano con ansia, delusione, rabbia e scetticismo questa materia, la serena consapevolezza che è possibile, con il giusto aiuto, analizzare e capire la propria situazione e che le soluzioni esistono e sono alla portata di tutti, così come gli strumenti per attuarle. Metto a disposizione competenze di cui molti non sospettano neppure l'esistenza.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Lavoro trasversalmente: dipendenti, autonomi, uomini, donne, ricchi e meno ricchi perché la previdenza è una strategia complessa e che deve valorizzare tutte le scelte fatte dalle persone in coerenza con essa. Ogni target ha le sue peculiarità. Un'attenzione particolare la rivolgo ai giovani, che sono in possesso della risorsa più preziosa in previdenza ed in finanza: il tempo.



Paese Francesco

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: fpaese@bancafideuram.it

Telefono: 011.8156862/9415353

Cell.: +39 347.4141465

Ufficio: Piazza Cavour 3 - Chieri (TO)

Certificato 



Mi occupo di pianificazione finanziaria. Assisto i miei clienti nella individuazione dei loro progetti di vita e dei loro bisogni, li aiuto nell'assegnare delle priorità e delle tempistiche ad ognuno di essi, condivido i percorsi o le soluzioni individuate mirate al raggiungimento degli obiettivi. Analizzo il profilo di rischio del cliente, dopo aver chiarito quali sono i principi basilari della costruzione di un portafoglio finanziario, periodicamente questa tematica viene ripresa al fine di garantire una corretta consapevolezza ed informazione del cliente.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Il tema della consulenza previdenza complementare è stato per molto tempo non prioritario sia per i risparmiatori che per gli intermediari finanziari. Negli ultimi anni, a partire dal 2007, c'è stata una rifocalizzazione e soprattutto c'è finalmente consapevolezza da parte dei risparmiatori in età lavorativa, della necessità di porre l'analisi dei propri bisogni previdenziali come prioritaria al fine di garantire una adeguato tenore di vita per l'individuo e la sua famiglia. Purtroppo c'è anche molta disinformazione ed è per questo motivo che, a mio avviso, un buon consulente debba fare chiarezza e assistere il cliente nelle scelte di pianificazione previdenziale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ho ritenuto fondamentale specializzarsi in questa tematica poiché la ritengo imprescindibile al fine di pianificare bene con i clienti i loro progetti di vita e individuare soluzioni e strumenti adeguati. Il tutto va gestito senza conflitti di interesse e fornendo correttamente tutte le informazioni al cliente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

A tutti coloro che non sono in pensione, liberi professionisti, dipendenti anche al primo impiego, genitori che volessero pianificare per i loro figli anche appena nati un piano di accantonamento con finalità previdenziali.



Pizzini Mauro

Intermediario Banca Valsabbina

E-mail: mauro.pizzini@lavalabbina.it

Telefono: 030.9119521

Ufficio: BANCA VALSABBINA

Via Agello, 26 - 25015 Desenzano del Garda (BS)

Certificato 

Da circa vent'anni svolgo la mia attività all'interno di istituti bancari dove assisto i clienti nella pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale, nella gestione del portafoglio investimenti e nell'analisi di prodotti finanziari. Ottenuta nel 2009 la certificazione Efa (European financial advisor) il continuo percorso di formazione, che tuttora prosegue, mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mutati scenari dei mercati ed aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

In un percorso finalizzato ad acquisire le competenze necessarie per supportare il cliente nelle scelte di investimento ho deciso di approfondire una tematica che ritengo acquisirà un'importanza sempre maggiore alla luce delle recenti riforme del sistema pensionistico.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La preparazione necessaria per individuare le soluzioni previdenziali adatte a soddisfare le esigenze del cliente e per porre in essere gli accorgimenti necessari qualora gli obiettivi dovessero improvvisamente cambiare.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

A tutti coloro che desiderano tutelare il proprio reddito pensionistico tramite un'attenta pianificazione e strumenti che permettano di integrare, al momento del ritiro dal lavoro, la pensione corrisposta dallo Stato e mantenere un tenore di vita adeguato.



Torretta Massimo

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mtorretta@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 335.5684570

Ufficio: Calizzano (SV)



Promotore finanziario dal 1999, prima dipendente di Banca Carige dove già mi occupavo di consulenza titoli e consulenza previdenziale.

Opero prevalentemente in Liguria per Banca Fideuram SpA e tratto con clientela retail sia in sede che fuori sede.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Consulenza Previdenziale?

Nel 1990 la tematica previdenziale era poco sentita, persino dalle istituzioni, visto che ci sono volute alcune leggi e circa 17 anni per arrivare, spero, alla stesura definitiva della legge 252/07; quindi essere sempre al corrente, per tutto quel periodo, dei cambiamenti e delle opportunità introdotte era assolutamente valore aggiunto al servizio di quei, pochi, clienti ai quali si riusciva a far intravedere l'inanità del proprio sistema previdenziale e la necessità di costruirsi una rendita integrativa.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Oltre alle competenze in materia di investimenti e' opportuno differenziare l'attività del promotore finanziario in modo da poter affrontare le tematiche che il cliente può richiedere, sia consapevolmente che inconsapevolmente, a 360°. Per alcune categorie la previdenza e' talmente importante, anche se il lavoratore medesimo non ne e' tuttora conscio, che per me informare ogni cliente delle potenzialità dei prodotti previdenziali e' diventato una "mission".

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

A parte chi e' già pensionato TUTTI i lavoratori, dipendenti autonomi o professionisti, hanno bisogno di costruirsi una rendita integrativa.



Casalaina Teresa

Intermediario Banca Fineco

E-mail: teresa.casalaina@pfafineco.it

Telefono: 0931.512490

Cell.: +39 366.6440703

Ufficio: Viale Italia 236 - 96011 Augusta (Siracusa)

La sfida nel mio lavoro è capire l'essenziale di ciò che accade nel mondo finanziario, per comunicare ai clienti ed ai colleghi le linee guida di cui possiamo servirci per tutelare i nostri sogni ed il nostro futuro con la massima serenità e trasparenza.

Specialista in costruzione di portafogli e previdenza predilige la comunicazione interpersonale e il public speaking. Ho una esperienza ultradecennale come formatore di rete e come manager e la fortuna di avere ricevuto un percorso formativo come manager e formatore dalle eccellenze della formazione italiana. Attualmente Personal Financial Advisor in Banca Fineco.

.....



Ferluga Maurizio

Intermediario Südtirol Bank AG

E-mail: ferluga@tin.it

Telefono: 040.43053

Cell.: +39 348.3860486

Ufficio: Strada del Friuli, 293/1
34136 Trieste

Certificato 

Svolgo l'attività di consulente finanziario a Trieste dal 1987, sono iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari dal 1992; nel 2004 ho conseguito la certificazione EFPA e sono un formatore nell'ambito dell'iniziativa Economic@mente di ANASF.

Per la clientela che seguo mi occupo prevalentemente di previdenza alternativa e di programmazione successoria, così come di tutti gli aspetti dell'asset allocation.

Dopo esperienze da promotore finanziario e manager, e dopo aver preso parte ad una start-up locale, da pochi mesi mi occupo dello sviluppo e della selezione dei candidati per conto di Südtirol Bank AG.



Pollarini Catia

Intermediario BCC di Cesenatico

E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it

Telefono: 0547.676211

Ufficio: Bcc Sala di Cesenatico
Via Campone 409, 47042 Cesenatico (FC)

Certificato



Mi occupo di consulenza, prevalentemente nel comparto finanza, dal 1998, certificata Efpa nel 2004, sono sempre stata legata a Banche di Credito Cooperativo in quanto ritengo che sia importante il legame e la conoscenza della realtà locale. Trattandosi di banca del territorio, la consulenza si sviluppa nella cura di tutti gli aspetti che riguardano il patrimonio del cliente; particolare molto importante in quanto la complessità dei mercati e delle esigenze di pianificazione necessitano di un professionista che opera a 360° e che è dotato di una formazione continua.

.....



Ravasio Selvaggia

Intermediario Intesa Sanpaolo

E-mail: selvaggia.ravasio@intesasanpaoloprivate.it

Ufficio: Intesasanpaolo private banking
Piazza Matteotti 29 - 24122 Bergamo



2009-2014 private banker presso Intesasanpaolo private banking.

1997-2008 fund manager presso eurizon capital.

Docente di intesasanpaolo. Laurea in economia bancaria, finanziaria, assicurativa - Università Cattolica del Sacro Cuore.

Competenze in asset allocation, fixed income, equity, financial markets, bloomberg. Inglese ottimo scritto e parlato.



Succi Michele

Intermediario Banca Mediolanum

E-mail: michele.succi@bancamediolanum.it

Telefono: 0536.32578

Cell.: +39 338.864523

Ufficio: Via Giardini n.288 - 41026 Pavullo nel Frignano, Modena

La passione per il mondo della finanza mi ha portato ad intraprendere la carriera di Promotore Finanziario. Svolgo la mia attività in modo semplice e trasparente: affianco il cliente, per assisterlo e consigliarlo nel raggiungimento delle finalità che si è preposto. Rappresento per lui un navigatore sempre aggiornato e disponibile nel cambiare percorso qualora ci sia la necessità. Ritengo di dover fornire informazioni ed esperienza utilizzando gli strumenti che di volta in volta riterrò i migliori e i più funzionali alla soddisfazione dei suoi bisogni.

Diagnosi, pianificazione, monitoraggio sono le fasi che periodicamente affronto insieme con il Risparmiatore, seguendolo costantemente nell'evoluzione delle sue necessità e dei suoi obiettivi.



Verna Martino

Intermediario Banca Fineco

E-mail: martino.verna@pfafineco.it

Cell.: +39 347.2303081

Ufficio: Fineco Center

C.so Vinzaglio 35/d - 10121 TORINO (TO)

Certificato  FPA CONSIGLIERI FINANZIARI

Da oltre 20 anni mi occupo di assistere i clienti nelle loro scelte in materia finanziaria cercando di pianificare con loro gli obiettivi che voglio ottenere dai loro risparmi e suggerire quali sono gli strumenti piu' adatti per raggiungerli. Oltre che a verificare costantemente la composizione del loro portafoglio al fine di mantenerne sotto controllo la volatilità e mantenere una corretta diversificazione. Negli ultimi anni mi sto dedicando anche alla pianificazione previdenziale tramite l'utilizzo dei fondi pensione.



Bortugno Salvatore

Intermediario Poste Italiane Spa

E-mail: consultingtrading@libero.it

Cell.: +39 347.9623578

Ufficio: Poste Italiane Spa - Area Nord Est
Via Torino 88 Venezia



Brunetti Giovanni

Intermediario Spinvest

E-mail: giovanni.brunetti@spinvest.com

Telefono: 081.720411

Cell.: +39 348.4101829

Ufficio: Riviera di Chiaia 185 - 80121 NAPOLI

Certificato 



Dimatteo Adriano

Intermediario Ina Assitalia

E-mail: dimatteo@inassitalia035.org

Telefono: 0883.517512

Cell.: +39 348.3287407

Ufficio: Piazza Aldo Moro, 16 - 76121 Barletta (BT)

Certificato 



Ghittoni Giuseppe

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: gghittoni@bancafideuram.it

Telefono: 0523.623611

Cell.: +39 348.1511189

Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi - 29122 Piacenza



Guadagno Francesco

Intermediario Banca Fineco

E-mail: francesco.guadagno@pfafineco.it

Telefono: 0971.53529

Cell.: +39 3476980288

Ufficio: Finecobank S.p.A.

Via N. Sauro, 23 - 85100 Potenza (PZ)



Lay Paolo Giulio

Intermediario Finanza & Futuro

E-mail: paolo.lay@finanzaefuturo.it

Cell.: +39 348.4200748

Ufficio: Finanza&Futuro

S.S.Adriatica,90 - 61121 Pesaro (PU)

Certificato 



Martino Mario

Intermediario Azimut

E-mail: mario.martino@azimut.it

Telefono: 06.322991

Cell.: +39 3358379347

Ufficio: Azimut Consulenza Sim S.p.A.

