PF Awards '15

ANNUARIO

INSERTO MYADVICE

N° 2 Anno 4

ISSN 2284 - 0621

I **migliori consulenti** in Italia per specifiche **competenze professionali**

SCELTI DA Professione Finanza

PF Awards
La Premiazione dei Professionisti della Finanza® che dimostrano di avere le migliori competenze professionali
PF ACADEMY
La Formazione di Qualità per il Professionista della Finanza®
PF EXPO
Il più importante Evento Formativo dedicato ai Professionisti della Finanza®
PF LAB
Il Roadshow Formativo su tutto il territorio italiano
PF Professione Finanza
www.ProfessioneFinanza.com
You Tube
Finanza Eventi
Il Calendario degli Eventi finanziari italiani
finanza STORE.com
I Libri, i software e numerosi tools utili in campo finanziario
MyAdvice
La Rivista di approfondimento Formativo finanziario
PF EDIZIONI
L'Editoria specializzata per il Professionista della Finanza®

Eccellenze della Professione: la seconda edizione del premio

È stato grande il successo della seconda edizione dei PFAwards, i riconoscimenti che ProfessioneFinanza – società leader nella formazione in ambito economico finanziario – ha assegnato a promotori, consulenti finanziari indipendenti e private banker che si sono distinti per l'accuratezza delle proprie competenze in sette particolari aree tematiche. Quest'anno, infatti, sono stati ben 1.023 i partecipanti che si sono sfidati a colpi di test e quesiti per contendersi **la vittoria dei PFAwards 2015**, iniziativa che ha ottenuto, oltre al patrocinio di EFPA Italia, anche quello di ANPIB, l'Associazione Nazionale Private & Investment Bankers, e di Confassociazioni, che fornirà un'ampia visibilità ai professionisti più qualificati nei confronti delle proprie associate.

Con questo annuario desideriamo dare visibilità ai vincitori dei PFAwards 2015 che, dimostrando piena competenza e padronanza in una o più materie, **si sono conquistati a pieno diritto il titolo di PFSpecialist** nella corrispondente categoria. Quest'anno alle sei già presenti nella scorsa edizione, si è aggiunta anche quella della Consulenza all'Impresa poiché, oltre a seguire il patrimonio personale dell'imprenditore, è fondamentale supportare l'impresa stessa nella gestione della liquidità di cassa, nel passaggio generazionale, piuttosto che nelle altre vicende societarie che necessitino di una consulenza altamente qualificata.

Ed ecco dunque i nomi dei Professionisti della Finanza che si sono distinti nei PFAwards 2015 nella corrispondente categoria:
Marco Miscischia, di Banca Generali di Roma, ha ottenuto la vittoria nella categoria Tutela del Patrimonio; la piacentina **Monica Gardella**, di Widiba, e il veneziano **Matteo Stoppa**, di Banca Popolare di Ravenna, si sono aggiudicati a pari merito il primo posto nella Relazione con il Cliente; la Previdenza, invece, ha visto l'affermazione di **Carlo Felice Francesco Galbiati** di Banca Sai, Monza; altro pari merito nella categoria Pianificazione Successoria che ha premiato i padovani **Francesco Maria Moronato**, Fideuram, ed **Enrico Ruvoletto**, di Fineco; la Consulenza all'Impresa ha visto il successo del cagliaritano **Giovanni Mocci** di Banca Euromobiliare, mentre quella della Consulenza alla Famiglia è stata vinta dal piacentino **Giuseppe Ghittoni** di Fideuram; **Simona Maria Teresa Gatti**, di Banca Euromobiliare, Milano, ha, invece, conquistato il miglior posizionamento nella Costruzione del Portafoglio.

I PFAwards sono in assoluto la prima iniziativa che **valuta e premia il livello di competenza teorica e pratica dei professionisti della finanza.** Rappresentano, quindi, un'opportunità unica per ottenere una valutazione imparziale ed autorevole che metta in luce le reali capacità di chi opera quotidianamente sul campo nei confronti dei propri clienti acquisiti, di quelli potenziali, e degli altri operatori del settore.

Il titolo di PFSpecialist rappresenta, dunque, a tutti gli effetti un **"attestato di garanzia"** che assicura la professionalità di chi lo consegue. Una garanzia particolarmente importante per il cliente finale che ha in questo un'ulteriore conferma dell'attendibilità del consulente al quale ha deciso di affidare i propri risparmi. Per questo motivo il ruolo della formazione assume una rilevanza fondamentale: continuare ad aggiornare e ad approfondire le proprie conoscenze, costituisce non soltanto una possibilità, ma è, senza ombra di dubbio, un dovere imprescindibile del buon consulente al fine di fornire alla propria clientela un **servizio di alta qualità.** Ciò è quanto mai vero oggi, con la richiesta una consulenza sempre più a 360 gradi che spazi ben oltre i classici confini prettamente finanziari.
In questo annuario abbiamo voluto che ognuno dei PFSpecialist presentasse se stesso e la propria attività, fornendo anche un **contributo informativo** su un particolare aspetto della propria tematica. Ecco quindi che le pagine successive saranno un'utile lettura per prendere spunto dalle valide conoscenze di questi qualificati Professioisti della Finanza, dalle motivazioni e dai casi della vita che li hanno spinti su questa strada e, perché no, dalla grande passione che questo complicato, ma appagante, mestiere ispira loro ogni giorno.

2ª edizione patrocinata da

Sommario

Direttore editoriale
Jonathan Figoli

Direttore responsabile
Francesco Pelosi

Redazione
Denise Tagnin

Progetto Grafico
Manuela Cucchi

Hanno collaborato
Carlo Felice Francesco Galbiati
Monica Gardella
Simona Maria Teresa Gatti
Giuseppe Ghittoni
Giovanni Mocci
Francesco Maria Moronato
Marco Miscischia
Enrico Ruvoletto
Matteo Stoppa

Editore
PF Holding S.r.l.

Sede legale
Viale Vittorio Veneto, 28 - Milano

Sede operativa e Redazione
Viale Vittorio Veneto 28
20124 Milano
Tel. 02.39565725

Registrazione Tribunale di Milano
361 in data 29/09/2012

Codice ISSN 2284-0621

Servizio Abbonamenti
www.FinanzaStore.com
Tel. + 39 02.39565725

Stampa
Press Up S.r.l.
Via La Spezia, 118/C
00055 - Ladispoli (RM)

EDITORIALE

3 Eccellenze della Professione: la seconda edizione del Premio

COSTRUZIONE PORTAFOGLIO

8 Parola al Vincitore
12 Medaglia d'Oro
20 Medaglia d'Argento
21 Medaglia di Bronzo

RELAZIONE CON IL CLIENTE

28 Parola ai Vincitori
36 Medaglia d'Oro
44 Medaglia d'Argento
46 Medaglia di Bronzo

TUTELA PATRIMONIALE

50 Parola al Vincitore
54 Medaglia d'Oro
63 Medaglia d'Argento
64 Medaglia di Bronzo

CONSULENZA ALLA FAMIGLIA

68 Parola al Vincitore
72 Medaglia d'Oro
81 Medaglia d'Argento
82 Medaglia di Bronzo

8 DIVERSIFICAZIONE
DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

Le correlazioni tra investimenti non sono parametri statici, ma cambiano nel tempo ed è quindi molto importante monitorarle di continuo e calarle nel contesto macro e monetario di riferimento

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

86 Parola ai Vincitori
90 Medaglia d'Oro
97 Medaglia d'Argento
98 Medaglia di Bronzo

CONSULENZA PREVIDENZIALE

102 Parola al Vincitore
108 Medaglia d'Oro
116 Medaglia d'Argento
118 Medaglia di Bronzo

CONSULENZA ALL'IMPRESA

122 Parola al Vincitore
126 Medaglia d'Oro
134 Medaglia d'Argento
135 Medaglia di Bronzo

138 Albo Vincitori PFAwards 2014

102 ASPETTATIVE DI VITA

Se quindi per i nostri nonni ma forse anche per i nostri genitori baciati da un sistema di welfare molto generoso il longevity risk poteva non essere una priorità per i nostri clienti potrebbe diventare il peggior incubo in cui trovarsi: il loro futuro

AREA TEMATICA

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

In partnership con

PICTET

1805

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

La diversificazione degli strumenti finanziari

VINCITORE COSTRUZIONE PORTAFOGLIO

Simona Gatti

Banca Euromobiliare
LOMBARDIA

Laureata in Economia all' Università Bocconi e ha un Master in finanza con lode presso Columbia University di New York. Ha successivamente lavorato 15 anni in America e a Londra, prima nella consulenza strategica e poi presso una primaria banca di investimento, occupandosi di valutazioni, acquisizioni e quotazioni di società. Questa lunga esperienza le ha fornito delle forti competenze tecniche in termini di valutazione degli investimenti ed una visione del funzionamento dei mercati a livello globale. Tornata in Italia, dal 2006 ha applicato le sue conoscenze di mercato e di finanza internazionale alla consulenza per i privati, lavorando nel private banking di Citigroup e poi presso Banca Euromobiliare come promotore.

L'importanza della diversificazione nella costruzione di portafoglio è ampiamente provata dalla teoria finanziaria e si basa sul semplice fatto statistico che il livello di rischio di un portafoglio per un dato rendimento atteso può essere ridotto utilizzando scelte di investimento non perfettamente correlate tra loro – di fatto la volatilità dei rendimenti di un portafoglio si riduce con l'inserimento di strumenti a bassa correlazione o a correlazione negativa pur di simile livello di rischio.
Anche a livello intuitivo la diversificazione per classi di attivo, emittenti e geografie serve a ridurre i rischi, si pensi solo al fatto che i cicli economici e le politiche monetarie a livello mondiale non sono necessariamente sincronizzati. Ad esempio, la crescita americana è stata negli ultimi due anni moderatamente buona con politiche monetarie espansive a fronte di stagnazione e problemi nella zona euro. Di conseguenza un investimento in azionario globale, altamente diversificato, avrebbe offerto rendimenti maggiori e con più bassa volatilità di un investimento concentrato nell'azionario della zona euro e ancor più Italiano, penalizzato dalla crisi dei paesi periferici.