Via Francesco Catel 34 - 00196 Roma



Sardi Fabio

Intermediario Cassa di Risparmio di Asti

E-mail: fabio.sardi@bancacrasti.it

Telefono: 011.6805766

Ufficio: CASSA DI RISPARMIO DI ASTI SPA
FILIALE DI MONCALIERI – TO
Strada Genova 149 10014 Moncalieri (TO)



Stival Alessandro

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: astival@bancafideuram.it
alessandro.stival@gmail.com

Cell.: +39 328.2324498

Ufficio: Ufficio in c.so Mazzini 17
31015 Conegliano (TV)

Certificato



ALTRI PARTECIPANTI ALL'AREA TEMATICA CONSULENZA PREVIDENZIALE:

Matteo D'Ettorre

Intermediario Azimut - LAZIO



.....

Leo Fabrizio

Intermediario BNL Investimenti Spa - PUGLIA



.....

Plicato Felice

Intermediario Banca Nuova - SICILIA



AREA TEMATICA
**PIANIFICAZIONE
SUCCESSORIA**



Cacciapaglia Claudio

Intermediario Banca Generali

E-mail: Claudio.Cacciapaglia@BancaGenerali.it

Telefono: 0833.1827289

Cell.: +39 335.8237103

Ufficio: Via Nicola Ingusci 10 - 73048 Nardò - Lecce

Certificato



Sono promotore finanziario dal 1994 e svolgo la mia attività a Lecce per Banca Generali. Ho avuto la fortuna di assistere negli anni ad uno sviluppo della professione verso un modello sempre più consulenziale e a un progressivo riconoscimento del nostro ruolo agli occhi dei risparmiatori. Ritengo che questo capitale di considerazione debba essere costantemente salvaguardato e implementato ricordando sempre che il denaro del cliente è frutto di sacrifici aggiornandosi costantemente ma, soprattutto, esaltando al massimo la capacità di ascolto nei confronti dei bisogni che i clienti esprimono.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Il motivo che mi ha spinto ad approfondire lo studio di queste tematiche viene dal fatto che sempre più spesso accade di incontrare casi concreti legati alla successione e alla sua pianificazione. L'aumento dell'età media della clientela e la complessità della famiglia moderna, che vede sempre più famiglie allargate e unioni di fatto, richiedono risposte sempre più specializzate.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il promotore finanziario non deve sostituirsi al notaio o all'avvocato, ma può, con una buona padronanza della materia e grazie alla conoscenza approfondita delle dinamiche familiari oltre che finanziarie del cliente, contribuire ad individuare la miglior soluzione per un aspetto così delicato della vita dello stesso.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target di riferimento sono le famiglie per ciò che riguarda le successioni già aperte, gli imprenditori che vogliano costituire fondi patrimoniali o patti di famiglia e tutti coloro che vogliano destinare il proprio patrimonio, magari a soggetti specifici, in modo difforme da quello che la legge prevede in caso di successione legittima.

La crescente complessità della pianificazione successoria

L'ambito operativo della pianificazione successoria, e in generale della successione, ha assunto nella mia attività di promotore finanziario negli ultimi anni un peso sempre maggiore.

La motivazione che mi ha spinto ad approfondire lo studio di queste tematiche viene direttamente dall'esperienza con i clienti. Accade sempre più spesso di incontrare casistiche concrete legate alla successione e alla sua pianificazione. Ovviamente questo interesse è dovuto soprattutto a un aumento generale del livello medio di età della clientela e all'aumentata complessità della famiglia moderna. Dal punto di vista normativo la pianificazione successoria, al contrario di quello che si può pensare, non poggia su una legislazione molto complessa. Le norme da rispettare per operare correttamente non sono molte e sono ben consolidate nel tempo. È necessario ovviamente estendere la propria conoscenza dagli asset finanziari che il cliente possiede presso l'intermediario con il quale il promotore opera, anche a ciò che il cliente possiede presso altri intermediari, fino a comprendere in generale tutti i beni suscettibili di essere oggetto di successione: beni immobili, quote societarie e perfino beni mobili che a volte possono essere di grande valore (quadri, gioielli...)

Sul piano relazionale, il promotore finanziario è di solito molto facilitato su questo fronte, perché il rapporto con il cliente si limita raramente alla conoscenza esclusiva dei suoi soli investimenti finanziari. Il promotore sempre di più "entra nella famiglia" del cliente, rilevando esigenze e obiettivi e venendo a conoscenza delle dinamiche professionali, familiari ed extra familiari del cliente.

È bene sottolineare che la successione - qualora non fosse ben gestita o pianificata - rappresenta un rischio molto rilevante per il portafoglio del promotore finanziario. Stringere rapporti professionali e coinvolgere tutta la famiglia del cliente potrebbe consentire una maggiore sicurezza da questo punto di vista e non far trovare il promotore davanti a sorprese sgradite al momento della successione. Se si lavora bene in fase di pianificazione e gestione successoria, la proposta acquista peso e autorevolezza in quanto proveniente da un soggetto, il promotore finanziario del de cuius, che ha già dimostrato serietà e competenza in quel settore.



Fortunato Michele

Intermediario Allianz Bank

E-mail: michele.fortunato@allianzbank.it

Telefono: 0809.179180

Cell.: +39 347.3565536

Ufficio: ALLIANZ BANK F.A.

Corso Alcide De Gasperi, 312/R - 70125 BARI

Sono un promotore finanziario e svolgo la mia attività su Bari e provincia da circa 20 anni. Mi ritengo un professionista del risparmio in grado di orientare le scelte di investimento dei clienti verso soluzioni più adatte ai loro bisogni. Saper ascoltare le esigenze del cliente è prerogativa indispensabile affinché si possa essere riconosciuti non solo come un professionista competente ma anche come un interlocutore privilegiato che possa assurgere al ruolo di “fiduciario” della famiglia in un contesto, quello attuale, in cui il “Sistema Finanza” è caratterizzato da un generale senso di diffidenza.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Svolgo da circa 20 anni l'attività di promotore finanziario e in tutti questi anni ho potuto constatare come buona parte della mia clientela, non si preoccupasse minimamente di affrontare razionalmente e per tempo il trasferimento del proprio patrimonio andando così incontro molto spesso a generare conflittualità familiari a volte insanabili.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

L'intento è di informare quanto più possibile sull'argomento di modo che possa maturare la consapevolezza di affrontare la tutela del patrimonio con un approccio pianificato e razionale poiché possedere un patrimonio, è una responsabilità che dura ben oltre la vita stessa e quindi non dobbiamo lasciare che siano altri a decidere del nostro futuro e di quello dei nostri cari.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il ruolo di attore principale è ricoperto dal “genitore/imprenditore”: la necessità di avere la certezza di “passare la mano” alla persona giusta nel momento giusto e, soprattutto nel modo più adatto sono gli obiettivi che mi pongo di perseguire nel passaggio del testimone da “genitori a figli” e conseguentemente nella scelta degli strumenti operativi per poter attuare ciò.

Un patto fiduciario con il cliente sulla pianificazione successoria

La famiglia italiana non è abituata a pianificare il passaggio generazionale dei propri beni, una tematica molto attuale e delicata, soprattutto alla luce delle profonde trasformazioni che hanno coinvolto, negli ultimi decenni, la sfera delle relazioni sociali e familiari.

Eppure, dalla mancata pianificazione delle soluzioni ottimali per proteggersi possono scaturire anche spiacevoli conseguenze, tra cui, una su tutte, che siano altri a decidere del nostro futuro e di quello dei nostri cari. In circa 20 anni di attività come promotore finanziario, mi sono convinto che alla consulenza finanziaria pura avrei dovuto affiancare anche quella riguardante la pianificazione successoria e pertanto da alcuni anni mi sto specializzando prevalentemente in passaggi generazionali, fondi patrimoniali e trust, figure giuridiche che possono aiutare il disponente a mettere in atto le proprie volontà. In un contesto che vede un generale senso di diffidenza nei confronti del “sistema finanza” da parte della clientela, che invece manifesta bisogni sempre più articolati che richiedono soluzioni personalizzate, l'obiettivo è diventare un interlocutore privilegiato del cliente, attraverso un approccio professionale multidisciplinare e soprattutto trasparente che si configuri come un “patto fiduciario”.

La gestione dell'elemento psicologico del cliente è il primo fattore critico nella gestione del passaggio generazionale: lo invito a parlarmi delle sue intenzioni per il futuro, dei tempi previsti per un ritiro graduale dall'attività e delle sue intenzioni in merito agli aspetti prettamente successori.

Lo scopo è quello di garantire una consapevole percezione di come effettuare la trasmissione dei beni, soprattutto quando consistano in attività complesse come un'impresa. Infatti la gestione del passaggio generazionale è cruciale e va pianificata per tempo per consentire alle aziende specie quelle familiari di competere e crescere con successo.

Uno specialista in successioni deve sempre inquadrare la pianificazione successoria in un contesto più allargato che tenga conto anche della consulenza d'investimento, finanziaria, previdenziale e fiscale. Per poter così assurgere al ruolo di “fiduciario” della famiglia.



Spalierno Matteo

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: matteo.spalierno@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 080.5283061

Cell.: +39 347.7929381

Ufficio: Ufficio dei Promotori Finanziari MPS
Corso Vittorio Emanuele, 60 - Bari

Ho intrapreso l'affascinante attività di consulente finanziario nel settembre 2012 dopo aver ricoperto per 25 anni diversi ruoli (anche direttivi) in un Istituto di Credito di rilevanza nazionale. Da sempre, ancor più in questo nuovo ambito lavorativo, ho avuto come mio primario obiettivo quello di coinvolgere il cliente nella gestione del suo portafoglio, guidandolo nelle scelte, condividendo i progetti di investimento e monitorandone l'andamento al fine di raggiungere, nei tempi previsti, gli obiettivi finanziari inizialmente prefissati.

Il mio motto è: "Coinvolgere, Guidare, Condividere"

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

La pianificazione successoria costituisce ancora un tabù difficile da sfatare, in quanto, confrontandosi con l'evento finale della nostra vita, genera barriere psicologiche spesso invalicabili.

La volontà di specializzarsi in questa tematica, per molti versi ancora inesplorata, nasce dall'opportunità di diventare un punto di riferimento per i miei clienti e non solo.....

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il fulcro di questa peculiare attività consulenziale, per molti versi ancora poco conosciuta al grande pubblico, è proprio quella di rendere edotto il cliente, educandolo a gestire coscientemente il passaggio generazionale in modo da evitare tutte le problematiche che si potrebbero presentare durante la gestione della successione a "fatto ormai avvenuto".

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Attualmente, la mia focalizzazione è sui detentori di patrimoni medio-grandi, perché, data la mia pregressa esperienza, è proprio in questa fascia di clientela che è più diffuso quello che io definisco il "laissez faire" post mortem (basti pensare che solo nel 15% delle successioni esiste un testamento...) e si riscontrano più frequentemente contrasti tra gli eredi.

Quando per il cliente la successione è un tabù

La pianificazione successoria è per la maggioranza dei clienti un argomento piuttosto ostico da affrontare, perché, confrontandosi con l'evento finale della nostra vita, crea remore e barriere psicologiche difficili da abbattere.

La sfida quindi che costituisce il fulcro della nostra attività di consulenti è proprio quella di rendere edotto il cliente, educandolo a gestire coscientemente il passaggio generazionale in modo da evitare tutte le problematiche che si presentano spesso durante la gestione della successione a “fatto avvenuto”. Il mio approccio avviene dunque utilizzando una metodologia molto soft che ho collaudato e perfezionato nel tempo. Partendo dall'indispensabile premessa che per poterne parlare è necessaria l'esistenza di un rapporto di fiducia consolidato, prendo spunto da una frase venuta fuori quasi per caso durante la conversazione, per porre domande aperte che mi consentano di superare le prime resistenze psicologiche del cliente.