Se i benefici della diversificazione sono quindi noti, di fatto le correlazioni tra investimenti non sono parametri statici, ma cambiano nel tempo ed è quindi molto importante monitorarle di continuo e calarle nel contesto macro e monetario di riferimento tenendo conto delle variabili e dei potenziali fattori di rischio che le impattano. Si pensi solo a come è mutato il risk free per un investitore Italiano, che ha sempre guardato ai titoli di stato del suo paese come ad un "mattoncino" di rendimenti in sicurezza e si è ritrovato negli ultimi anni con un investimento volatile e correlato positivamente con tutti gli asset rischiosi in portafoglio, amplificandone la volatilità. Solamente un titolo di stato tedesco - o equivalente- avrebbe fornito una reale diversificazione all'interno della zona valutaria euro.

Il **tema della diversificazione** è particolarmente importante nel contesto attuale di tassi di interesse ai minimi storici, valutazioni non più a sconto e divergenze nelle politiche monetarie dei principali paesi sviluppati, soprattutto in vista di un potenziale aumento dei tassi di interesse da parte della Federal Reserve Americana.
Con obbligazioni a basso rischio in Euro a rendimenti nulli o negativi su scadenze fino a cinque anni (anche oltre in termini reali) e rendimenti sulle obbligazioni dei paesi periferici ai minimi storici, è venuto a mancare il tipico mattoncino stabile di rendimento fornito dalle cedole su strumenti a rischio contenuto. L'**obbligazionario investment grade in USD**, d'altro canto, pur offrendo rendimenti a scadenza più elevati risentirà negativamente dell'aumento dei tassi di interesse che avverrà già probabilmente quest'anno, subendo potenziali perdite in conto capitale. L'esperienza di maggio 2014, dove un cambio di aspettative sull'andamento della politica monetaria americana ha causato un brusco innalzamento della curva dei rendimenti, ha dimostrato come si possono verificare rapidi movimenti di prezzo sull'obbligazionario governativo con perdite in conto capitale e contagio su vari mercati, soprattutto emergenti. In quei mesi, ad eccezione della parte breve della curva, l'obbligazionario si è mosso al ribasso con l'azionario, perdendo la tradizionale funzione di protezione e diversificazione.
Dove quindi cercare in prospettiva diversificazione e rendimento per la parte core dei portafogli tradizionalmente concentrata nell'obbligazionario a medio e basso rischio?
Un'opzione sono i fondi alternativi, come azionari long/short market neutral o a bassa/media volatilità che ricercano rendimenti tramite molteplici posizioni con una bassa esposizione direzionale al mercato azionario. Oppure fondi long/short macro che prendono molteplici scommesse lunghe e corte su una varietà di classi di investimen-

Se i benefici della diversificazione sono quindi noti, di fatto le correlazioni tra investimenti non sono parametri statici, ma cambiano nel tempo ed è quindi molto importante monitorarle di continuo e calarle nel contesto macro e monetario di riferimento tenendo conto delle variabili e dei potenziali fattori di rischio che le impattano

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho una Laurea in Economia monetaria e un Master in finanza conseguito negli USA. La mia esperienza professionale per i primi 15 anni si è focalizzata nella consulenza strategica – dove ristrutturavo aziende- e poi nell' investment banking, dove mi occupavo di fusioni e acquisizioni di società e di quotazioni in Borsa a Londra. Tornata in Italia, dal 2006 ho deciso di applicare le mie conoscenze di mercato e di finanza internazionale alla consulenza per i privati , lavorando nel private banking di Citigroup e poi presso Banca Euromobiliare come promotore.
Ho iniziato focalizzandomi su alcuni clienti professionali, in particolare un piccolo family office piuttosto sofisticato, e gestendo i risparmi della mia famiglia. Ho poi esteso la mia attività ad altri clienti privati, applicando gli stessi criteri di professionalità che ho sempre offerto agli istituzionali .
Le esperienze più importanti, che anche mi hanno apportato le maggiori soddisfazioni, sono state durante la crisi degli ultimi anni, prima quella dei subprime americani e successivamente della zona euro. Avendo una profonda conoscenza dei mercati , avendo vissuto quasi due decenni in America e in Inghilterra, lavorando per una banca di investimenti americana, conoscevo piuttosto bene i meccanismi di trasmissione e l' origine della crisi scoppiata nel 2008. Ma soprattutto ho realizzato quanto vicini siamo stati all' implosione del sistema bancario e i rischi che si correvano , come la portata degli interventi delle Banche Centrali . La mia più grande soddisfazione è stata quindi di preservare i patrimoni che mi sono stati affidati dai clienti attraverso una fase di crisi profonda.
Gli aspetti a cui presto molta attenzione sono gli scenari macroeconomici, le politiche delle banche centrali e i potenziali impatti sugli investimenti. Tendo a seguire con rigorosa attenzione i flussi di dati rilevanti con una visione globale. Privilegio la diversificazione dei portafogli, sia a livello di classi di attivo che geografica e per emittenti, ma in modo dinamico, valutando con molta attenzione l' impatto che alcune variabili chiave potrebbero avere sui rendimenti, la volatilità e le correlazioni. Mi affido molto a gestori terzi, ma monitoro costantemente le loro macro scelte di investimento, i risultati e la volatilità. E soprattutto presto molta attenzione al controllo del rischio, ricercando scelte di investimento decorrelate , in quanto l'esperienza di questi anni mi ha insegnato quanto difficile sia prevedere e quante insidie siano sempre in agguato.

to, dalla curva dei tassi alle valute, e che se gestiti con un buon controllo del rischio tendono ad essere decorrelati dai mercati. Oppure fondi obbligazionari globali absolute return, sempre a media e bassa volatilità, che possono giocarsi le valute, esser corti di duration, o prender posizioni con derivati sul credito. E ancora multi-asset flessibili. La scelta migliore è combinare queste diverse strategie, che di per se' sono costruite per esser poco correlate con i mercati di riferimento, essendo consci che si sta comunque sostituendo un rischio gestore ad un rischio di mercato, e quindi le scelte di investimento ed i risultati devono essere attentamente e costantemente monitorati.

Anche la diversificazione valutaria può apportare un valido contributo, in particolare il dollaro Americano. Se da un lato la divergenza delle politiche monetarie delle banche centrali continuerà in prospettiva a sostenere la valuta americana, quest'ultima ha una funzione di tipico bene rifugio nel caso di rischi geopolitici o eventi inattesi. Una componente del portafoglio in USD può quindi fungere da stabilizzatore in situazioni di forte rialzo della volatilità . Un commento a questo proposito deve esser dedicato all'investimento in oro. Considerato bene rifugio per eccellenza, l'oro soffre quando i tassi di interesse americani salgono – per il costo opportunità di detenere uno strumento che non paga cedole né dividendi ma ha costi di magazzino fisico - e quando il dollaro si apprezza. Un piccolo investimento in oro può quindi esser inserito come protezione dai tail risk di eventi geopolitici o sistemici, sapendo però che l'attuale contesto macroeconomico non è particolarmente favorevole all'apprezzamento del metallo giallo.
Per quanto riguarda la componente più rischiosa dei portafogli, la **ricerca di rendimenti nel reddito fisso** ha portato negli ultimi anni forti afflussi di investimento sul debito dei mercati emergenti (sia in valuta locale che USD) e negli High Yield. Per quanto riguarda i primi, non bisogna dimenticare che gli indici contegono paesi penalizzati dal ribasso del prezzo del petrolio o con squilibri macroeconomici, che possono esser vulnerabili ai deflussi di capitale che potrebbero verificarsi con rialzi dei tassi di interesse americani e dell'USD.

L'inserimento in portafoglio di questa tipologia di investimento deve esser quindi valutata in modo selettivo e con molta attenzione, perché potrebbe risultar molto volatile.

La scelta migliore è combinare queste diverse strategie, che di per sè sono costruite per esser poco correlate con i mercati di riferimento, essendo consci che si sta comunque sostituendo un rischio gestore ad un rischio di mercato, e quindi le scelte di investimento ed i risultati devono essere attentamente e costantemente monitorati

Per quanto riguarda gli High Yield, la componente Europea è sostenuta dai bassi tassi di interesse prospettici della zona euro.

Gli **High Yield americani** hanno spread di credito relativamente elevati, che in parte li proteggono da una lenta risalita della curva dei tassi USA, ma possono presentare rischi di illiquidità come sottolineato l'anno scorso a più riprese dalla Federal Reserve e dal FMI. Né bisogna dimenticare che sono comunque strumenti piuttosto correlati all'andamento degli indici azionari e quindi devono esser valutati rispetto alla rischiosità complessiva del portafoglio.

Queste ultime considerazioni hanno spinto negli ultimi tempi molti gestori multi-asset a privilegiare l'azionario ad alto dividendo rispetto al credito di basso rating, in quanto relativamente attraente e comunque più liquido.

Per quanto riguarda la componente azionaria è comunque sempre meglio mantenere una certa diversificazione geografica e settoriale, una forte concentrazione su scommesse anche tattiche come l'azionario della zona euro espone il portafoglio a rischi geopolitici, come **la crisi dell'Ucraina o della Grecia**, che tra l' altro potrebbe contagiare anche le obbligazioni periferiche.

Nel complesso, l'attuale contesto di tassi interesse ai minimi storici nei paesi sviluppati, divergenze nelle politiche monetarie prospettiche e rischi geopolitici rendono ancora più importante una **rigorosa diversificazione degli investimenti e la ricerca di strategie flessibili e alternative in grado di generare alpha con bassi livelli di correlazione con i mercati.** E un approccio sistematico alla valutazione e gestione dei rischi che tenga in debito conto le correlazione fra gli strumenti di investimento al variare degli scenari e delle variabili economiche e geopolitiche di riferimento.

Per quanto riguarda la componente più rischiosa dei portafogli, la ricerca di rendimenti nel reddito fisso ha portato negli ultimi anni forti afflussi di investimento sul debito dei mercati emergenti e negli High Yield

SIMONA GATTI
E-mail: simona.gatti@bancaeuro.it
Tel. 02.72600319
Cell. +39 346.4088385
Ufficio: Banca Euromobiliare
Via Monte di Pietà 23
20121 Milano

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Un'accurata costruzione di portafoglio è il fattore chiave per raggiungere gli obiettivi di rendimento dei clienti e per gestire i rischi. 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 nel tempo. Gli scenari macroeconomici e i fattori di rischio infatti possono cambiare molto rapidamente. È quindi essenziale costruire dei portafogli che tengano conto dei possibili scenari, inserendo investimenti con un basso livello di correlazione fra loro o che offrano una qualche protezione da eventi inattesi, con l' obiettivo di controllare il livello di rischio entro i parametri ricercati dai clienti.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

In questo ambito il mio valore aggiunto risiede in un approccio molto analitico e rigoroso basato su solide conoscenze macroeconomiche e finanziarie e una lunga esperienza sui mercati a livello internazionale. Cerco di non dar nulla per scontato, valutando e calando le esigenze dei clienti nel contesto macroeconomico e di mercato e ricercando soluzioni personalizzate. Ma soprattutto sono cosciente delle complessità che entrano in gioco quando si effettuano scelte di investimento e delle insidie che sono sempre in agguato, privilegiando un approccio strutturato che presti la dovuta attenzione al rischio dei singoli investimenti e del portafoglio nel complesso.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Mi rivolgo ad una clientela di fascia media e alta che ricerchi un consulente finanziario competente con cui instaurare un rapporto di lungo periodo e soprattutto apprezzi un approccio strutturato e analitico alla gestione e salvaguardia del proprio patrimonio. Non faccio trading, ma lavoro in modo professionale con i clienti per cercare le soluzioni più adatte alle loro esigenze nel contesto di mercato, con molta onestà e trasparenza ed una particolare attenzione al controllo dei rischi.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sin dall'inizio della mia attività lavorativa - nell'estate del 2009, quando erano ancora vive le delusioni dei clienti avute nei mercati finanziari dopo il Fallimento Lehman Brothers – con i Colleghi dell'ufficio ci siamo confrontati con la difficile sfida di intraprendere un percorso con la clientela volto a comunicare l'importante valore aggiunto connesso all'investimento nel risparmio gestito, che consente di perseguire la necessaria diversificazione attraverso la delega ad un gestore o la replica di un mercato.
Abbiamo guidato l'investitore all'ingresso su queste asset class proponendo in primo luogo l'investimento in Piani di Accumulo Capitale (PAC), che rappresentano uno strumento di investimento il cui funzionamento, che consente la diversificazione del timing di investimento, è facilmente comprensibile al Cliente retail e tale disincentivare scelte di investimento o disinvestimento impulsive – e di norma assai poco lungimiranti - assunte sull'onda dell'emotività (alternativamente sub species di panico e/o euforia).
Ciò nell'ottica secondo cui la golden rule del buon consulente finanziario è che il metodo di investimento deve essere il più possibile condiviso con il cliente e deve consentire di preservare la relazione anche nelle fasi più difficili del mercato.
Da Dicembre 2013 sono un professionista certificato EFA, (European Financial Advisor). Ai fini della preparazione dell'esame – e nell'ambito di un costante sforzo di aggiornamento professionale - tra giugno e novembre 2013 ho frequentato, tra gli altri, il corso di preparazione tenuto dal CUOA di Altavilla Vicentina.
Dal 1 gennaio 2015 sono Addetto al Risk Management per l'analisi ed il monitoraggio ai rischi della banca. Al fine di accrescere le mie competenze di analisi nonchè di aggiornamento sull'andamento e le evoluzioni dei mercati finanziari partecipo periodicamente a workshops e meetings organizzati da società di gestione del risparmio o da società specializzate in formazione nella consulenza finanziaria.
Sono abbonato a riviste di finanza e nel tempo libero leggo saggi su temi economici/finanziari.

PF Specialist COSTRUZIONE PORTAFOGLIO 2016

Paolo Agnolin

Banca di Monastier e del Sile
VENETO

Laureato in Economia e Finanza presso l'Università Ca' Foscari – Venezia (2008). Dal Marzo 2009 al Dicembre 2014 è stato Consulente Finanza Retail presso la Sede Centrale della Banca di Monastier e del Sile Credito Cooperativo. Dal 1 gennaio 2015 è Addetto al Risk Management per l'analisi ed il monitoraggio ai rischi della banca.
Da Dicembre 2013 è un professionista certificato EFA, (European Financial Advisor).
Al fine di accrescere le sue competenze di analisi e di aggiornamento sui mercati finanziari partecipa periodicamente a workshops e meetings organizzati da società di gestione del risparmio o da società specializzate in formazione nella consulenza finanziaria.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Ritengo che una peculiare e costante attenzione alla Costruzione del Portafoglio costituisca condizione imprescindibile per la piena soddisfazione delle esigenze del Cliente, che non può che costituire lo scopo principe dell'attività di consulenza finanziaria.
Proprio in questo giace il fascino del tema: non esiste un portafoglio ideale per tutti i clienti, pur in presenza di patrimoni tra loro consimili: il portafogli ideale dipende della peculiarità, dalle aspettative e dagli obbiettivi di ogni investitore.
A questo fine, l'attuale assetto globale dei mercati offre un novero pressoché infinito di strumenti finanziari atti a soddisfare – se correttamente modulati ed utilizzati – qualsivoglia esigenza. Il che, naturalmente, rappresenta ogni giorno un nuovo stimolo, ma anche una nuova difficile sfida, per quanti si occupino di consulenza.
L'abilità del Consulente sta dunque, secondo il mio punto di vista, nella capacità di combinare, nel modo più appropriato alle esigenze del cliente, un consapevole utilizzo degli strumenti di investimento più tradizionali alla valorizzazione delle più interessanti nicchie di mercato.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che, come consulente, posso offrire alla clientela è quello di mettere a servizio delle specifiche esigenze di volta in volta rappresentate dal Cliente una competenza professionale specialistica – che messa a sistema con una grande passione per il mio lavoro – garantisca al Cliente una valutazione strategica complessiva che tenga conto del grado di correlazione tra i diversi investimenti ai fini delle necessarie valutazioni di adeguatezza del portafoglio rispetto alla composizione quantitativa e qualitativa del patrimonio investito, alla propensione al rischio, agli orizzonti temporali di investimento ed al rendimento atteso dall'investitore.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Mi sono dedicato prevalentemente al segmento retail della clientela, nozione la quale peraltro, lungi dal definire in modo univoco una tipologia di investitore, si riferisce a soggetti con un potenziale di spesa in assets liquidi che varia tra i 50 mila ed il milione di euro.
Si tratta dunque di un segmento molto ampio e per questo sovente viene a sua volta segmentato al proprio interno non solo per consistenza del patrimonio, ma anche per sulla base di altre caratteristiche peculiari del singolo investitore (come ad esempio la propensione al rischio, l'età, il reddito).

PAOLO AGNOLIN
E-mail: p_agnolin@yahoo.it
Cell. +39 320.5604477
Ufficio: Via Paolo VI, 17
31050 Vedelago - Treviso

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Partiamo dal mio presente. La mia attuale formazione non è aziendale, ma è frutto della mia passione e della mia ossessione di voler svolgere questo lavoro ai massimi livelli. Dentro di me ho 3 anime: una relazionale, una da trader ed una da tecnico di costruzione di portafogli efficienti. Tutte e tre convivono insieme intervallandosi durante il lavoro. La relazionale mi serve per una funzione essenziale: il mio cliente ha un'esigenza ma non ha la mia preparazione: se riesco a comprendere bene il cliente e pensare come lui, sceglierò la soluzione d'investimento migliore per lui tra tutte quelle che conosco. E non è la mera vendita del prodotto, quanto una combinazione di metodi e strumenti, architettura spesso fuori canone, costruita solo per lui. Devo dire che il pensare "da cliente" mi aiuta tanto, così come l'aver lavorato come trader e l'aver fruito di un software aziendale per ottimizzare i portafogli con le teorie dei Nobel, Markovitz e Sharpe. Restai colpito ed affascinato dall'analisi graficista del trader: tutti gli indicatori, i segnali, supporti, le resistenze, le medie mobili ecc. Poi quando studiai Markovitz e la possibilità di ridurre il rischio senza rinunciare al rendimento vidi.. la LUCE!! Ma nel frattempo avevo cambiato azienda ed ero approdato in una nuova banca realmente multibrand; ero un uomo libero, ma non avevo più uno strumento per costruire bene i portafogli. Allora ,così come alle giraffe crebbe il collo per continuare a cibarsi delle bacche che crescevano sempre più in alto sugli alberi, io per sopravvivere e per elaborare dei portafogli validi, dovetti imparare ad usare excel per costruire un programma che mi permettesse di combinare insieme efficientemente tutte le possibilità che l'oceano di fondi mi offriva. Così nel 2002 nacque DECIDER, il mio programma di asset allocation! È un programma unico, in quanto miscela l'analisi del trader con l'efficienza di Sharpe e mi aiuta a monitorare in un attimo tutto ciò che sta succedendo nei mercati che io seguo tramite un centinaio di fondi. Da semplice tabella selettrice, oggi è un programma sofisticatissimo che costruisce, dialoga, gestisce e monitora le posizioni dei miei clienti. Inoltre (e non é un dato da poco..) non é un software creato per essere venduto ad una banca, ma un programma costruito da un promotore per far meglio il suo lavoro. In un mondo pieno di vanterie economiche, vere e false, non ritengo valido parlarvi della soddisfazione pluriennale dei clienti.

Enrico Deriderio

SICILIA

La voglia di ESSERE (e non FARE..) il promotore finanziario è sempre stata dentro di lui, fin da quando aveva 18 anni, ed ancor oggi, per fortuna, ha lo stesso entusiasmo. Ha cominciato l'attività nel 1994 ed in 20 anni, pur cambiando solo 2 volte banca, ha avuto 10 bigliettini da visita, a causa di fusioni/acquisizioni. Così ha visto molto. Ha sempre avuto un doppio ruolo: promotore e manager . Fu anche scelto, nel 2005, per far parte del Pool dei Formatori: un gruppo eterogeneo di seri colleghi, selezionati in tutta Italia che lo elessero loro PRESIDENTE, carica puramente onoraria (rimasta come "nomignolo") a cui è stupidamente affezionato. Dal 2012 ha deciso di dedicarsi solo ai propri clienti.