Comincio quindi ad affrontare l'argomento in maniera più diretta, ponendo altre domande che hanno lo scopo di acquisire, in primis, informazioni sulla situazione familiare. Successivamente richiedo, anche con domande “indirette”, informazioni sulla situazione patrimoniale a me eventualmente non nota e infine cerco di capire se il mio cliente abbia mai pensato a cosa potrebbe succedere al suo patrimonio nel momento della sua morte.

A questo punto decido come modulare l'eventuale consulenza, ben sapendo che spesso il tabù è così forte che in alcuni soggetti può essere controproducente insistere.

Contribuire a diffondere la conoscenza di una materia ancora così di nicchia è di fondamentale importanza, in quanto, combinando i vari strumenti che il legislatore mette a disposizione, è possibile disporre del proprio patrimonio nel miglior modo possibile evitando a posteriori tensioni e malcontenti.

La pianificazione successoria resta ancora un argomento di difficile trattazione ma nell'ambito di un'offerta di consulenza a 360° è importante dare il proprio contributo per educare il risparmiatore ad affrontare in maniera serena le varie fasi della vita finanziaria, consci che solo con un'attenta pianificazione, sotto la guida di un esperto consulente, si possono raggiungere gli obiettivi prefissati.

Angelucci Emanuela

Intermediario Spininvest

E-mail: emanuela.angelucci@spininvest.com

Telefono: 06.80917611

Cell.: +39 347.3306518

Ufficio: Gruppo Banca Fideuram

Via di Villa Emiliani, 10 – 00197 Roma

Il mio ingresso nel mondo della finanza risale al 1993 con il superamento dell'esame, l'iscrizione all'albo dei promotori finanziari e l'inizio della collaborazione con Sanpaolo Invest, realtà con la quale ancora oggi ho il piacere di collaborare. Ritengo di aver basato la mia attività sulla sincera e profonda disposizione ad ascoltare, che si è a sua volta tradotta professionalmente nella capacità di riuscire a comprendere le esigenze e gli obiettivi del cliente, aiutandolo così a tradurli in decisioni, divenendone interlocutore ed interprete, affiancando lui e la sua famiglia lungo il corso della vita.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

L'esigenza nasce sul campo, quando negli oltre venti anni di professione sono stata costretta ad osservare, spettatore impotente, gli effetti di successioni non pianificate, come l'erosione o l'indisponibilità del patrimonio accumulato, spese per transazioni notarili dispendiose e spesso inutili, ed in particolar modo contenziosi che hanno disgregato famiglie una volta unite.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo che l'esperienza, gli studi giuridici, il desiderio di approfondire personalmente i temi che coinvolgono il cliente e la sua posizione finanziaria, mi consentano di trattare il tema del "dopo di noi" con sensibilità e tatto, ma al contempo con una grande professionalità che ha avuto riconoscimento, negli attestati di stima che ogni volta sono arrivati dall'interlocutore.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target di cliente che necessita di una consulenza successoria è in realtà infinito, ogni soggetto che abbia più di un erede o una persona cara da tutelare, dovrebbe valutare, insieme al proprio consulente, quali sono i propri obiettivi e le possibilità di perseguirli attraverso l'utilizzo degli strumenti che il nostro ordinamento ed il mondo finanziario mettono a disposizione.



Colucci Cosimo Giuseppe

Intermediario Allianz Bank

E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it

Telefono: 080.9179180

Cell.: +39 335.6283878

Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r - 70125 Bari

Certificato 

Mi occupo da 23anni di promozione finanziaria e previdenziale con l'obbiettivo di creare progetti personalizzati, coerenti e sostenibili nel tempo.

Ho iniziato la mia esperienza nella promozione finanziaria , perchè avevo la passione, già da giovanissimo, per la finanza. Collaboro dal 2004 (per acquisizione di BNL INVESTIMENTI) in ALLIANZ BANK, non ho mai cambiato società per rispetto dei miei clienti a cui tengo moltissimo. Sono iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari dal 1993 e dal 2005 mi fregio della certificazione EFPA.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Mi sono reso conto che per poter essere veramente utile alla clientela, avanti negli anni e con consistenti patrimoni , dovevo essere non solo preparato sulla pianificazione finanziaria, ma anche argomentare su come poter far loro risparmiare sulle tasse di successione.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo che far capire l'importanza di evitare che la Legge decida su come possa essere diviso il proprio patrimonio oppure in alcuni casi (le coppie di fatto o famiglie allargate) alcune persone care, non possano essere considerati eredi, penso sia il mio vero valore aggiunto.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

3) I target di clientela più sensibili a questa tematica sono oltre quelli con patrimoni elevati, ma soprattutto le nuove tipologie di famiglie : divorziati, coppie di fatto, famiglie allargate ecc.



Dell'Unto Alessandro

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: alessandro.dellunto1959@gmail.com

Telefono: 050.970124

Cell.: +39 335.8324352

Ufficio: Via Cisanello 147 - 56124 Pisa

Certificato



Descrivere la mia attività è una cosa piacevole e al tempo stesso complessa, ormai la svolgo quasi venti anni ed è sempre stata in continua evoluzione, se inizialmente era richiesta una attitudine di tipo commerciale, adesso occorre una notevolissima preparazione tecnica e professionale. Il rapporto con i clienti generalmente dura molti anni per cui la nostra responsabilità consulenziale si estende per molto tempo consistendo essenzialmente nell'aiutare le persone a prendere le decisioni migliori affinché raggiungano e soddisfino le proprie esigenze di tipo patrimoniale. È un'attività che richiede un continuo aggiornamento.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Mi è capitato spesso di rispondere a domande dei clienti riguardanti tale materia, gli investitori cominciano ad avvertire l'esigenza di chiarire e pianificare la fase successoria, non avendone la conoscenza precisa, spesso mi chiedono chiarimenti ed eventualmente una consulenza. Si percepisce che è una materia importante.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il plus che credo di rappresentare consiste nel chiarire loro la posizione e la distribuzione dei loro patrimoni in fase di successione e nell'aiuto che posso fornire a fare sì che avvenga secondo il loro desiderio. Infatti spesso la fase successoria ha bisogno di essere pianificata per tempo se si vuole che avvenga secondo i criteri scelti dal cliente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Essenzialmente sono clienti in possesso di consistenti patrimoni sia immobiliari che mobiliari, oppure titolari di azienda, con esigenze personali di distribuzione della propria ricchezza accumulata in vita.

Sono queste le persone principalmente coinvolte in queste scelte e per le quali richiedono consulenza.



Fontanili Pier Giuseppe

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: pier.fontanili@gmail.com

Telefono: 0522.887230

Cell.: +39 348.3543650

Ufficio: V. Turati 35

42020 Roncolo di Quattro Castella (RE)

Certificato

Sono promotore finanziario dal 1999 dopo aver maturato un'esperienza quindicennale in un'azienda di credito.

Seguo i clienti nelle loro decisioni di investimento cercando di assecondarne al meglio le esigenze puntando molto sulla formazione e sull'aggiornamento professionale.

Il mio credo professionale può riassumersi nell'acronimo "P. S. A." che sta per Preparazione, Serietà e Applicazione.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Mi occupo di Pianificazione Successoria ormai da molti anni ed è un argomento che mi interessa per diversi motivi:

- a) i risparmiatori sono spesso a digiuno di nozioni in materia;
- b) non pensano minimamente a pianificare il passaggio generazionale;
- c) non considerano gli aspetti di tutela patrimoniale attinenti;
- d) credo che sia possibile che intervengano variazioni normative in materia che non saranno certo favorevoli ai risparmiatori.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Per le motivazioni suesposte e per la complessità della materia essere preparati in proposito può garantire un "valore aggiunto" consulenziale.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

A tutti anche se ovviamente l'attenzione è rivolta ai patrimoni di una certa consistenza ed alle moderne "complessità familiari" caratterizzate da stili di vita familiare (più o meno subiti) molto diversi dallo stereotipo del passato.



Ghittoni Giuseppe

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: gghittoni@bancafideuram.it

Telefono: 0523.623611

Cell.: +39 348.1511189

Ufficio: Banca Fideuram

Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi
29122 Piacenza

Opero da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, prima presso una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram. Nel corso degli anni alle tematiche prettamente finanziarie e a quelle di asset allocation di portafoglio ho aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità, in modo tale da poter rispondere a tutte le esigenze del cliente in modo personalizzato.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

L'esigenza di specializzarmi sulla tematica della pianificazione successoria è legato ai cambiamenti della struttura delle famiglie e al bisogno di poter offrire un punto di riferimento alla clientela in uno dei momenti più delicati: quello del passaggio generazionale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il principale valore aggiunto è dato dalla capacità di riuscire a coniugare il soddisfacimento di obiettivi di carattere finanziario con le soluzioni che la normativa mette a disposizione per tutelare particolari situazioni e fattispecie.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela target è il professionista, l'imprenditore, il nucleo familiare che non cerchi dal consulente solo un mero risultato reddituale, ma il soddisfacimento più ampio delle loro esigenze di carattere patrimoniale.



Ruvoletto Enrico

Intermediario Banca Fineco

E-mail: enrico.ruvoletto@pfafineco.it

Telefono: 0498283332

Cell.: +39 347.1163373

Ufficio: FinecoBank

Via, Tommaseo 69 - 35131 Padova

Certificato  EFPA



Promotore finanziario dal 2000 certificato efpa dal 2007.

Nel mio lavoro cerco soluzioni alle esigenze dei clienti, cercando di trovare il connubio tra minor rischio e massimo ritorno rispettando l'orizzonte temporale dei clienti. Lo scopo del mio lavoro non è quello di far investire i clienti ma di renderli consapevoli delle scelte che fanno. Di facciata faccio un gran lavoro di relazione ma dietro c'è un profondo studio delle regole e degli strumenti stessi. Questo permette di dare sempre soluzioni adeguate e non improvvisate.

La ricerca continua di soluzioni adeguate e mirate permette di avere clienti soddisfatti in qualsiasi momento di mercato.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Mi sono specializzato in questo settore perché ho rilevato l'esigenza da parte dei clienti. Molte volte mi sono trovato a supportare i clienti nel derimere questioni successorie. Ho riscontrato che pianificare la successione aiuta le persone a gestire meglio la loro vita, perché sanno cosa lasceranno ai loro cari.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Sembra strano ma la maggior parte delle persone non sa cosa accade del loro patrimonio alla loro scomparsa. L'aiuto che cerco di dare è quello di metterli a conoscenza dei vari scenari possibili e delle misure da prendere perché lo scenario reale sia quello a loro più gradito.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio target sono i clienti che hanno bisogno di consulenza, a prescindere dal loro patrimonio. Non sempre la soddisfazione personale coincide con la soddisfazione economica.



Schirò Massimo Diego

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mschiro@bancafideuram.it

Telefono: 097.7530756

Cell.: +39 339.2039440

Ufficio: Corso Italia 218 - 95129 Catania

Certificato 

Private Banker di Banca Fideuram S.p.A. dal 1998, assisto una vasta clientela di alto standing concentrata sui segmenti affluent ed upper affluent. Laureato col massimo dei voti in Economia e Commercio, ho lavorato per circa cinque anni presso un primario Istituto di Credito Italiano occupandomi, tralaltro, di negoziazione titoli e pianificazione degli investimenti finanziari dei clienti. Partecipo regolarmente ai più qualificati corsi di formazione in Italia e all' estero. Nel 2003, a seguito del superamento di uno specifico esame presso l'Università Bocconi di Milano, ho ottenuto la certificazione €fa da parte di €FPA, il più autorevole organismo professionale preposto alla certificazione per i Financial Advisors e Financial Planners in Europa. Ho conseguito un Master in Financial Advising presso L'Università di Siena nel 2004.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

Tale specializzazione la devo principalmente al fatto che l' azienda per la quale lavoro (Banca Fideuram) negli ultimi anni ha investito risorse notevoli per sensibilizzare ed istruire al meglio la sua rete di consulenti sul Passaggio Generazionale , tematica ancora troppo sconosciuta dalla maggiorparte dei clienti.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Innanzitutto, come detto nella prima risposta, informare al meglio il cliente sul tema successorio, guidandolo così nelle scelte più opportune e dissuadendolo da operazioni che oggi sarebbero fiscalmente rilevanti (donazioni indirette etc etc). Inoltre, nei casi in cui sia necessario, suggerendo quelle scelte e quegli strumenti (testamento, polizze, fondo patrimoniale, patto di famiglia etc. etc.) che gli consentano di raggiungere gli obiettivi successivi che lo stesso cliente si propone di raggiungere ottimizzandoli fiscalmente.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio target di clientela corrisponde a grandi linee a quello dell' Azienda per cui lavoro : la clientela Affluent , Upper affluent e Private, anche se per ciò che riguarda la Pianificazione successoria è su questi ultimi due segmenti che , per ovvie ragioni, è necessario concentrarsi.