ENRICO DESIDERIO
E-mail: desiderio.enrico@yahoo.it
Tel.: 095.753211
Cell. +39 330.368270
Ufficio: Viale Africa 12
95127 Catania

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Penso sia fondamentale! Quando iniziai a lavorare i ns Bot (senza rischio) rendevano l'8%, mentre gli omologhi giapponesi rendevano l'1%; allora pensavo a come sarebbe stato bello e utile lavorare a Tokyo dove il rendimento "tranquillo" era inesistente. Oggi il Bot rende 0,2% ed io sono diventato molto importante per chi ha bisogno di rendimento. Costruire un portafoglio il più possibile efficiente significa dare ai propri clienti più soldi, più spesa, più vita, ma senza creare ansie; non riuscirebbero sennò a mantenere i loro obiettivi di vita, in una situazione politico-economica dove una maggiore consistenza finanziaria aumenta la sicurezza che invece mercato del lavoro e welfare hanno tolto.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Moltissimo. Tra i risparmiatori ,di qualsiasi cultura, c'è molta ignoranza finanziaria, coltivata ad arte dal "sistema" affinché sia più facile poi spacciare sassi per diamanti. Le banche inoltre formano i loro terminali a contatto con i clienti (impiegati o promotori) SOLO sul lato relazionale, cioè bravi a "convincere" superando le obiezioni, creando cosi dei buoni venditori. Mai corsi tecnici che invece possano servire a migliorare la qualità dell' offerta. Per questo ho dovuto svolgere i miei studi in solitaria ghettizzazione, per poi concretizzarne gli effetti con la creazione di un mio software di costruzione del portafoglio, DECIDER che dal 2002 mi aiuta a fornire ai miei clienti ottimi risultati e.. DECIDER è UNICO !

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Tutti hanno diritto a ricevere un maggiore rispetto del proprio denaro e quindi non faccio distinzione CLASSISTE sulla base del patrimonio. Però faccio una selezione sulla voglia che il cliente ha di essere informato e di diventare un RICCO: RIsparmiatore Colto e COnsapevole. Non amo infatti il cliente che non riesce a comprendere il livello del servizio offerto o che possa pensare che certi rendimenti sono frutto del caso o la normalità. Voglio arricchire il mio cliente finanziariamente ma anche culturalmente, affinchè ampliando la sua gamma di informazioni si possa giostrare sempre su un maggior numero di soluzioni. Voglio un cliente che diventi leader di cultura finanziaria all'interno delle sue relazioni sociali e che si distingua dagli altri.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività è iniziata casualmente. Da Cliente di Assicurazioni Generali, volendo uscire dal perimetro dell'azienda di famiglia ho iniziato a collaborare come consulente presso una agenzia di AG.
Da quel momento è iniziata la mia carriera di consulente assicurativo e poi anche finanziario con predilezione per professionisti ed imprenditori. Nell'attività rivolta ad imprese e professionisti cerco di analizzare le esigenze dei miei interlocutori e proporre loro soluzioni volte a tutelare il patrimonio e sollevare gli stessi dai vari rischi legati all'attività diretta ma anche alla pianificazione successoria e la gestione delle uscite ordinarie (es. TFR dei dipendenti, TFM per gli amministratori, patti di non concorrenza). Come assicuratore oltre che con pf presto particolare attenzione poi alla gestione dei rischi (tutela dei beni, ma anche e soprattutto la sfera della Responsabilità civile verso terzi e dipendenti, diretta ed indiretta (RC Prodotti).
I casi di consulenza che mi hanno dato più soddisfazione sono stati quelli nei quali i miei interlocutori nel tempo si sono affidati completamente, in uno in particolare abbiamo curato tutti gli aspetti di rischio (coperture assicurative), pianificato gli accantonamenti (TFR e TFM), analizzato altri elementi di rischio futuri quali la perdita degli uomini chiave. In quest'ultimo caso abbiamo coperto l'eventuale perdita economica dell'azienda con coperture TCM e IP sulla testa dei Kman e contestualmente previsto degli accantonamenti per costituire il montante del Patto di non concorrenza da erogare agli stessi in caso di dimissioni o licenziamento (finalizzato ad evitare concorrenza sugli stessi clienti). Contestualmente abbiamo utilizzato il capitale dell'imprenditore come garanzia collaterale per finanziare l'azienda tramite prestito bullet (con tassi vantaggiosi perché controgarantito) necessario per ammodernare l'azienda stessa. Attualmente stiamo valutando la delocalizzazione estera di un ramo d'azienda che opera prevalentemente su mercati esteri al fine di ottimizzare la pressione fiscale.
A monte di tutto questo per parte del patrimonio personale dell'imprenditore abbiamo istituito un trust finalizzato e proteggere lo stesso per lasciarlo poi in passaggio generazionale.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Grazie ad alcuni software di analisi e monitoraggio fondi ho modo di costruire per ogni cliente diversi portafogli in funzione degli obiettivi temporali e della sua propensione al rischio, il che mi permette di "educare" il risparmiatore a quelle che sono le regole del gioco che un buon investitore dovrebbe conoscere e applicare: diversificazione, orizzonte temporale, trade off rischio rendimento.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che cerco di trasmettere ai miei clienti sta nel dimostrare come solo una rigida applicazione del metodo porta al raggiungimento dei risultati prefissati. Tutto questo accompagnato da una lunga esperienza che mi consente di vivere con serenità le fasi negative che con una certa ricorrenza si verificano sui mercati finanziari.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Più che di target parlerei di clienti che condividono e apprezzano il mio modo di lavorare, scrupoloso e in alcuni casi quasi maniacale, dò molto ma chiedo disponibilità di movimento e fiducia fino a prova contraria. È evidente però che una buona diversificazione presuppone un patrimonio di una certa consistenza altrimenti i benefici non si possono concretizzare e apprezzare.

PF Specialist COSTRUZIONE PORTAFOGLIO 2016

Alessandro Gambelli

San Paolo Invest
LAZIO

Nato a Civitavecchia il 09/02/1963, felicemente sposato e padre di Francesco Maria e Marco. Dopo un trascorso da giocatore di pallacanestro ha iniziato a lavorare nella promozione finanziaria nel 1993 con Programma Italia, dopo una breve parentesi in BN Finrete è entrato in SanPaolo Invest nel 1996 con la qualifica di Group Manager. Attualmente ha il piacere di coordinare otto colleghi .
Laureato in Giurisprudenza nel 1995 a Salerno e certificato EFA dal 2005.
Sin da giovane ha avuto la passione della finanza e già nel 1986 sottoscrisse il primo fondo comune di investimento (ImiCapital).

ALESSANDRO GAMBELLI
E-mail: alessandro.gambelli@spinvest.com
Tel. 0776.32391
Cell. +39 348.3388850
Ufficio: P.zza De Gasperi 10
03043 Cassino (FR)

Monica Gardella

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

Iscritta all'Albo Unico dei Promotori dal 1999, arriva alla promozione finanziaria dal mondo delle assicurazioni. Laureata in Economia e Commercio all'Università Cattolica. Da sempre convinta che la prima responsabilità di un professionista sia mettere in campo competenze serie e approfondite ha conseguito due master con l'Università Cattolica, la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità Certificata secondo la norma UNI 11402:2011 e continua a dedicarsi con passione all'aggiornamento professionale. Questo le ha permesso di dedicarsi, oltre che ai Clienti, all'attività di Formatore.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia passione per questo settore nasce da bimba, quando appesa alla mano del mio papà lo accompagnavo in banca. L'addetto del borsino che scorreva il giornale snocciolando titoli e numeri, il suo computer dallo schermo tutto nero dalle scritte verdi e bianche fitte fitte per me incomprensibili, il direttore che veniva a salutarci e mi faceva un regalino, le raccomandazioni perlopiù vane di papà di ascoltare in silenzio, sono immagini care di giorni in cui si andava a fare qualcosa di importante. I miei primi passi però li ho mossi nel mondo assicurativo, esperienza importantissima perché mi ha permesso di acquisire un bagaglio tecnico utilissimo per l'attività di consulenza nelle soluzioni di protezione della persona, del reddito e del patrimonio, nonché di mantenermi negli ultimi anni di università. Lavorando con i clienti e continuando i miei studi mi rendevo sempre più conto di come il mondo della protezione e della previdenza, per quanto affascinante, non rispondesse a tutti i bisogni delle persone e non mi permettesse di mettere a frutto tutto quello che stavo imparando sulla consulenza e sulla pianificazione finanziaria applicata al ciclo di vita delle persone. Continuavano a piacermi, invece, l'aspetto imprenditoriale dell'attività, l'autonomia decisionale, il rapporto diretto con i clienti, la gratificazione nel capire che per loro facevo la differenza e la possibilità di trovare sempre tempo per continuare a studiare e ad investire su me stessa e sulle mie competenze. Il passo verso la promozione finanziaria è stato breve. Il mio è un lavoro che richiede grande credo, volontà e impegno, ma anche grande senso di responsabilità e la prima mia responsabilità è sempre stata acquisire competenze serie ed approfondite, che mi mettessero in grado di comprendere a fondo me stessa, il contesto in cui agisco, le persone ed i loro bisogni e gli strumenti che ho a disposizione per soddisfarli. Per questo, mentre svolgevo la mia attività, ho conseguito con l'Università Cattolica due master (in Finanza e Tecnologia applicata alla Finanza ed in Consulenza e Risparmio Gestito), la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità certificata a norma UNI 11402:2011 e continuo a dedicare passione, tempo e risorse alla mia formazione. Questa cosa mi ha permesso, tra l'altro, di operare anche come Formatore.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Il cliente finale merita di essere supportato in modo professionale nella definizione degli obiettivi da perseguire attraverso l'investimento del suo patrimonio e nella esplicitazione del proprio profilo di rischio. Attività, entrambe, che richiedono collaborazione con un professionista che abbia le necessarie competenze e strumentazioni tecniche.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Combinare in modo efficace la definizione scientifica del profilo di rischio oggettivo dei portafogli in funzione degli obiettivi e del profilo di rischio soggettivo del cliente secondo le statuizioni di Mifid, implementare il piano e, soprattutto, monitorarlo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Al cliente che abbia obiettivi di vita da realizzare ed abbia esigenza di allearsi con i mercati finanziari per raggiungerli.