Calvia Maurizio

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mcalvia@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 347.3900566

Ufficio: Banca Fideuram

Via dei Maristi, 2 - 16146 Genova

Certificato



Dopo una laurea in Economia e Commercio e un'esperienza bancaria presso il Banco di Chiavari e della Riviera Ligure, dal maggio del 2004 svolgo il ruolo di private banker presso Banca Fideuram. Consco che l'attività di consulenza fornita alla clientela sia diventata sempre più interdisciplinare, richiedendo competenze in campi diversi, anche se spesso attigui, come quello finanziario, fiscale, patrimoniale e pensionistico, attribuisco un'importanza fondamentale al processo di aggiornamento e specializzazione professionale.

.....



Caretta Fabio

Intermediario Spininvest

E-mail: fabio.caretta@spininvest.com

Telefono: 0444.542886

Cell.: +39 340.4602860

Ufficio: Sanpaolo Invest SIM

Viale Verdi, 24 - 36100 Vicenza



Mission: fornire consulenza e soluzioni di investimento, ponendo al centro gli interessi del Cliente e costruendo relazioni solide e durature. Informazioni accurate e una consulenza professionale affinché ogni Cliente possa vivere da protagonista l'evoluzione dei mercati finanziari attraverso un metodo capace di unire i vantaggi della personalizzazione ai benefici offerti dall'utilizzo delle tecniche avanzate di gestione del rischio. **Servizi:** consulenza evoluta. Si tratta di un modello di servizio che con un approccio molto evoluto e innovativo consente di individuare soluzioni personalizzate di investimento ottenendo una pianificazione finanziaria, un controllo del rischio del portafoglio e una tutela del patrimonio appropriati ed efficaci in funzione degli obiettivi proposti.



Vanzini Mauro

Intermediario Invexpert

E-mail: info@invexpert.it

Telefono: 045.4852146

Cell.: +39 347.2721768

Ufficio: Peschiera del Garda - Verona

Certificato



Dopo una pluriennale esperienza in ambito Wealth Management e Private Banking, ho abbracciato la professione del Consulente Finanziario Indipendente associato Nafop. Mi definisco un Angelo Custode Finanziario.

Il mio obiettivo è aiutare le persone a raggiungere il Benessere Finanziario ed una maggiore serenità con un approccio indipendente e trasparente.

Offro servizi quali: Pianificazione finanziaria completa per obiettivi di vita, consulenza in materia di investimenti, pianificazione previdenziale e assicurativa, pianificazione successoria e passaggio generazionale, tutela del patrimonio, gestione dei rapporti con gli istituti di credito.



Brunetti Giovanni

Intermediario Spininvest

E-mail: giovanni.brunetti@spininvest.com

Telefono: 081.720411

Cell.: +39 348.4101829

Ufficio: Riviera di Chiaia 185 - 80121 NAPOLI

Certificato 



Ferluga Maurizio

Intermediario Südtirol Bank AG

E-mail: ferluga@tin.it

Telefono: 040.43053

Cell.: +39 348.3860486

Ufficio: Strada del Friuli, 293/1 - 34136 Trieste

Certificato 



Fiorindo Francesco

Intermediario Banca Popolare di Vicenza

E-mail: francesco.fiorindo@popvi.it

Telefono: 049.8871951

Cell.: +39 331.5205521

Ufficio: Via Marconi 10 - 35010 Cadoneghe (PD)

Certificato 

Fornaro Giuseppe

Intermediario Banca Fineco

E-mail: fornaro.consulenza@gmail.com

Telefono: 081.8862606

Cell.: +39 333.8725282

Ufficio: Via Padula 87- 80031 Brusciano (NA)



Giraud Davide

Intermediario Banca Fineco

E-mail: davide.giraud@pfafineco.it

Cell.: +39 339.4438023

Ufficio: Corso Vinzaglio 35 - Torino (TO)

Certificato 



Martino Mario

Intermediario Azimut

E-mail: mario.martino@azimut.it

Telefono: 06.322991

Cell.: +39 3358379347

Ufficio: Azimut Consulenza Sim S.p.A.
Via Francesco Catel 34 - 00196 Roma



Pizzini Mauro

Intermediario Banca Valsabbina

E-mail: mauro.pizzini@lavalabbina.it

Telefono: 030.9119521

Ufficio: BANCA VALSABBINA

Via Agello, 26 - 25015 Desenzano del Garda BS

Certificato 



Romeo Giuseppe Antonino

Intermediario Allianz Bank

E-mail: garconsulting@alice.it

Cell.: +39 347.9720363

Ufficio: Via Adua, 42
70044 Polignano a Mare (BA)



Stassano Vito

Intermediario Banca Fineco

E-mail: vito.stassano@pfafineco.it

Telefono: 0823 210711

Ufficio: Via G.M. Bosco, 88 - 81100 Caserta (CE)

Certificato



ALTRI PARTECIPANTI ALL'AREA TEMATICA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA:

Bunino Mauro



Intermediario Banca Fideuram - PIEMONTE

.....

Testa Davide



Intermediario Azimut - PIEMONTE

.....

Calligaro Mariangela



Intermediario Banca Fideuram - VENETO

Certificato 

.....

Gloria Giacomo



Intermediario Banca Flneco - ABRUZZO

Certificato 

.....

Gubbiotti Stefano



Intermediario Banca Flneco - UMBRIA

Certificato 

AREA TEMATICA
RELAZIONE
CON IL CLIENTE



De Maio Giuseppe

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: giuseppe.demaio@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 081.5323109

Cell.: +39 348.4202531

Ufficio: Corso Italia 299 - 80063 Piano di Sorrento (Na)

Certificato



Laurea in Economia presso l'Università Parthenope di Napoli nel 1993. Iscritto all'APF dal 1995 e Certificato EFPA dal 2009. La continua ricerca di soluzioni personalizzate per la gestione del risparmio e una costante opera di educazione finanziaria della clientela costituiscono le basi della mia attività di consulenza nell'ambito di Banca MPS Promozione finanziaria. I miei numeri:

- 110 il numero dei clienti;
- 4 le grandi crisi finanziarie mondiali vissute (bolla internet, torri gemelle, mutui subprime, debito sovrano);
- 25 gli anni dedicati allo studio e allo svolgimento della mia attività professionale.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

La corretta relazione con il cliente è fondamentale per una adeguata gestione del suo risparmio. Prevedere le future dinamiche dei mercati è inutile, più produttivo è conoscere la persona che si ha di fronte: i suoi bisogni i suoi sogni. Solo successivamente si può procedere alla costruzione del portafoglio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

In fase di consulenza è fondamentale soffermarsi adeguatamente sulla corretta stima del rischio che il cliente è in grado di sopportare. Solo così si eviterà che future crisi finanziarie lo inducano a prendere decisioni avventate che rischieranno di compromettere in modo irreparabile il suo patrimonio.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela target è sia quella denominata "affluent" che considera il consulente un partner con il quale realizzare i propri obiettivi, sia ovviamente la clientela cosiddetta "private" che abbisogna invece di un servizio di consulenza ad altissimo valore aggiunto con un elevatissimo grado di personalizzazione.

Alla ricerca della fiducia perduta

Oggi tutto il mondo della finanza è attraversato da una crisi di fiducia generalizzata. La sfida, per noi operatori, sarà riconquistare la fiducia perduta. Come ricostruire questo legame interrotto? La strada da percorrere per risparmiatori ed operatori, è quella della conoscenza. In questa importante opera di alfabetizzazione del risparmiatore un ruolo importante potranno averlo gli operatori. L'educazione del cliente ha per il consulente una duplice valenza: da un lato gli permette di fidelizzare un cliente sempre più evoluto, dall'altro gli consente di sviluppare nuova clientela.

L'organizzazione dei "salotti finanziari", è un'ottima formula per tradurre in pratica questa duplice esigenza. Il tema dell'alfabetizzazione interessa anche e forse ancor di più noi operatori. Dobbiamo finalmente aprirci ad una formazione diversa, sempre più orientata al cliente.

Noi consulenti approfondiamo tanta energia nella costruzione del portafoglio, mentre spesso riserviamo poca attenzione alla stima dei rischi personali e familiari del risparmiatore. In una famiglia con figli minori la principale risorsa da tutelare è il capitale umano, ebbene, credo che pochissimi clienti abbiamo in portafoglio strumenti adeguati a proteggere questa risorsa vitale. Anche il concetto di diversificazione va assolutamente rivisto. Parlerei quindi di due diversi tipi di diversificazione: una "di primo livello", effettuata individuando gli obiettivi del cliente. Solo con la "diversificazione di secondo livello" si passerà poi a selezionare gli strumenti finanziari ed assicurativi adeguati.

Questa è vera pianificazione finanziaria. Perché prevedere le crisi dei mercati è un esercizio inutile. Molto più produttivo e gratificante sarà invece impegnarsi nella previsione delle evoluzioni della vita familiare e personale del cliente. In Italia, purtroppo, il mondo del risparmio è "comandato" dall'offerta, la domanda non ha alcuna capacità di incidere, proprio perché impreparata. Se in passato si poteva tollerare un tale stato di cose oggi assolutamente non lo si può più. In un modo in cui molte certezze non esistono più, dove i risparmi sono sempre meno, diventa fondamentale fare vera pianificazione finanziaria fatta da soggetti qualificati che godono la fiducia del risparmiatore ed ecco che il cerchio si chiude.

Concentrati quindi sul cliente e poco sui mercati. Questo è l'unico modo per creare finalmente, una catena di valore in cui tutti vincono, clienti ed operatori.



Dell'Unto Alessandro

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: alessandrodelunto1959@gmail.com

Telefono: 050.970124

Cell.: +39 335.8324352

Ufficio: Via Cisanello 147 - 56124 Pisa

Certificato



Descrivere la mia attività è una cosa piacevole e al tempo stesso complessa, ormai la svolgo quasi venti anni ed è sempre stata in continua evoluzione, se inizialmente era richiesta una attitudine di tipo commerciale, adesso occorre una notevolissima preparazione tecnica e professionale. Il rapporto con i clienti generalmente dura molti anni per cui la nostra responsabilità consulenziale si estende per molto tempo consistendo essenzialmente nell'aiutare le persone a prendere le decisioni migliori affinché raggiungano e soddisfino le proprie esigenze di tipo patrimoniale. È un'attività che richiede un continuo aggiornamento.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Più che una decisione, per me è stata una conseguenza naturale della mia esperienza di lavoro. Le materie toccate da questa tematica spaziano infatti dai tecnicismi degli investimenti alla finanza comportamentale, quindi come tradurre per il cliente queste competenze affinché non commetta errori che potrebbero solo danneggiarlo.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Spesso il cliente è indotto a commettere errori legati all'emotività e alla scarsa conoscenza sia dei mercati che degli investimenti, il mio supporto consiste quindi nel prevenire scelte non coerenti con la situazione del cliente e indotte da fattori che poco hanno a che fare con le esigenze personali.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target di clientela è molto vario, può riguardare il giovane che intraprende un piano di accumulo e che deve essere aiutato a scegliere lo strumento su cui investire, come la persona in possesso di patrimoni consolidati su cui costruire un portafoglio che sia ritagliato su misura per le proprie caratteristiche.

Chiarezza e trasparenza nella relazione con il cliente

La sfida più importante che mi pongo è il continuo aggiornamento su tutti gli aspetti che mi competono e su cui i clienti si aspettano risposte precise. Il nostro è un lavoro difficile, articolato e sono convinto che lo sarà sempre di più.

L'aggiornamento continuo quindi è una necessità se vogliamo che i clienti ci riconoscano l'autorità per fornire loro una consulenza qualificata: è questo uno degli aspetti più importanti e imprescindibili nella relazione con il cliente.

Il promotore finanziario è un professionista che vive di questa relazione. Basti pensare alla personalizzazione del portafoglio, per farla correttamente è necessario un colloquio piuttosto approfondito con il cliente ed è in questa fase che vengono utilizzate tutte le proprie conoscenze tecniche per produrre in concreto una o più proposte di portafoglio.

Dovrà saper tradurre il suo lavoro e le sue conoscenze specialistiche in un linguaggio comprensibile per il cliente, dovrà accertarsi che l'investitore abbia assimilato tutti gli aspetti e le motivazioni che hanno portato alla formulazione della proposta per assicurarsi di "sentirsela bene addosso".

Una volta condivise e attuate le scelte, inizia il viaggio durante il quale il promotore finanziario dovrà monitorare l'andamento degli investimenti e comunicare al cliente eventuali scostamenti anomali dal tracciato previsto.

Una delle caratteristiche del mio modo di gestire la relazione con i nuovi clienti è di cercare di focalizzare la loro attenzione anche sui periodi negativi in cui possono incorrere. Questo mi serve a saggiarne la possibile reazione di fronte al verificarsi di un tale evento, a gestirne le reazioni emotive e, moralmente, mi ha sempre evitato di sentirmi dire: «ma non me lo avevi detto». Questa frase da sola indica una forte incrinatura nel rapporto difficilmente recuperabile.

Le cose più importanti da evitare sono quindi l'approssimazione nei consigli, la poca chiarezza nelle risposte che diamo e il non accertarsi che il cliente abbia ben capito tutti gli aspetti riguardanti anche nel dettaglio i suoi investimenti.

Per me la relazione con il cliente è fatta di trasparenza, chiarezza e elevata competenza professionale.



Gardella Monica

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: studiogardella@gmail.com

Telefono: 0523.315363

Cell.: +39 339.4568406

Certificato



Ho iniziato questa attività dopo la laurea in Economia (Università Cattolica del Sacro Cuore) e non ho mai smesso di curare la mia formazione. Ho conseguito due Master, la Certificazione Efa e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità (a norma UNI 11402). Ho scelto di dedicarmi alla consulenza economica, patrimoniale, finanziaria e previdenziale in ottica di pianificazione perché credo che ogni fase della vita porti con sé esigenze, progetti ed obiettivi finanziari specifici ed in continua evoluzione, la cui realizzazione richiede un approccio sistematico e strategico per il quale è fondamentale affidarsi a professionisti esperti.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Perché credo che l'asset più importante su cui investire, nel mio lavoro, siano le Persone. La mia sfida quotidiana è aiutare i Clienti ad accrescere e consolidare il benessere loro e delle loro famiglie, e per fare questo occorre alimentare un patrimonio di fiducia che si fonda sulla conoscenza, al cura ed il rispetto delle loro dinamiche, anche e soprattutto psicologiche ed emotive.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto maggiore è la consapevolezza che il Cliente acquisisce di sé, dei suoi limiti e soprattutto dei suoi punti di forza. Consapevolezza che lo rende libero di fare scelte non mosse dalla paura o condizionate dall'insicurezza, di imparare dal lavoro che facciamo insieme, di acquisire strumenti che lo supportino nelle scelte che fa per sé e per proteggere e sostenere chi gli sta a cuore.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La cura della relazione non ha target: è un dovere morale prima che professionale, che un Consulente deve assolvere nei confronti di tutti i Clienti. Senza cura della relazione la reciproca comprensione e la condivisione delle scelte è difficile e si rischia di creare reciproche aspettative che, una volta disattese, generano insoddisfazione e sfiducia.

È importante rispettare la soggettività del cliente

Ogni momento trascorso a sognare, progettare, programmare e agire per il raggiungimento di un obiettivo di vita rappresenta un momento sottratto all'ansia, alla preoccupazione, al senso di scarsità che premono su tutti noi ogni giorno, ci appiattiscono su un presente che forse non amiamo e ci impediscono di guardare al domani con fiducia, prima di tutto in noi stessi.

La fiducia è il motore primo di ogni azione e occorre alimentarlo ogni giorno facendo le cose per bene, ovvero mettendo a disposizione del cliente una serie di competenze tecniche la cui qualità sia oggettivamente misurabile attraverso percorsi di formazione verificabili nei contenuti e nella forma, il più possibile erogati da soggetti terzi e riconosciuti e che prevedano la necessità di aggiornamenti periodici.

La complessità dei bisogni è una caratteristica trasversale a tutte le tipologie di clienti, indipendentemente dall'età, dal genere, dalla composizione del nucleo familiare, dal lavoro svolto e persino dalla ricchezza.

I risultati degli studi di finanza comportamentale hanno più che ampiamente dimostrato che un essere umano, anche quando si occupa di tematiche economiche, finanziarie e patrimoniali, è sempre e prima di tutto un essere umano. La componente emotiva dell'agire è, pertanto, degna di attenzione e cura. Per questo occorre avere un atteggiamento accogliente e non giudicante verso tutti quei percorsi mentali che la finanza comportamentale ha ben descritto come distorsioni cognitive e che possono arrecare serio pregiudizio al benessere delle famiglie.

Occorre anche istruire il cliente su tali distorsioni? Dipende: in alcuni casi può essere utile. Sicuramente occorre agire con strategie che ci permettano di aggirarle e condividere, di volta in volta, le decisioni più coerenti con il raggiungimento degli obiettivi di vita del cliente. Ritengo, inoltre, importante non forzare mai le persone a prendere decisioni che contrastino con i propri orientamenti soggettivi. Se per esempio un profilo di rischio è adeguato a un determinato obiettivo di investimento, ma il cliente soggettivamente non riesce a sopportarlo, farò del mio meglio per rappresentargli ciò a cui rinuncia con la sua scelta, e tuttavia la rispetterò in quanto scelta consapevole.



Galbusera Giampiero



Intermediario Apogeo Consulting

E-mail: giampiero.galbusera@apogeoconsulting.it

Cell.: +39 335.6743977

Ufficio: Via Veneto, 20 - 23888 Rovagnate (LC)

Certificato 

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Ho deciso di approfondire la tematica della relazione con il Cliente partendo dal presupposto che, solo l'1% delle scelte decisionali è preso razionalmente. Le persone utilizzano scorciatoie mentali e decidono in modo automatizzato. Pertanto è fondamentale saper ascoltare l'interlocutore e "captare" durante il colloquio le "parole calde" ad alto contenuto valoriale, ovvero, capire l'identità personale del Cliente. Cura particolare deve essere riservata al linguaggio espresso in senso lato, verbale e paraverbale. E' provato che una persona molto colta utilizza solo 1500 parole delle oltre 60000 che compongono la nostra lingua.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto principale che la conoscenza approfondita di questa tematica esprime è quello di poter presentare soluzioni che rispettano i criteri valutativi del Cliente (altrimenti si corre il rischio di fare una propria autoanalisi) oltre che poter meglio affrontare le fasi avverse delle crisi economiche/finanziarie.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

L'ambizione è quella di potersi rivolgere alla fascia medio alta del mercato dal punto della scolarizzazione e dal punto dei patrimoni disponibili e della capacità reddituale (...mi sembra ovvio) ma personalmente applico la stessa attenzione a tutta la Clientela.



Ghittoni Giuseppe

Intermediario Banca Fideuram



E-mail: gghittoni@bancafideuram.it

Telefono: 0523.623611

Cell.: +39 348.1511189

Ufficio: Banca Fideuram

Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi
29122 Piacenza

Opero da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, prima presso una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram. Nel corso degli anni alle tematiche prettamente finanziarie e a quelle di asset allocation di portafoglio ho aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità, in modo tale da poter rispondere a tutte le esigenze del cliente in modo personalizzato.



1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Pianificazione Successoria?

La scelta di approfondire la tematica della relazione con il cliente è dovuta al fatto che ho sempre concepito la figura dal consulente non come un collocatore generalista di prodotti, ma una figura professionale che accompagni il cliente nell'accumulazione, preservazione e trasferimento del suo patrimonio. Queste fasi non possono essere svolte correttamente se non all'interno di una relazione salda, trasparente e duratura con la clientela.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Oltre all'esperienza e alla continua formazione professionale, il valore aggiunto è dato dal mettere al centro della relazione le molteplici esigenze del cliente e del suo nucleo familiare.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target di clientela è il professionista, l'imprenditore, e – più in generale – tutti i componenti del nucleo familiare nelle varie fasi della loro vita.



Ossman Nader

Intermediario Credito Trevigiano



E-mail: nader.ossman@yahoo.it

Cell.: +39 340.2697823

Lavoro al Credito Trevigiano come consulente privati e famiglie. Il mio lavoro consiste nel cercare le migliori soluzioni per l'utenza in tema di asset allocation, risk mangment, pianificazione previdenziale e finanziaria. Si tratta di un lavoro di relazione e di ascolto il cui fine è la cotruzione di un piano personalizzato tarato sulle esigenze e sulla propensione al rischio dell'utente. La mia mission consiste nel trasmettere al mio prossimo l'importanza della pianificazione finanziaria come mezzo per raggiungere i propri obiettivi e la propria serenità. Voglio trasmettere il messaggio che non esiste una finanza buona ed una cattiva, dipende dall'uso che ne viene fatto, ed il modo migliore per far crescere il sistema è la consapevolezza dell'utente.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Ho scelto di approfondire le tematiche di relazione con il cliente perchè la sola preparazione tecnica non è sufficiente per avere una buona relazione con il prossimo.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Una comunicazione corretta sincera efficace permette di costruire relazioni solide e durature non solo con l'utente ma anche con il team di professionisti con cui condividiamo le informazioni.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Premesso che non possiedo la verità, il mio contributo consiste nel trasmettere un metodo di lavoro al cliente al fine di effettuare delle scelte d'investimento consapevoli.



Romei Andrea

Intermediario Banca Fineco

E-mail: andrea.romei@yahoo.it

andrea.romei@pfafineco.it

Telefono: 0187.691358

Cell.: +39 335.1017884

Ufficio: FinecoBank

Via Brigate Partigiane U. Muccini - 19038 Sarzana (SP)

Certificato



Studio di Analisi Tecnica dal 1988, faccio il Promotore Finanziario dal 1989, certificato EFPA™ dal 2009.

La mia esperienza personale passa dal trading intraday e multiday all'asset allocation di medio e lungo periodo su azioni, obbligazioni e OICR.

Alla base del mio modo di lavorare c'è l'idea che un investimento non può essere statico ma deve essere dinamico, anche se rivolto al lungo periodo.

Negli anni ho cercato di sviluppare una mia personale metodologia al fine di seguire al meglio il patrimonio dei miei clienti e migliorare i risultati del loro portafoglio.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

La relazione con il cliente è l'aspetto principale per instaurare un rapporto di lavoro chiaro, lungo e duraturo. Questo mi ha portato ad espandere le mie competenze sia nel campo della costruzione di portafoglio che in quello della finanza comportamentale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Una corretta relazione con il cliente riduce al minimo la possibilità di compiere degli errori. E' fondamentale sia nell'impostazione del rapporto iniziale sia per portare il cliente a raggiungere i propri obiettivi finanziari.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il mio lavoro si rivolge a coloro, individui e famiglie, che hanno esigenze e bisogni da realizzare e che vogliono ricorrere all'assistenza di un professionista.