MONICA GARDELLA
E-mail: studiogardella@gmail.com | monica.gardella@pfwidiba.it
Cell. +39 339.4568406
Ufficio: Galleria della Borsa
Largo G. Matteotti 9
20121 Piacenza

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività di promotore finanziario nel 2003, subito dopo essermi laureato in Scienze Politiche (indirizzo Economico Aziedale) presso l'università Statale di Milano.
Dopo un intenso periodo di formazione ho iniziato l'attività sul campo con AWD ITALIA SIM, una società del gruppo AWD HOLDING attivo in 11 paesi e leader in Europa nella consulenza finanziaria. In questa società ho avuto modo di crescere, conoscere le esigenze dei clienti, il loro sogni, le loro paure in un momento difficile in seguito allo scoppio della bolla della new economy e agli attentati dell'11 settembre.
Ho da subito dimostrato un amore per il lavoro ed empatia con clienti e collaboratori, perciò a partire dal 2005 ho ricevuto un incarico manageriale e nei 2 anni successivi ho selezionato, formato e avviato con successo un gruppo di 16 giovani promotori finanziari nelle provincie di Bergamo, Brescia e Milano.
Dopo due brevi esperienze Valori&Finanza e Banca Sara, sono arrivato nel 2011 a SanPaolo Invest, parte del gruppo di Promotori Finanziari più grande d'Italia: Banca Fideuram.
In questa società ho avuto tutti gli strumenti per sviluppare al meglio la mia attività di consulenza finanziaria, riuscendo a soddisfare al meglio le esigenze della clientela più evoluta, con soluzioni personalizzate ed un costante monitoraggio del rischio.
In questi anni ho sviluppato un consistente portafoglio clienti in tutta Italia, ho incontrato centinaia di persone e li ho accompagnati verso la realizzazione dei loro obiettivi.
Dopo le crisi del 2008 e del 2011 in mondo della finanza non è più lo stesso, è diventato troppo pericoloso per il "fai da te".
E' un mondo complesso, ma ricco di opportunità, purché ci si approcci a questo mondo affiancati da un professionista di fiducia, che ci aiuti a trasformare i nostri sogni in soluzioni finanziarie mirate.
Oggi più che mai il consulente finanziario svolge un ruolo sociale insostituibile, verso il raggiungimento della libertà e del benessere degli individui.

Marco La Spina

San Paolo Invest
LOMBARDIA

Laureato nel 2003 in SCIENZE POLITICHE indirizzo Economico, presso Università degli Studi di Milano e nel 2007 ha conseguito il Master in CONSULENZA FINANZIARIA presso la business school de IL SOLE 24 ORE. Dal 2011 lavora in SANPAOLO INVEST SIM (Gruppo Banca Fideuram) come Promotore Finanziario.
Negli anni precedenti ha fatto esperienza lavorando in numerose realtà finanziarie tra le quali BANCA SARA, VALORI&FINANZA Investimenti Sim e AWD ITALIA SIM Spa.

MARCO LA SPINA
E-mail: marco.laspina@spinvest.com
| studiodottorlaspina@gmail.com
Cell. +39 340.6429455
Ufficio: Via T. Tasso 101
BERGAMO

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Il punto di partenza sono i bisogni del cliente, in quanto non esiste un portafoglio perfetto per tutti.
Nella conoscenze con cliente bisogna far emergere non solo le necessità espresse, ma anche quelle latenti, cercare di capire l'orizzonte temporale e soprattutto la tolleranza al rischio del cliente.
Il portafoglio deve essere costruito in modo tale da condividerne le cartatterische e gli obiettivi con cliente, così da non aver sorprese ed essere preparati a qualsiasi situazione di mercato
Una volta messe in chiaro queste cose, bisogna tener conto della situazione di mercato e dei potenziali rischi che potrebbero presentarsi.
In ultima analisi, una volta fatta l'asset allocation, sarà importante scegliere i prodotti da mettere in portafoglio, tenendo costo dell'efficienza, dei costi e della storia di un gestore, preferendo quelli che storicamente hanno saputo distinguersi, soprattutto nei momenti difficili.
Warren Buffet diceva che la prima regola della finanza è: **"non perdere denaro"**, la seconda regola: **"non dimenticare mai la prima regola"**. Non dimentichiamo che quello che vuol il cliente alla fine è questo. Nella costruzione del portafoglio non dobbiamo dimenticalo.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il lavoro di un consulente finanziario non è quello di fare il gestore. Il valore aggiunto più importante che posso dare ad un cliente è capire quali sono i suoi obiettivi, i suoi sogni, le sue paure e trasformarli in un portafoglio personalizzato costruito in base alle sue esigenze.
Il portafoglio di ogni cliente dovrebbe essere costruito in modo tale, da aiutare il cliente a raggiungere i proprio obiettivi, senza **"l'ansia dei mercati"**, ma lasciando che questi nel tempo lavorino per noi.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Un servizio di costruzione di portafoglio può servire a tutti. Ovviamente un cliente con un portafoglio importante spesso manifesta esigenze più complesse, una gestione attenta del rischio ed una maggiore diversificazione.
Questo non significa che un piccolo risparmiatore non possa trarre vantaggio da un sevizio professionale di consulenza finanziaria.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

"Credo fermamente nella mia professione, che svolgo con entusiasmo e convinzione"
Dopo 14 anni trascorsi in una banca commerciale, dal 2000 sono in Banca Fideuram.
Certificato EFPA, Master in Financial Advising presso l'Università di Siena, Fideuram Wealth Advisory con SDA Bocconi, International Wealth Management con Imperial College London.
Collaboro come redattore con Investors' di Traders Magazine Italia e con Citywire.it.
Assisto il cliente per esigenze di pianificazione finanziaria, scelte di investimento e di wealth management.
Il mio obiettivo è costruire un rapporto di "lungo periodo" col cliente al centro, fondato su tre elementi:
efficienza: presenza attiva costante e competente al suo fianco;
coscienza: solo l'investitore consapevole può essere anche investitore soddisfatto;
condivisione: condivisione degli obiettivi per crescere insieme.

Massimo Milani

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Dopo 14 anni trascorsi in una banca commerciale, dal 2000 è in Banca Fideuram.
Certificato EFPA, Master in Financial Advising presso l'Università di Siena, Fideuram Wealth Advisory con SDA Bocconi, International Wealth Management con Imperial College London.
Collabora come redattore con Investors' di Traders Magazine Italia e con Citywire.it.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

Premesso che una buona capacità di relazione è fondamentale per gestire il rapporto col cliente penso però non sia sufficiente, ma sia indispensabile affiancargli buone competenze nella comprensione delle dinamiche dei mercati e quindi nel motivare le scelte di portafoglio. Penso che questa competenza contribuisca in maniera importante nel costituire la parte "core" della nostra professione e che quindi sia indispensabile per riuscire a trasmettere consapevolezza e serenità. **Questi sono elementi indispensabili al cliente per consentirgli di affrontare anche i "mari più burrascosi" senza perdere la bussola, rischiando di non conseguire gli obiettivi pianificati.**

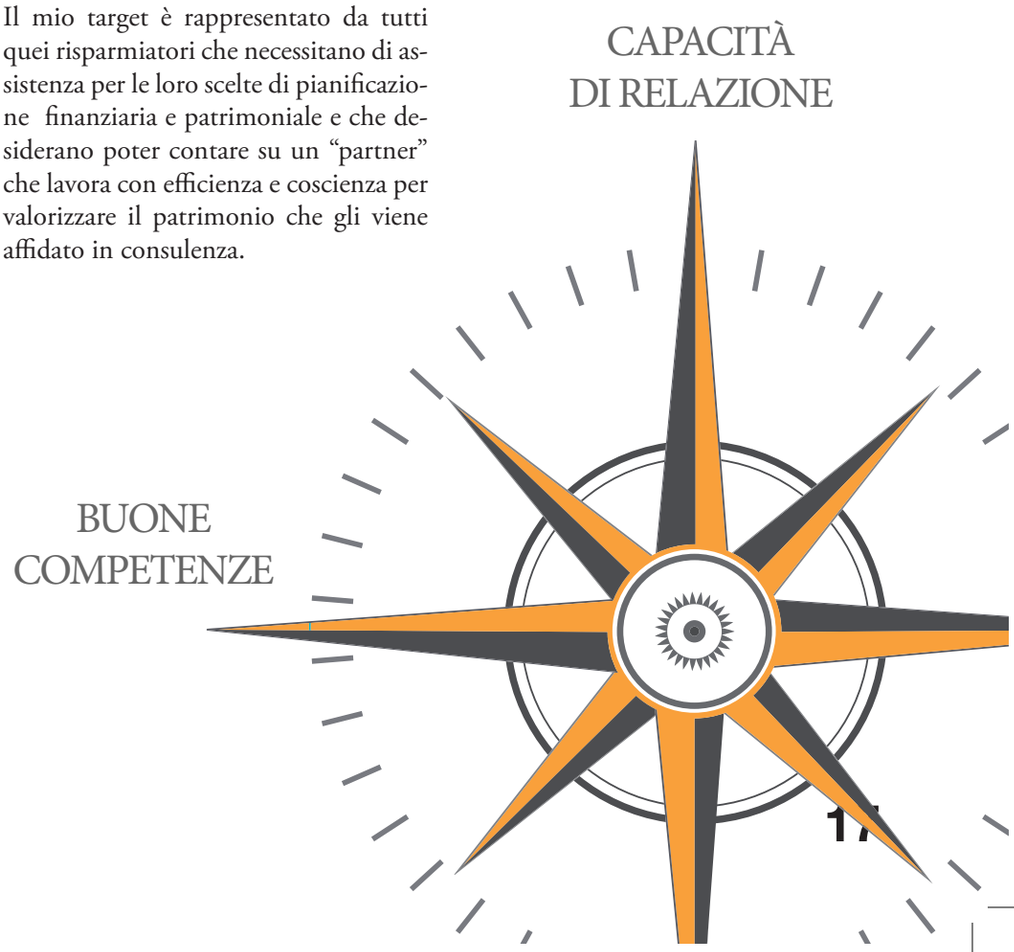
2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Come già indicato nella risposta precedente penso di potere fornire valore aggiunto al cliente nell'acquisire maggiore consapevolezza e quindi maggior serenità, cioè nel rendere il cliente "attore di sé stesso" nel complicato mondo degli investimenti.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il mio target è rappresentato da tutti quei risparmiatori che necessitano di assistenza per le loro scelte di pianificazione finanziaria e patrimoniale e che desiderano poter contare su un "partner" che lavora con efficienza e coscienza per valorizzare il patrimonio che gli viene affidato in consulenza.