Zanatta Marco

Intermediario Spininvest

E-mail: marco.zanatta@spininvest.com

Cell.: +39 333.3386850

Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino



PF dal 2007, ho iniziato la mia attività in Mediolanum fino a ottobre 2012 quando ho deciso di cambiare realtà e sono entrato in Sanpaolo Invest. Iniziai quasi in concomitanza della crisi. Penso che il primo valore aggiunto che deve dare la mia figura sia quello di essere vicino ai clienti nei momenti più difficili per aiutarli a fare le scelte in linea con la loro pianificazione finanziaria, provando ad evitare che azioni dettate dal panico distruggano i loro progetti. Su questo principio ho fondato la mia attività.



1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Nella mia attività riuscire a relazionarsi nel miglior modo possibile con la clientela credo sia fondamentale. Riuscire a relazionarsi significa in primis riuscire a comprendere a fondo le esigenze del cliente, il suo noto e le sue paure. Solo capendo in fondo chi si ha di fronte e trovando il modo migliore per farci comprendere ci mette in condizioni di dare un servizio di qualità.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Mi hanno insegnato che abbiamo due orecchie e una bocca perché bisogna ascoltare il doppio e parlare la metà. L'obiettivo è capire a fondo chi mi sta di fronte e provare a mettersi nei suoi panni. Il valor aggiunto che porta questo genere di formazione è quello di instaurare un approccio umano focalizzato alle esigenze e non al mero collocamento di prodotti.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela a cui mi rivolgo sono i privati, le famiglie.



Zindato Salvatore

Intermediario MPS Promozione finanziaria



E-mail: salvatore.zindato@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 0965.314148

Cell.: +39 333.9009936

Ufficio: Via Demetrio Tripepi ang. Ten. Panella
89125 Reggio Calabria

Certificato



La funzione principale della mia attività è quella di accompagnare i miei clienti nelle loro scelte d'investimento.

Per poter fare questo, prima ascolto con grande attenzione quelle che sono le esigenze e le priorità dei clienti, dopo, costruisco e pianifico insieme a loro, un percorso per ogni singolo obiettivo, in modo aperto, equilibrato e coerente.

Infine, svolgo una vigile attività di monitoraggio del portafoglio, aiutandomi con avanzati software di analisi e pianificazione finanziaria, non solo per verificare l'andamento degli investimenti, ma anche per cogliere le nuove opportunità di mercato.

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Relazione con il Cliente?

Perché credo che la relazione con il cliente è la base di tutto.

Potrei avere i migliori software di analisi finanziaria del mondo, i migliori prodotti del mercato, ma se alla base di questo non c'è una conoscenza completa e profonda del cliente, non c'è una sincera e reciproca fiducia, qualsiasi soluzione proposta sarà sempre potenzialmente sbagliata, ed il cliente non sarà mai pienamente soddisfatto.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il Valore aggiunto che porto, credo sia la grande capacità di ascoltare il cliente.

Considero molto importante dare ascolto non solo a quello che il cliente dice, ma anche a come lo dice, facendo molta attenzione alle parole dette tra le righe ed ai silenzi, che a volte dicono più delle parole.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Mi rivolgo ai clienti affluenti che ambiscono a diventare upper affluent, mi rivolgo alle famiglie medie, ai professionisti e agli imprenditori, che hanno ambizioni, progetti e sogni da realizzare, voglio contribuire attivamente al raggiungimento dei loro obiettivi.



Bonacina Ruggero

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: rbonacina@bancafideuram.it

Cell.: +39 335.6540163

Ufficio: Vicolo S. Venier 1 - 31100 Treviso

Certificato



Inizio l'attività di promotore finanziario in Banca Fideuram nel giugno del 1997 dopo aver lavorato per 16 anni come bancario.

Nel 2001 ho conseguito il Master in "Financial Planning" presso l'Università di Siena e nell'anno 2006 la certificazione €FPA.

Dal 1999 con l'introduzione dei fondi pensione ho iniziato ad interessarmi di previdenza complementare.

Credo sia fondamentale per la nostra professione il continuo aggiornamento e la relazione costante e continua con il cliente.



Caretta Fabio

Intermediario Spininvest

E-mail: fabio.caretta@spininvest.com

Telefono: 0444.542886

Cell.: +39 340.4602860

Ufficio: Sanpaolo Invest SIM

Viale Verdi, 24 - 36100 Vicenza



Mission: fornire consulenza e soluzioni di investimento, ponendo al centro gli interessi del Cliente e costruendo relazioni solide e durature. Informazioni accurate e una consulenza professionale affinché ogni Cliente possa vivere da protagonista l'evoluzione dei mercati finanziari attraverso un metodo capace di unire i vantaggi della personalizzazione ai benefici offerti dall'utilizzo delle tecniche avanzate di gestione del rischio. **Servizi:** consulenza evoluta. Si tratta di un modello di servizio che con un approccio molto evoluto e innovativo consente di individuare soluzioni personalizzate di investimento ottenendo una pianificazione finanziaria, un controllo del rischio del portafoglio e una tutela del patrimonio appropriati ed efficaci in funzione degli obiettivi proposti.



Chiaratti Ornella

Intermediario Banca Ifigest Spa

E-mail: ornella.chiaratti@bancaifigest.it

Telefono: 02.7788032

Ufficio: Banca Ifigest S.p.A

Via Durini 27 - 20121 Milano

Certificato



Il successo di un'operazione finanziaria corona la giustezza della previsione nell'unità di tempo. Ma devono potersi modificare in corso d'opera (ecco il ruolo non fungibile del PF) l'operazione, la giustezza, la previsione, il tempo, in funzione delle attese e necessità dell'investitore.

Il gestore ha gli strumenti ideali e le conoscenze predittive sulle sue materie. L'investitore, sulla base dell'esperienza prevede l'andamento delle necessità future. Compito del PF è rendere complementari esigenze che alle volte configgono. Dal superamento del conflitto esse si trasformano in opportunità.



Minoli Fabrizio

Intermediario Banca Fineco

E-mail: fabrizio.minoli@pfafineco.it

Telefono: 0321.97399

Cell.: +39 339.3378820

Ufficio: Via Gallarate 48 - 28047 Oleggio (NO)

Certificato



La finanza personale è il regno delle distorsioni cognitive, e prendere decisioni finanziarie sagge da soli è, nei fatti, impresa molto ardua. Pochi (meno di un italiano su 20 secondo il Rapporto del Centro Einaudi) dedicano a questa attività il tempo necessario perché questo argomento crea frequentemente ansia e stress. Quanto è accaduto nel sistema finanziario negli ultimi anni non ha certo aiutato: i risparmiatori si sono sempre più convinti che la finanza è il regno di pirati e che è molto più complicata di quanto sembrerebbe (il che è in parte condivisibile). Solamente dei qualificati professionisti in un rapporto personalizzato ad alto valore aggiunto possono rimuovere queste colossali distorsioni cognitive. Quando c'è di mezzo la salute non c'è alternativa alla delega a un professionista, così deve essere quando si tratta di risparmi.



Calvia Maurizio

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mcalvia@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 347.3900566

Ufficio: Banca Fideuram

Via dei Maristi, 2 - 16146 Genova

Certificato



Falasca Massimiliano

Intermediario Banca Fineco

E-mail: massimiliano.falasca@gmail.com

Cell.: +39 338.2527500

Certificato



Ferluga Maurizio

Intermediario Südtirol Bank AG

E-mail: ferluga@tin.it

Telefono: 040.43053

Cell.: +39 348.3860486

Ufficio: Strada del Friuli, 293/1 - 34136 Trieste

Certificato



Fiorindo Francesco

Intermediario Banca Popolare di Vicenza

E-mail: francesco.fiorindo@popvi.it

Telefono: 049.8871951

Cell.: +39 331.5205521

Ufficio: Banca Popolare di Vicenza

Via Marconi 10 - 35010 Cadoneghe (PD)

Certificato





Fratangeli Lucia

Intermediario Banca Fineco

E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it

Telefono: 0775.83691

Cell.: +39 335.1017975

Certificato 



Gancitano Milena

Intermediario Finanza & Futuro

E-mail: milena.gancitano@finanzaefuturo.it

Telefono: 0923.672236

Cell.: +39 320.6151458

Ufficio: Via Bessarione, 32
91026 Mazara del Vallo (TP)



Gentili Giuseppe

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: giuseppe.gentili@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 0547.20994

Cell.: +39 329.2933042

Ufficio: C.te Botticelli 98 - 47521 Cesena (FC)
Piazza Galileo 6 - 40125 Bologna

Certificato 



Giombetti Stefano

Intermediario Banca Fineco

E-mail: stefano.giombetti@pfafineco.it

Telefono: 0733.261454

Cell.: +39 335.7000085

Ufficio: FinecoBank Spa
Via Don Bosco, 8 - 62100 MACERATA

Certificato 



Lay Paolo Giulio

Intermediario Finanza & Futuro

E-mail: paolo.lay@finanzaefuturo.it

Cell.: +39 348.4200748

Ufficio: Finanza&Futuro
S.S.Adriatica,90 - 61121 Pesaro (PU)

Certificato 



Stival Alessandro

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: astival@bancafideuram.it

alessandro.stival@gmail.com

Cell.: +39 328.2324498

Ufficio: Ufficio in c.so Mazzini 17
31015 Conegliano (TV)

Certificato 

ALTRI PARTECIPANTI ALL'AREA TEMATICA RELAZIONE CON IL CLIENTE:

Manenti Luca

Intermediario Banca Mediolanum - LAZIO



Nicolo Alessandro

Intermediario Poste Italiane Spa - LAZIO

Certificato 



Barone Marco

Intermediario Copernico Sim - TOSCANA



AREA TEMATICA
TUTELA
PATRIMONIALE



Ossman Nader

Intermediario Credito Trevigiano

E-mail: nader.ossman@yahoo.it

Cell.: +39 340.2697823

Lavoro al Credito Trevigiano come consulente privati e famiglie. Il mio lavoro consiste nel cercare le migliori soluzioni per l'utenza in tema di asset allocation, risk mangment, pianificazione previdenziale e finanziaria. Si tratta di un lavoro di relazione e di ascolto il cui fine è la cotruzione di un piano personalizzato tarato sulle esigenze e sulla propensione al rischio dell'utente. La mia mission consiste nel trasmettere al mio prossimo l'importanza della pianificazione finanziaria come mezzo per raggiungere i propri obiettivi e la propria serenità. Voglio trasmettere il messaggio che non esiste una finanza buona ed una cattiva, dipende dall'uso che ne viene fatto, ed il modo migliore per far crescere il sistema è la consapevolezza dell'utente.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

L'argomento protezione patrimoniale mi ha da sempre affascinato. Ho conosciuto molte persone con famigliari disabili e queste (splendide) persone avevano i timori che sintetizzo in queste domande

- 1) come posso garantire ai miei successori un tenore dignitoso di vita,
- 2) chi si occuperà di queste persone?
- 3) come posso garantire una "protezione" del mio patrimonio o di quella parte destinata a proteggere queste persone?

La voglia di rispondere ai loro timori è stata la molla che mi ha spinto ad approfondire le tematiche di protezione patrimoniale. Il patrimonio che una persona accumula negli anni è frutto di duro lavoro, di sacrifici di impegno pertanto va preservato non solo dai rischi finanziari ma anche da eventi esterni all'ambito finanziario.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto che posso dare è il mio impegno e la mia passione per la materia e per la ricerca di soluzioni condivise in relazione alla tutela del patrimonio.

Da addetto titoli a relationship leader

Ogni giorno incontriamo tante persone durante il nostro lavoro con cui creiamo una fitta rete di relazioni. Queste persone sono fra loro molto diverse, ma tutte accomunate dalla necessità di accantonare denaro presente per un benessere futuro per loro e la propria famiglia. Lo scopo che mi prefiggo nel mio lavoro è fornire al mio interlocutore un quadro di riferimento per fornire un certo livello di protezione al suo patrimonio, nel più completo rispetto delle regole del nostro ordinamento.

Tale attività richiede un grande impegno, che si estrinseca in un studio continuo delle tematiche legali, fiscali e di risk management. Per il perfezionamento in queste aree è fondamentale avere una rete di professionisti con cui interagire. Il nostro lavoro è un lavoro d'équipe, non è un lavoro d'élite.

Una volta ottenuto un quadro chiaro della tematica, lo sforzo è quello di renderla quanto più possibile chiara anche al mio interlocutore. Essendo ogni persona unica, la nostra attività conseguentemente non potrà che essere complessa, ossia varia e variabile. Ma allora esiste una base di partenza o un vademecum per fornire alla clientela questo tipo di consulenza? La risposta è affermativa. La base di tutto è un rapporto franco tra consulente e cliente basato su dialogo e fiducia. Il dialogo fra i due soggetti farà crescere entrambi. Si parte dal conoscere in modo approfondito il proprio interlocutore, la sua attività, il settore dove opera e la composizione della sua famiglia. Si passa a esaminare le sue esigenze, e poi quali siano i tipi di cespiti da proteggere. Successivamente si valutano costi di una struttura giuridica di protezione e i vantaggi che può dare in termini di flessibilità operativa, segregazione patrimoniale e ottimizzazione fiscale. Proponiamo un esame di alcuni strumenti di protezione, seguita dalla scelta dello strumento più idoneo o meglio più coerente con esigenze del cliente, natura dei cespiti e costi d'implementazione.

Ricordiamoci sempre che suggerendo questi strumenti abbiamo una grossa responsabilità poiché abbiamo la fiducia di un utente e della sua famiglia. Ci viene chiesto non solo un processo di ottimizzazione economico, fiscale e legale. Ci viene chiesto molto di più. Per usare uno slogan potremmo affermare che si passa da addetto titoli a relationship leader.



Zanatta Marco

Intermediario Spininvest

E-mail: marco.zanatta@spininvest.com

Cell.: +39 333.3386850

Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino

PF dal 2007, ho iniziato la mia attività in Mediolanum fino a ottobre 2012 quando ho deciso di cambiare realtà e sono entrato in Sanpaolo Invest. Iniziai quasi in concomitanza della crisi. Penso che il primo valore aggiunto che deve dare la mia figura sia quello di essere vicino ai clienti nei momenti più difficili per aiutarli a fare le scelte in linea con la loro pianificazione finanziaria, provando ad evitare che azioni dettate dal panico distruggano i loro progetti. Su questo principio ho fondato la mia attività.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

Nella mia attività riuscire a relazionarsi nel miglior modo possibile con la clientela credo sia fondamentale. Riuscire a relazionarsi significa in primis riuscire a comprendere a fondo le esigenze del cliente, il suo noto e le sue paure. Solo capendo in fondo chi si ha di fronte e trovando il modo migliore per farci comprendere ci mette in condizioni di dare un servizio di qualità.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Mi hanno insegnato che abbiamo due orecchie e una bocca perché bisogna ascoltare il doppio e parlare la metà. L'obiettivo è capire a fondo chi mi sta di fronte e provare a mettersi nei suoi panni. Il valor aggiunto che porta questo genere di formazione è quello di instaurare un approccio umano focalizzato alle esigenze e non al mero collocamento di prodotti.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La clientela a cui mi rivolgo sono i privati, le famiglie.

Per la tutela patrimoniale servono consulenti proattivi

Ritengo che una buona consulenza in ambito di tutela patrimoniale sia un'esigenza sempre più presente nelle famiglie italiane, anche a loro insaputa. È necessario pianificare la gestione e difendere un patrimonio diversificato tra beni immobili e beni mobiliari della persona fisica - su cui si poggia anche la soddisfazione delle necessità della famiglia - separandolo dal rischio d'impresa.

La proattività del consulente finanziario ha la peculiarità di creare una relazione profonda con il cliente e ciò permette alla nostra categoria di analizzare preventivamente quali potrebbero essere i progetti e i timori degli stessi. Il nocciolo della questione sono le esigenze del cliente, l'identificazione di quali siano i suoi obiettivi primari e quali i secondari e i soggetti che si vogliono tutelare. Ovviamente questa materia è da gestire in concordato con altri professionisti fiscali e del diritto.

Gli ambiti sono molteplici, basta avere un qualche tipo di responsabilità per trovarsi a rispondere con i propri beni presenti o futuri. La sempre maggior complessità del sistema giuridico nell'ambito fiscale può portare le persone a dover anche rispondere di cattiva gestione di alcuni loro fornitori, quindi proteggere il patrimonio o una porzione di esso mediante l'analisi di questa materia credo debba rappresentare un punto focale su cui far convergere la nostra formazione e la comunicazione ai clienti.

Altro ambito da valutare è quello che vede un professionista o imprenditore, che in buona fede, non utilizza nella gestione delle spese famigliari meccanismi di trasparenza e tracciabilità idonei dei flussi di cassa. Il rischio in tali casi è di rispondere a eventuali danni a terzi o anche verso l'erario stesso con il proprio patrimonio. Valutare strumenti di protezione in tal senso potrebbe essere un valore aggiunto.

Inoltre interessante è la programmazione del passaggio generazione dell'impresa, soprattutto quando la famiglia è composta da membri che hanno ambizioni di vita e di carriera diverse tra loro. Lo studio continuativo di questa area di consulenza si sta rendendo anche sempre più necessaria. Un'analisi preventiva aiuta a portare le esigenze da implicite a esplicite, consentendo al cliente di vagliare soluzioni che magari non ha mai preso in considerazione.

Angelucci Emanuela

Intermediario Spininvest

E-mail: emanuela.angelucci@spininvest.com

Telefono: 06.80917611

Cell.: +39 347.3306518

Ufficio: Gruppo Banca Fideuram

Via di Villa Emiliani, 10 – 00197 Roma



Il mio ingresso nel mondo della finanza risale al 1993 con il superamento dell'esame, l'iscrizione all'albo dei promotori finanziari e l'inizio della collaborazione con Sanpaolo Invest, realtà con la quale ancora oggi ho il piacere di collaborare. Ritengo di aver basato la mia attività sulla sincera e profonda disposizione ad ascoltare, che si è a sua volta tradotta professionalmente nella capacità di riuscire a comprendere le esigenze e gli obiettivi del cliente, aiutandolo così a tradurli in decisioni, divenendone interlocutore ed interprete, affiancando lui e la sua famiglia lungo il corso della vita.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

Ho sempre ritenuto l'argomento della tutela patrimoniale come parte integrante e complementare della scelte finanziarie che coinvolgono il patrimonio del cliente. È stato quindi per me un percorso naturale quello che mi ha portato a studiare ed approfondire i vari aspetti, giuridici e tecnici, che lo compongono, sempre nell'intento di fornire al cliente un elevatissimo livello di supporto.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Ritengo che con la mia professionalità io possa essere un punto di riferimento per l'investitore, il quale potrà trarre beneficio da un confronto che analizzi, insieme alle opportunità degli investimenti, gli eventi e rischi, indipendenti dalla sua volontà, alle quali un patrimonio può essere esposto, e che lo aiuti infine ad individuare gli strumenti più idonei a proteggerlo.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target di clientela che trarrebbe giovamento da una consulenza di tutela patrimoniale è costituito da famiglie, famiglie allargate o non regolamentate, soggetti con legami affettivi e persone da tutelare, professionisti ed aziende, ricordando che i parametri con i quali si deve valutare un investimento sono molteplici e l'analisi deve essere ricondotta sempre al singolo caso.



Calvia Maurizio

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: mcalvia@bancafideuram.it

Telefono: 010.310821

Cell.: +39 347.3900566

Ufficio: Banca Fideuram

Via dei Maristi, 2 - 16146 Genova

Certificato 



Dopo una laurea in Economia e Commercio e un'esperienza bancaria presso il Banco di Chiavari e della Riviera Ligure, dal maggio del 2004 svolgo il ruolo di private banker presso Banca Fideuram. Conscio che l'attività di consulenza fornita alla clientela sia diventata sempre più interdisciplinare, richiedendo competenze in campi diversi, anche se spesso attigui, come quello finanziario, fiscale, patrimoniale e pensionistico, attribuisco un'importanza fondamentale al processo di aggiornamento e specializzazione professionale.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

La tutela patrimoniale rappresenta oggi l'elemento primo della consulenza finanziaria nel senso che, ancor prima di procedere alle scelte di pianificazione e asset allocation, una parte della clientela è alla ricerca di soluzioni che salvaguardino il proprio patrimonio, inteso come l'insieme di tutte le attività riconducibili al soggetto e alla sua famiglia.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La comprensione degli aspetti che in qualche modo possono minacciare, direttamente o indirettamente, il perimetro patrimoniale del cliente, porta all'individuazione di quegli strumenti di tutela che permettono una sensibile riduzione dei rischi connessi alla gestione del proprio patrimonio.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La fascia di clientela maggiormente sensibile a questa tematica è certamente individuabile in quei soggetti che siano titolari di ampi patrimoni, sia mobiliari che immobiliari.



Cerutti Tiziano

E-mail: tiziano.cerutti@yahoo.it

Cell.: +39 347.4666200

Certificato



Svolgo attività consulenziale e operativa nel settore del credito di un primario Istituto bancario. I servizi proposti sono destinati a clientela imprese e relativi a: finanziamenti, finanza agevolata, linee di credito aziendali, collocamento polizze assicurative, fondi pensione, gestione liquidità aziendale. Mi sono avvicinato alla tematica della tutela patrimoniale col fine di meglio comprendere i bisogni della clientela maggiormente complessa che ricerca forme di protezione del patrimonio che siano comunque conciliabili con l'ottenimento o il mantenimento del credito concesso. L'attività di concessione del credito richiede per sua natura – oltre ad una approfondita conoscenza del cliente dal punto di vista quantitativo economico-finanziario – anche un'indagine in chiave prospettica di quali saranno i soggetti potenzialmente idonei a subentrare nell'attività imprenditoriale a fronte dei fisiologici passaggi generazionali.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

La conoscenza di strumenti di tutela patrimoniale quali : Patti di Famiglia, Trust, Fiduciarie, Fondo patrimoniale rappresenta una necessaria base di partenza per l'instaurazione e mantenimento di rapporti con la clientela imprenditoriale che intende proteggere il valore creato dalla propria azienda e che pianifica le proprie strategie di trasferimento generazionale di tale valore.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

La conoscenza degli strumenti che mirano concretamente a soddisfare i bisogni di tutela patrimoniale permette al consulente di proporsi come interlocutore adeguato per l'ottimizzazione delle strategie aziendali e personali volte al perseguimento degli obiettivi tempo per tempo fissati.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target è rappresentato dalla classe imprenditoriale di piccola e media dimensione che, pur avendo un bisogno latente di protezione patrimoniale, spesso non conosce in modo sufficientemente appropriato gli strumenti adeguati in ciascuna diversa circostanza e volti al soddisfacimento di tale bisogno.



Colucci Cosimo Giuseppe

Intermediario Allianz Bank

E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it

Telefono: 080.9179180

Cell.: +39 335.6283878

Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r - 70125 Bari

Certificato 

Mi occupo da 23 anni di promozione finanziaria e previdenziale con l'obiettivo di creare progetti personalizzati, coerenti e sostenibili nel tempo. Ho iniziato la mia esperienza nella promozione finanziaria, perchè avevo la passione, già da giovanissimo, per la finanza. Collaboro dal 2004 (per acquisizione di BNL INVESTIMENTI) in ALLIANZ BANK, non ho mai cambiato società per rispetto dei miei clienti a cui tengo moltissimo. Sono iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari dal 1993 e dal 2005 mi fregio della certificazione EFPA.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

Mi sono reso conto che per poter arrivare a parlare con Imprenditori, non potevo avere solo una competenza limitata agli investimenti, ma avevo necessità di poter argomentare di come tutelare il loro patrimonio.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Non sempre, quando argomento di segregazione del patrimonio, gli imprenditori sono recettivi (soprattutto nel meridione), anche se qualcuno, sembra, stia cambiando modo di ragionare.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

La platea a cui posso rivolgermi è ampia, visto che pochi (anche tra i professionisti) hanno competenze/conoscenze di Trust – gestioni fiduciarie – ecc.