MASSIMO MILANI
E-mail: mmilani@bancafideuram.it
Sito web www.milani-privatebanker.it
Tel. 0545.32100
Cell. +39 333.3774439
Ufficio: Via R.Curbastro 56/2
48022 Lugo - Ravenna



DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Il mio percorso lavorativo inizia nel 1990, avevo 22 anni ed è proprio in quel periodo che ho ricevuto, da parte di promotori più "anziani", i migliori consigli operativi della mia carriera. Mi ricordo che all'epoca facevo 15 appuntamenti nuovi ogni settimana. Nel primo anno di lavoro raccolsi circa 2 miliardi di lire distribuiti su 60/70 clienti.
Quello che più di tutto mi rende orgoglioso, oggi a distanza di anni, è il fatto che, non avendo nessuna referenza, i risultati che ho raggiunto sono il frutto di un lungo lavoro su un mercato "freddo". Molte delle persone che mi hanno concesso la loro fiducia 25 anni fa, mi permettono ancora oggi di essere al loro fianco, e a fianco delle loro famiglie, nelle più importanti scelte d'investimento. Questo è per me un grande piacere ed una soddisfazione sia professionale che personale. Da un punto di vista operativo e relazionale, oggi molte cose sono cambiate rispetto ad allora. I clienti hanno bisogno di molte più informazioni, sono più preparati e oggi si parla anche di Rischio, parola che all'epoca era vietato usare nelle conversazioni coi clienti. La parola Rischio invece, se spiegata bene, è di fondamentale importanza. Un investimento completamente privo di Rischio non esiste. Esistono però delle Strategie per poterlo controllare e per poterlo gestire. Purtroppo ci sono ancora molte persone convinte, anche in modo sincero, che esistano investimenti sicuri. Questo accade perché o si sentono più "furbi" o qualcuno ha un interesse (economico) a farli sentire tali. Ma, come tutti sappiamo, i mercati finanziari vivono di incertezze e se esistesse un sistema per eliminarle, segnerebbe la loro fine. Per questo motivo uno dei miei principi fondamentali nella Costruzione dei Portafogli d'Investimento, ed anche la mia parola d'ordine è, ed è sempre stata, "DIVERSIFICAZIONE". Non consiglio mai ai miei clienti strumenti d'investimento che abbiano come componente il 100% di Rischio Specifico, singoli titoli tanto per essere chiari. Consiglio solo strumenti d'investimento collettivo, perché sono gli unici che permettono di avere una adeguata diversificazione. Per gestire il Rischio Specifico, non esiste un Portafoglio Ideale ma una molteplicità di portafogli nei quali gli investimenti sono diversificati per avvicinarsi il più possibile al livello di accettazione del rischio di ogni investitore. E' chiaro che per fare questo l'esperienza e la conoscenza dei mercati è fondamentale, ma da sola non è sufficiente. C'è la necessità di avvalersi di strumenti informatici che aiutino nell'allocazione iniziale e che esercitino un controllo continuo sui portafogli in base ai parametri preimpostati. Solo in questo modo è possibile effettuare nel tempo interventi di riallocazione puntuali e personalizzati per ogni singolo cliente, soprattutto su grandi portafogli.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

La soluzione alle esigenze d'investimento deve passare, per forza, attraverso la Costruzione di uno o più Portafogli e solo se si hanno competenze in quest'ambito è possibile fornire soluzioni adeguate al proprio cliente. La Costruzione del Portafoglio, a mio parere, è l'aspetto più direttamente collegato alla attività di Consulente Finanziario ed è quello a cui si dovrebbero dedicare i maggiori sforzi di apprendimento, di studio e di aggiornamento. Essa rappresenta infatti il ponte tra gli obiettivi del cliente e il loro raggiungimento. E' la prognosi dopo una corretta diagnosi. E' la rotta di navigazione dopo la conoscenza del porto di partenza, un'attenta analisi dei rischi e degli imprevisti di un percorso e il proto di destinazione. A mio parere è l'unica tematica che non può essere trascurata.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Faccio il promotore da 25 anni. Nel mio lavoro sono sempre andato oltre le competenze finanziarie che mi sono state richieste. Questo solo per la passione che nutro per la finanza fin da prima di affrontare l'esame che mi avrebbe portato a svolgere la mia attività. Dedico gran parte del mio tempo allo studio e all'analisi dei mercati finanziari ed all'aggiornamento professionale, ho un approccio sistematico agli investimenti ed un controllo costante dei rischi. I miei clienti, dunque, possono contare su tutto questo, e sulla professionalità con cui da sempre svolgo l'attività di promotore finanziario.

Andrea Romei

Fineco Bank
LIGURIA

Studioso di Analisi Tecnica dal 1988 e appassionato di Finanza Comportamentale, sono Promotore Finanziario dal 1989. Con il superamento del primo esame indetto dalla Consob, sono iscritto all'Albo dal 1992 e certificato €FPA™ dal 2009. La mia esperienza lavorativa nasce nel 1989 con Finanza&Futuro e prosegue in alcune delle maggiori SIM italiane. Dal 2000 lavoro con FinecoBank. Negli anni, oltre a svolgere l'attività di Promotore Finanziario, mi sono occupato di selezione, formazione, coordinamento e affiancamento di colleghi sul campo. Oggi dedico tutto il mio tempo a ciò che più di ogni altra cosa amo fare: relazionarmi con i clienti e occuparmi con la massima professionalità dei loro investimenti.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Credo che quando si possiede una competenza in qualche ambito non ci si debba rivolgere, o non la si debba riservare, ad un target specifico di clientela. Secondo me tutti dovrebbero avvalersi dell'ausilio di un Consulente, almeno come aiuto per la pianificazione delle proprie risorse.
E' evidente che ci sono situazioni più semplici in cui la soluzione è più immediata.
Le situazioni più complesse, che corrispondono di solito anche a patrimoni più importanti, necessitano invece di un'elevata competenza, di uno studio più attento, di soluzioni più articolate e di una maggiore assistenza nel tempo. Il mio lavoro è a disposizione di chiunque lo richieda anche se ritengo che in quest'ultimo contesto le mie competenze possano essere sfruttate al meglio.

ANDREA ROMEI
E-mail: andrea.romei@yahoo.it | andrea.romei@pfafineco.it
Tel. 0187.691358
Cell. +39 335.1017884
Ufficio: FinecoBank
Via Posta Vecchia, 2
19038 Sarzana (SP)

Bruno Salvatelli

Banca Widiba
LAZIO

Nato a Civitavecchia il 06.03.79
Residente a Tuscania (VT)
Operativo su Viterbo e Roma
1998 Maturità Liceo Scientifico G. Galilei
1998/99 Iscrizione presso Università di Viterbo alla Facoltà di Economia
2000/05 Passaggio alla Facoltà di Giurisprudenza di Perugia
1999 Iscrizione Albo Nazionale dei Promotori Finanziari
2000/01 Corso di Alta Formazione in Finanza e Tecnologia presso l'Università Cattolica di Milano
2009 Certificazione EFA
2014/2015 PF Awards Specialist ORO Tutela del Patrimonio e Costruzione del Portafoglio

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività di consulente finanziario è partita sulla cresta dell'onda del boom delle dot. com e della rivoluzione di internet, pochi mesi e poi la prima grande crisi del decennio colpisce i mercati, poi l'attacco alle Torri Gemelle, successivamente gli scandali finanziari Wordcome e Enron in USA, il crac di Parmalat, ancora la crisi dei mutui sub prime e il fallimento di Lehman Brothers, poi la crisi della Grecia e del debito sovrano UE. Quindi un susseguirsi di eventi economici e sociali che hanno messo a dura prova i mercati e gli investitori. Avendo impostato la mia attività di consulenza in primis all'ascolto delle esigenze del cliente e alla ricerca di soluzione idonee per ottimizzare il patrimonio, l'andamento del mercato è un elemento importante ma non fondamentale per i risultati della mia attività. Con questo spirito, affiancato alla volontà di accrescere la mia professionalità, continuando a studiare in materia sia di economia, fisco, diritto commerciale e successorio per offrire alla mia clientela una sempre maggiore competenza.
La soddisfazione di avere ancora oggi i miei primi clienti del 1999 e 2000 è la testimonianza e il riconoscimento al mio impegno nella relazione con il cliente.
La scelta di mettere alla prova le mie competenze con la partecipazione al concorso del PFAWARDS rispecchia la mia volontà di aggiornarmi e misurarmi non solo commercialmente ma anche a livello accademico le mie conoscenze e la capacità di tradurre poi le nozioni nella pratica dell'attività quotidiana.
Le due aree su cui mi è stata riconosciuta la specializzazione di PF Specialist ORO identifica le tematiche a me care nella gestione del patrimonio dei miei clienti in quanto l'aspetto della Tutela è necessario per prevenire eventuali aggressioni patrimoniali e pianificare la gestione anche in ambito successorio e dall'altra l'ottimizzazione delle risorse finanziarie con la Costruzione del Portafoglio e suo monitoraggio nel tempo.
Il mio successo è legato alla soddisfazione del cliente in un rapporto win to win.

BRUNO SALVATELLI
E-mail: bruno.salvatelli@tiscali.it
Cell. +39 335.7414054
Ufficio: Via Salaria 231 - Roma

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

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 VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU 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 RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

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.

Christian Franchini

Banca Fideuram
EMILIA-ROMAGNA

La finanza è da sempre la sua passione.
Terminata l'università, la sua voglia di formazione specialistica lo porta al Master l'AIAF (Associazione Italiana Analisti Finanziari) ed a conseguire, nel tempo, una specializzazione in analisi tecnica e più recentemente una in gestione del portafoglio e pianificazione finanziaria presso EFPA. Inizia il suo percorso lavorativo 16 anni fa come membro del team di gestione azionario Europa presso la Remar Sim, società finanziaria allora del gruppo Banca Profilo.
Oggi è un libero professionista, opera come private banker in Banca Fideuram e rappresenta gli interessi dei suoi clienti!