Pollarini Catia

Intermediario BCC di Cesenatico



E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it

Telefono: 0547.676211

Ufficio: Bcc Sala di Cesenatico

Via Campone 409, 47042 Cesenatico (FC)

Certificato 

Mi occupo di consulenza, prevalentemente nel comparto finanza, dal 1998, certificata Efpa nel 2004, sono sempre stata legata a Banche di Credito Cooperativo in quanto ritengo che sia importante il legame e la conoscenza della realtà locale. Trattandosi di banca del territorio, la consulenza si sviluppa nella cura di tutti gli aspetti che riguardano il patrimonio del cliente; particolare molto importante in quanto la complessità dei mercati e delle esigenze di pianificazione necessitano di un professionista che opera a 360° e che è dotato di una formazione continua.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

È una tematica che in molti casi viene sottopesata, e che se non correttamente valutata può creare danni al patrimonio del cliente, vanificando la pianificazione, per questo è fondamentale il supporto da un consulente che lo accompagni nella governance e nella gestione del passaggio generazionale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il valore aggiunto è di poter effettuare una corretta pianificazione potendo disporre di una serie di elementi ed informazioni che consentono di gestire ed ottimizzare, con il cliente buona parte degli aspetti della propria sfera imprenditoriale e personale.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Clienti titolari di medie e piccole imprese e la famiglia che necessita di un consulente che sia in grado di dare la risposta corretta ad esigenze sempre più complesse.



Salvatelli Bruno

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: bruno.salvatelli@tiscali.it

Cell.: +39 335.7414054

Ufficio: Via Salaria 231 - Roma

Certificato



La mia professione è incentrata a supportare le esigenze finanziarie e assicurative della clientela. L'attività è strutturata nell'ascoltare e comprendere non solo i bisogni prettamente economici del cliente ma anche il lato umano, caratteriale e psicologico per poi adottare un programma di pianificazione, ottimizzazione e protezione del patrimonio e affiancarlo nel tempo per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

Non basta far rendere gli investimenti. L'ottimizzazione del patrimonio va intesa nella sua globalità e non solo relativa alle attività finanziarie. Il cliente va coadiuvato nella protezione di ciò che ha costruito e costruirà mettendolo al riparo da potenziali rischi futuri così da godere con serenità i suoi beni e programmarne il passaggio generazionale.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

In primis a livello educativo ed informativo in quanto è una tematica a cui i clienti sono sensibili ma poco edotti. L'individuazione per ogni situazione dei punti di criticità dell'assetto patrimoniale necessita poi uno studio con delle soluzioni specifiche.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Queste esigenze principalmente sono proprie di specifiche categorie come imprenditori e professionisti dove quest'aspetto diviene prioritario nella pianificazione patrimoniale.



Vasiento Nicola

Intermediario MPS Promozione finanziaria



E-mail: nicola.vasiento@promozionefinanziaria.mps.it

Cell.: +39 347.6012965

Ufficio: Corso Vittorio Emanuele II n. 60
70122 Bari (BA)

Certificato

Ho iniziato l'attività di promotore finanziario nell'Aprile del 1999. Da sempre il mio obiettivo lavorativo è essere identificato dal cliente come un ottimo riferimento per tutto ciò che riguarda le questioni finanziario personali e della sua impresa. Da sempre la mia attività tende al soddisfacimento di tutti i bisogni finanziari della famiglia e dell'impresa.

.....

1. Come mai ha deciso di specializzarsi sulla tematica della Tutela Patrimoniale?

La decisione di specializzarmi in questo campo, ai più sconosciuti, è il giusto complemento alla mia attività quotidiana di gestione dei patrimoni. Non basta gestirli, i patrimoni bisogna soprattutto tutelarli. Infine tale attività mi differenzia notevolmente da tutti gli altri consulenti.

2. Quale valore aggiunto ritiene di portare, in fase di consulenza, ai suoi clienti, nell'ambito di questa tematica?

Il cuore di questa attività consulenziale è aiutare il cliente a trovare le soluzioni più adatte ad evitare l'aggressione del patrimonio da parte di terzi basate su motivazioni infondate e sempre più frequentemente li utilizzo per la pianificazione successoria di patrimoni sia personali che sia aziendali/imprenditoriali.

3. A quale target di clientela intende rivolgersi?

Il target a cui mi rivolgo sono persone e imprenditori che possiedono patrimoni necessariamente medio/grandi che dopo anni di lavoro non vogliono esporsi a nessun tipo di rischio in particolar modo ai rischi derivanti da attività commerciali/imprenditoriali.



Paese Francesco

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: fpaese@bancafideuram.it

Telefono: 011.8156862/9415353

Cell.: +39 347.4141465

Ufficio: Piazza Cavour 3 - Chieri (TO)

Certificato



Mi occupo di pianificazione finanziaria. Assisto i miei clienti nella individuazione dei loro progetti di vita e dei loro bisogni, li aiuto nell'assegnare delle priorità e delle tempistiche ad ognuno di essi, condivido i percorsi o le soluzioni individuate mirate al raggiungimento degli obiettivi. Analizzo il profilo di rischio del cliente, dopo aver chiarito quali sono i principi basilari della costruzione di un portafoglio finanziario, periodicamente questa tematica viene ripresa al fine di garantire una corretta consapevolezza ed informazione del cliente.



Zindato Salvatore

Intermediario MPS Promozione finanziaria

E-mail: salvatore.zindato@promozionefinanziaria.mps.it

Telefono: 0965.314148

Cell.: +39 333.9009936

Ufficio: Via Demetrio Tripepi ang. Ten. Panella
89125 Reggio Calabria

Certificato



La funzione principale della mia attività è quella di accompagnare i miei clienti nelle loro scelte d'investimento.

Per poter fare questo, prima ascolto con grande attenzione quelle che sono le esigenze e le priorità dei clienti, dopo, costruisco e pianifico insieme a loro, un percorso per ogni singolo obiettivo, in modo aperto, equilibrato e coerente. Infine, svolgo una vigilante attività di monitoraggio del portafoglio, aiutandomi con avanzati software di analisi e pianificazione finanziaria, non solo per verificare l'andamento degli investimenti, ma anche per cogliere le nuove opportunità di mercato.



De Zorzi Paolo

Intermediario Azimut

E-mail: pidizeta@virgilio.it

Telefono: 0444.370963

Cell.: +39 335.6137064

Ufficio: Studio Consulenza Finanziaria e Strategica - Viale degli Aceri 63 - 36050 Sovizzo (VI)

Di Bugno Daniele

Intermediario Cassa di Risparmio di San Miniato Spa

E-mail: d.dibugno@crsm.it

Telefono: 0587.737698

Cell.: +39 335.7881791

Ufficio: Cassa di Risparmio di San Miniato S.p.A.

Certificato 



Ferluga Maurizio

Intermediario Südtirol Bank AG

E-mail: ferluga@tin.it

Telefono: 040.43053

Cell.: +39 348.3860486

Ufficio: Strada del Friuli, 293/1 - 34136 Trieste

Certificato 



Giraudo Davide

Intermediario Banca Fineco

E-mail: davide.giraudo@pfafineco.it

Cell.: +39 339.4438023

Ufficio: Corso Vinzaglio 35 - Torino (TO)

Certificato 



Martino Mario

Intermediario Azimut

E-mail: mario.martino@azimut.it

Telefono: 06.322991

Cell.: +39 3358379347

Ufficio: Azimut Consulenza Sim S.p.A.
Via Francesco Catel 34 - 00196 Roma



Romeo Giuseppe Antonino

Intermediario Allianz Bank

E-mail: garconsulting@alice.it

Cell.: +39 347.9720363

Ufficio: Via Adua, 42
70044 Polignano a Mare (BA)



Sardi Fabio

Intermediario Cassa di Risparmio di Asti

E-mail: fabio.sardi@bancacraستي.it

Telefono: 011.6805766

Ufficio: CASSA DI RISPARMIO DI ASTI SPA
FILIALE DI MONCALIERI – TO
Strada Genova 149 10014 Moncalieri (TO)

Scardovi Roberto Morgan

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: rscardovi@bancafideuram.it

Telefono: 0546.661000

Cell.: +39 349.2965026

Ufficio: Banca Fideuram - Via Tolosano, 88 - 48018 Faenza (RA)



Stival Alessandro

Intermediario Banca Fideuram

E-mail: astival@bancafideuram.it
alessandro.stival@gmail.com

Cell.: +39 328.2324498

Ufficio: Ufficio in c.so Mazzini 17
31015 Conegliano (TV)

Certificato 

ALTRI PARTECIPANTI ALL'AREA TEMATICA TUTELA PATRIMONIALE:

Gloria Giacomo

Intermediario Banca Fineco - ABRUZZO

Certificato 



Allora Abbondi Eugenio

Intermediario Banca BNL Investimenti Spa - PIEMONTE



Gubbiotti Stefano

Intermediario Banca Fineco - UMBRIA

Certificato 



Spadaccini Marco

Intermediario Südtirol Bank - LOMBARDIA





Per informazioni sui PFAWARDS



Scrivici a info@ProfessioneFinanza.com



Contattaci al numero **02.39565725**



Visita il sito www.PFAWARDS.it

Seguici anche su



Awards '14 un'iniziativa di



TI ASPETTIAMO AL

PFEXPO14

10 SETTEMBRE

ROMA | 10 SETTEMBRE



MEETING

CONVEGNI

WORKSHOP

AREA ESPOSITIVA

CORSI DI APPROFONDIMENTO

www.PFEXPO.it

TEMATICHE SERATE CLIENTI



COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

- **Quali sono i principali errori comportamentale nell'approccio agli investimenti** – pensato per cassetisti e clienti legati alla banca tradizionale
- **Come investire nella fase di decumulo** – pensato per Pensionati (o prossimi tali)
- **Come investire nelle imprese sociali tenendo comunque d'occhio il rendimento dell'investimento stesso** – pensato per clienti sensibili a tematiche sociali



PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

- **L'utilizzo della Polizza Vita per poter decidere delle proprie disponibilità** – pensato per Famiglie strutturate e single
- **Come tutelare la prosecuzione dell'attività imprenditoriale salvaguardandola dai fattori esogeni tramite l'utilizzo del mandato fiduciario, del patto di famiglia e del trust** – pensato per imprenditori



CONSULENZA PREVIDENZIALE

- **La previdenza come salvadanaio che ti segue tutta la vita: somme sempre disponibili e reintegrabili** – pensato per giovani lavoratori

CONSULENZA ALLA FAMIGLIA



- **Come tutelare il partner utilizzando polizze vita** – pensato per Coppie di Fatto e Clienti separati
- **Redditometro, come trasformare un "campanello di allarme" in opportunità di investimento** – pensato per imprenditori
- **Quali considerazioni occorre fare quando si detengono patrimoni all'estero** – pensato per clienti benestanti e imprenditori

TUTELA DEL PATRIMONIO



- **Come tutelare la serenità della Famiglia dai rischi professionali tramite l'utilizzo del fondo patrimoniale, dei vincoli di destinazione del private insurance e del mandato fiduciario** – pensato per Liberi professionisti con attività "a rischio" (medici, architetti, ecc.)

CONSULENZA ALLE IMPRESE



- **Quali alternative al fido in banca? Dal MiniBond al credito internazionale come strumenti per stabilizzare e migliorare il credito dell'impresa** – pensato per Imprenditori
- **Come investire in start up innovative e aiutare lo sviluppo dell'imprenditorialità** - clienti benestanti e imprenditori

Partecipa ai

PF *Awards* '15

Le prossime selezioni
inizieranno a Roma
in occasione del

PF **EXPO** 14
10 SETTEMBRE

Maggiori informazioni sono disponibili

sul sito **www.PFAwards.it**