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

La costruzione del portafoglio è la tematica importante per il cliente finale. Sposare una metodologia rigorosa e realizzare una buona asset allocation, assicura al cliente:
- la costruzione di un mix di investimenti coerente con le sue attese, esigenze, propensione al rischio ed orizzonte temporale
- l'adozione di scelte razionali basate su fattori misurabili nel tempo e non sull'emotività del momento
- la realizzazione di una diversificazione ottimale
- la pressoché totale eliminazione del rischio di incappare in default molto dannosi per il proprio capitale
- una gestione oculata del rischio complessivo.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

La gestione di portafogli di investimento, in un mondo finanziario complesso come quello odierno, non può essere improvvisata. Quindici anni di esperienza in finanza ed un percorso di studi serio e con il massimo dei rendimenti fatto di Laurea in Economia, Master in finanza e due specializzazioni, possono sicuramente garantire ai miei clienti professionalità e competenza adeguate al mondo finanziario di oggi. Serietà personale, passione e dedizione al lavoro, poi, completano il quadro.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Credo fermamente che i risparmi, sia che siano contenuti o che siano milioni di euro, sono tutti parimenti degni della stessa salvaguardia ed attenzione. Questo perché in ogni caso sono frutto di lavoro, sudore e sacrifici. Da ciò discende che la mia professionalità e serietà è a disposizione di tutti i miei clienti indistintamente, non solo a quelli di un determinato target. Poi, per motivazioni tecniche, ci sono alternative e/o prodotti che posso considerare per patrimoni ingenti e non per patrimoni più contenuti, ma la rigorosità dell'approccio e della metodologia è per tutti la stessa.

CHRISTIAN FRANCHINI
E-mail: c.franchini@bancafideuram.it
Tel. 0541.717211
Cell. +39 347.7008628
Ufficio: Via Verdi 38
47841 Cattolica (Rn)

Felice Gregori

Finanza & Futuro SpA
MARCHE

Residente a San Benedetto del Tronto (AP) Promotore Finanziario per Finanza & Futuro Spa da due anni circa dopo 32 anni di permanenza in banca durante la quale ha svolto ruoli direttivi per circa 20 anni.
Appassionato di moto mi piace girare l'italia in sella alla mia fidata Aprilia.

1. PERCHÈ RITIENI LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO ESSERE UNA TEMATICA IMPORTANTE PER IL CLIENTE FINALE?

La costruzione del portafoglio è importante perché deve rispondere efficacemente alle esigenze del cliente. Bisogna capire bene le attese e gli obiettivi che si pone rispetto all'investimento del proprio capitale sia in termini di rendimento sia di orizzonte temporale.

2. QUALE VALORA AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che ritengo di apportare ai miei clienti è quello del controllo del rischio. Nella costruzione del portafoglio pongo molta attenzione al rischio privilegiando strumenti che hanno una volatilità contenuta. Credo in sostanza che oggi sia più importante preservare il capitale dal rischio di perdite piuttosto che puntare a rendimenti elevati.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target cui mi rivolgo è quello del family.

FELICE GREGORI
E-mail: felice.gregori@finanzaefuturo.it
Cell. +39 338.8784822

Vincenzo Bonasia

Starfin SA
SVIZZERA

Lavora per la Starfin SA, Family Office di Lugano, come Portfolio Manager.
In precedenza ho lavorato per Fineco SpA e IWBank SpA.
Laureato presso l'Università Bocconi, è promotore finanziario e ha alcune certificazioni tra cui: CAIA (Chartered Alternative Investment Analyst), CIIA (Certified International Investment Analyst) e EFA (European Financial Advisor).

MARCO CAPELLETTO
E-mail: marco.capelletto@bancaipibi.it
Cell. +39 347.9799313
Ufficio: Via Zeno 2
13100 Vercelli

VINCENZO BONASIA
E-mail: vincenzobonasia@tiscali.it

Marco Capelletto

Banca IPIBI
PIEMONTE

2011- oggi: Consulente finanziario presso Banca IPIBI Financial Advisory.
Gestione personalizzata, servizi di investimento, consulenza finanziaria e fiscale di clientela con masse amministrate presso Ipibi e detenute in altri Istituti di credito.
2006-2010: Gestore Private Banking - Biverbanca Vercelli.
1999-2005: Operatore Finanziario - Biverbanca filiale di Milano.
Clientela retail
1991-1999: Biverbanca filiale di Vercelli e Moncalieri: Gestione clientela, portafogli, consulenza investimenti, mutui e prestiti.
Particolare passione per la musica e le attività sportive quali calcio e tennis.

Vincenzo Delle Curti

Fineco Bank
CAMPANIA

Nato l'11 Febbraio del 1980, originario di Marcianise in provincia di Caserta, ha conseguito nel 2004 la laurea in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari presso l'"Università degli Studi di Napoli Parthenope", con tesi in Economia degli Intermediari Finanziari.
Dopo le prime esperienze lavorative in ambito finanziario operando per tre anni come consulente di finanza agevolata presso la Master Project Sas, ha lavorato, dal 2009 al 2013, per il Banco di Napoli SpA (gruppo IntesaSanPaolo), ricoprendo il ruolo di Assistente alla Clientela e Gestore Family.
Da Febbraio 2014 è un Personal Financial Adviser di FinecoBank SpA, banca diretta del gruppo Unicredit.
Appassionato di trading e allenatore dilettante di calcio.

SARA DONZELLI
E-mail: sara.donzelli@pfafineco.it
Tel. 019.2512569
Cell. +39 349.4114726
Ufficio: FinecoBank, via Aurelia 258
17025 Loano (SV)

VINCENZO DELLE CURTI
E-mail: vincenzo.dellecurti@pfafineco.it
Cell. +39 339.6781090
Ufficio: Via G.M. Bosco, 88
81100 Caserta

Sara Donzelli

Fineco Bank
LIGURIA

Mi è sempre piaciuto ed affascinato il mondo finanziario, per cui decisi di laurearmi dapprima in Economia della Banca, Borsa ed Assicurazioni e poi, in Economia e Management degli intermediari finanziari con eccellenti risultati.
Svolgo l'attività di promotore finanziario presso una grande realtà, Fineco, la quale mi mette a disposizioni ottimi strumenti che, uniti alla mia professionalità, mi permettono di essere preparata, efficiente ed indipendente dal punto di vista delle scelte dei portafogli per i miei clienti. La costruzione del portafoglio è la parte del mio lavoro che mi affascina di più, quella che mi da molte soddisfazioni e quella per la quale bisogna studiare molto per ottenere davvero il miglior risultato possibile.

Maurizio Ferluga

Sudtirol Bank
FRIULI VENEZIA GIULIA

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 asset allocation, previdenza alternativa e di programmazione successoria.
Dopo esperienze da promotore finanziario e manager, e dopo aver preso parte ad una start-up locale, da un anno mi occupo dello sviluppo e della selezione dei candidati per conto di Südtirol Bank AG.

MAURIZIO FERLUGA
E-mail: maurizio.ferluga@gmail.com
Tel. 040.43053
Cell. +39 348.3860486
Ufficio: Strada del Friuli 1293/1
34136 Trieste

SERGIO FUMAGALLI
E-mail: sfumagalli@bancafideuram.it
Tel. +39 0362.27521
Ufficio: Via Milano 150
20831 Seregno (MB)

Sergio Fumagalli

Banca Fideuram
LOMBARDIA

Laurea di 1° Livello presso l'ISEF Lombardia.
Dal 1993 al 1994 agente presso Alleanza Assicurazioni .di Meda (MB).
Dal 10/06/1994 ad oggi Private Banker di Banca Fideuram presso l'agenzia di Seregno (MB).
Iscrizione Albo dei promotori finanziari: n.9320 del 03/07/1995.
Iscrizione Reg. Isvap RUI: n. E000094839 del 05/03/2007 Ultimo mantenimento effettuato anno: 2014.

Paolo Gambaro

Banca IPIBI Financial Advisory
PIEMONTE

Esperienze lavorative:
- Banca Popolare di Intra dal 1985 al 2002
- Unicredit Xelion Banca dal 2002 al 2008
- Banca IPIBI Financial Advisory S.p.A. dal 2008 a oggi

Certificazioni:
- EFPA (European Financial Planning Association)
di primo livello Efa
di secondo livello FP
- Diploma di merito AIAF (Associazione italiana Analisti Finanziari)
- Diploma Aiaf C.E.F.A. (Certified European Analyst)

PAOLO GAMBARO
E-mail: paolo.gambaro@bancaipibi.it / paologambaro2@gmail.com
Tel. 0322.211007
Cell. +39 328.2876209
Ufficio: Corso Roma,107
28021 Borgomanero (NO)

ILARIA GOVERNA
E-mail: ilariagoverna@yahoo.it

Ilaria Governa

Unipol Banca
TOSCANA

Laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università degli Studi di Pisa nel 2004.
Nel 2009 Iscritta all'albo promotori finanziari e nel 2010 Iscritta al registro unico sez E Isvap.
Nel 2010 ha ottenuto la certificazione EFPA mediante esame presso l'Università Roma con successiva iscrizione all'albo dei professionisti certificati EFPA e da un anno ha ottenuto il diploma formatore per scuole secondarie superiori per il progetto Economic@mente. Ha lavorato per Finanza & Futuro e Banca Mediolanum come promotore finanziario. Da Gennaio 2014 a Gennaio 2015 ha lavorato presso Banca Popolare di Vicenza come relationship manager iscritto all'albo dei promotori finanziari e intermediario assicurativo. Da Marzo 2015 lavora per Unipol Banca come promotore finanziario e sub agente assicurativo unipolsai.

Lorenzo Litamè

San Paolo Invest
LIGURIA

Sono iscritto all'albo PF dal maggio 1995 ed ho sempre lavorato in Sanpaolo Invest nel Ponente Ligure, principalmente nella città di Imperia. Nel passato ho svolto il ruolo di Group Manager, ma attualmente gestisco solo il mio portafoglio.
Nel Dicembre 2005 ho conseguito la certificazione EFA.
Gestisco un portafoglio di circa 180 clienti per un totale di circa 11 milioni.

LORENZO LITAME
E-mail: lorenzo.litame@spinvest.com
Tel. 0183.764179
Cell. +39 335.6195766
Ufficio: Via Garessio 34
18100 Imperia

FABIO PAPETTI
E-mail: fabio.papetti@pfafineco.it
Tel. 02.67.11.11.1
Cell. +39 335.77.22.333
Ufficio: Ufficio Promotori FinecoBank
Via Vittor Pisani, 13
20124 Milano

Fabio Papetti

Fineco Bank
LOMBARDIA

Nato a Milano il 30.12.1971, iscritto all'albo Consob dal 05/04/2001. Dopo aver maturato esperienza nel mondo assicurativo, decido di ottenere l'abilitazione alla promozione finanziaria, per offrire un servizio completo ai miei Clienti. Alla ricerca di un partner attraverso il quale offrire ai miei Clienti servizi innovativi e di qualità, ricevo il mandato da Banca Fineco. Ottengo la certificazione EFA nel luglio del 2007. Nel 2011 Banca Fineco mi conferisce l'incarico accessorio di Group Manager. Nel 2013 partecipo alla creazione del primo Wealth Advisers Forum costituito da un Team di specialisti nella consulenza di Wealth Management. Certo del ruolo sociale del Promotore Finanziario confido nella possibilità di far crescere la percezione della nostra professionalità e del nostro contributo nella Consulenza Finanziaria.

Mauro Pizzini

Banca Valsabbina
LOMBARDIA

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.
Promotore dal 2001 ho ottenuto nel 2009 la certificazione €fa (European financial advisor) e il continuo percorso di formazione, che sta proseguendo con il corso per conseguire anche la certificazione €pf (European financial planner), mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mercati finanziari, aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

MAURO PIZZINI
E-mail: mauro.pizzini@lavalsabbina.it
Tel. 030.9119521
Ufficio: BANCA VALSABBINA
Via Agello, 26
25015 Desenzano del Garda (BS)

MAURO POGLIO
E-mail: mauro.poglio@bancaipibi.it
Cell. +39 335.6139374
Ufficio: Via Priv. F.lli
Asquasciati, 72
18038 SANREMO (IM)

Mauro Poglio

Banca IPIBI
Financia Advisory SpA
LIGURIA

Ho iniziato il mio percorso in banca dove per un decennio ho ricoperto incarichi diversi nel settore della clientela privata.
Nel 1986 ho intrapreso la "autonoma professione" di Consulente Finanziario.
Svolgo la mia attività a Sanremo ed a Pordenone.
In Banca IPIBI Financial Advisory dal 2008, Consulente ed Azionista di un progetto imprenditoriale "unico" nel panorama nazionale: La Consulenza Finanziaria e Patrimoniale Indipendente.
Credo molto nel valore della relazione e nell'autenticità del rapporto interpersonale.
Ritengo la formazione ed il continuo aggiornamento elementi essenziali per la crescita professionale e la conseguente prestazione di un servizio di valore.
In due parole: Professione e Passione.

Renato Righi

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Nato a Nogara (VR) 28/11/1974, diploma Istituto Tecnico Commerciale nel 1993.
Iscritto All'Albo 16/01/2014, diplomato DEFS 05/2013, in Banca Fideuram dal 30/07/2013. In Credem da 01/1994 al 10/2001, Bipop Carire dal 2001 al 2007 come gestore privati, Cariparma dal 2007 al 2013 come addetto affluent/titoli.

RENATO RIGHI
E-mail: rrighi@bancafideuram.it
Tel. 059.6229020
Cell. +39 392.3684944
Ufficio: Via Aldrovandi, 61
41012 Carpi (Mo)

ABRAMO ROMANELLI
E-mail: abramo.romanelli@bancagenerali.it
Sito web: www.consulente.banca-generali.it/abramo.romanelli
Cell. +39 335.6230367
Ufficio: Via S.Totti 12/d
60131 ANCONA e Via Dell'Industria 70/a 62014 CORRIDONIA (MC)

Abramo Romanelli

Banca Generali SpA
MARCHE

Nato a Jesi (AN) 40 anni fa, laureato in ingegneria elettronica, da circa 20 anni vivo ad Ancona, dove mi sono sposato ed ho avuto una figlia. Dal 1998 ho iniziato l'attività di promotore finanziario con la Prime Consult Sim, ed ad oggi svolgo come unica professione tale attività per Banca Generali, primaria realtà italiana nella distribuzione di prodotti e servizi d'investimento e nel wealth management. Pur operando nell'intera regione Marche, i miei interessi principali sono nelle provincie di Ancona e Macerata.

Franco Sangiorgi

Banca Euromobiliare
EMILIA ROMAGNA

Inizio l'attività nel 1986 per passione.... poi 1987 ho partecipato coi colleghi alla partenza di Finanza & Futuro come PF. Nel 1992 ho intrapreso la carriera manageriale come Team Manager e nel 2000 come District Manager provincia di Ravenna.
Nel 2001 lascio F&F per partecipare alla start up di Citibank come Area manager Romagna, nel 2008 Citibank si ritira dal mercato europeo, la parte Italia viene acquistata da Banca Euromobiliare, dove lavoro attualmente con grande soddisfazione grazie ad una direzione commerciale molto snella e flessibile, un grazie anche alla solidità della casa madre Credito Emiliano. Vista l'anzianità di servizio, nel 2013 ho lasciato gli incarichi manageriali per dedicarmi completamente alla Clientela.

FRANCO SANGIORGI
E-mail: franco.sangiorgi@bancaeuro.it

ROSSANO TACCONI
E-mail: tacconi.rossano@gmail.com

Rossano Tacconi

Finanza & Futuro
TOSCANA

Nato ad Arezzo il 4 gennaio 1974. Nel 1999 iscritto all'Albo promotori finanziari entra nella Rete mobile Deutsche Bank.
Laureato in Scienze Politiche, settore Politico-economico, Business Demography. Nel 2006: Certificazione Europea European financial (EFPA). Nel 2008: Master in Finanza, amministrazione e controllo Helyos Management, Firenze. Dal 2010 Conseguimento del ruolo Manageriale di Supervisor in Finanza & Futuro Banca.

Raffaello Vecchio

Sudtirolbank / Altoadige Banca
LOMBARDIA

Lavoro come assicuratore dal 1996, con Generali. Dal '96 al '06 nell'Agenzia di Brescia Centro e dal '04 al '06 anche per le Agenzie di Asola, Montichiari-Ghedi e Castiglione delle Stiviere. Nell'aprile del 2006 la Compagnia mi ha proposto di diventare responsabile dell'Agenzia di Salò e dal luglio del 2009 anche dell'Agenzia di Desenzano d.G., che nel febbraio del 2014 abbiamo fuso in un'unica Agenzia di Desenzano d. G.- Salò. Sin dal 1997 mi sono anche interessato di strumenti d'investimento diversi dalle polizze vita e nel 1999 sono stato inserito dalla Compagnia in un progetto per creare figure di promotori finanziari. Nel maggio del 2001, dopo l'esame, ho ottenuto il mandato di promotore finanziario da Prime Consult SIM. Dopo 10 anni, nel 2013 la Compagnia ha deciso di chiudere Simgenia SIM ponendo fine al progetto durato 15 anni. Dal luglio del 2014 ho iniziato quindi a collaborare con Sudtirolbank - Altoadige Banca.

DANIELE VERGA
E-mail: daniele.verga@cassalombarda.it
Tel. 02.7799.498
Cell. +39 337.1064743
Ufficio: Via A. Manzoni 14
20121 Milano

RAFFAELLO VECCHIO
E-mail: raffaello.vecchio@pf.suedtirolbank.eu | raffaellovecchio@icloud.com
Cell. 347.5756237
Ufficio: Via A. Lamarmora, 276A/A
25124 Brescia

Daniele Verga

Cassa Lombarda
LOMBARDIA

Nel 1983 entro in Banca Provinciale Lombarda. Nel 1988 inizio ad occuparmi di consulenza finanziaria facendo esperienza in diverse filiali del San Paolo in provincia di Milano ed a seguire a Monza e Milano, gestendo anche team di collaboratori. Alla fine degli anni 90 mi occupo di HNWI e dal 2003 svolgo le mie mansioni di P.B. nella nuova divisione Private del San Paolo a Milano.,
Dal 2009 a seguito della fusione entro a far parte di Intesasanpaolo Private Banking, inizialmente come P.B. ed in seguito come Team Leader. Sempre orientato alla comprensione dei bisogni della clientela ed al loro soddisfacimento e pronto a nuovi stimoli professionali, nel maggio 2014 lascio ISPB ed entro in Cassa Lombarda dove attualmente opero in qualità di Team Leader.

Paolo Pineschi

B.ca Passadore & c.
TOSCANA

Membro Ass.ne."Il Trust in Italia" dal 2003. CWMA® - e UBS Wealth Management Diploma nel 2013. Opero ininterrottamente nel Private Banking, alle dipendenze di vari Istituti, dal 1996: ABN AMRO SAM Principato Monaco, Deutsche Bank a Modena e Bologna, B.Steinhauslin poi MPS a Modena, Siena e Firenze, UBS.
Attualmente responsabile Private Banking Firenze di B.ca Passadore & c.. Oltre a seguire direttamente un cospicuo portafoglio clienti, coordino un team di 3 persone. All'attività di consulenza mobiliare ed asset allocation, ho affiancato sin dall'inizio aspetti di pianificazione fiscale e successoria.

PAOLO PINESCHI
E-mail: paolopineschi@infinito.it
Tel. 055.293821
Cell. +39 342.1543396
Ufficio: Via dei Tornabuoni 15
Firenze

PREMIAZIONE

PICTET
1805

AREA TEMATICA

RELAZIONE CON IL CLIENTE

RELAZIONE CON IL CLIENTE

Il mio punto sul "Fai da te"

VINCITORE RELAZIONE CON IL CLIENTE

Monica Gardella

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

Iscritta all'Albo Unico dei Promotori dal 1999, arriva alla promozione finanziaria dal mondo delle assicurazioni. Laureata in Economia e Commercio all'Università Cattolica. Da sempre convinta che la prima responsabilità di un professionista sia mettere in campo competenze serie e approfondite ha conseguito due master con l'Università Cattolica, la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità Certificata secondo la norma UNI 11402:2011 e continua a dedicarsi con passione all'aggiornamento professionale. Questo le ha permesso di dedicarsi, oltre che ai Clienti, all'attività di Formatore.

Computer, tablet, smartphone consentono in tutta tranquillità, autonomia e semplicità un accesso rapido alla rete e la possibilità di acquisire istantaneamente ed a basso costo un numero impressionante di dati su mercati, strumenti, evoluzioni normative, intermediari. Questa facilità di accesso può ingenerare nelle persone da un lato un mal fondato senso di familiarità con gli argomenti oggetto d'indagine, dall'altro la confusione tra accessibilità del dato e qualità dell'informazione che se ne può ricavare. Inoltre in rete possiamo consultare anche un sacco di opinioni: noi tutti, prima di scegliere un ristorante o un hotel, diamo una sbirciatina nel web per vedere i giudizi dei clienti che lo hanno scelto prima di noi.

> **Confondiamo il dato con l'informazione, per elaborare la quale occorre senso critico assistito e nutrito da competenze specifiche ed esperienza sul campo**

In un mondo in cui il senso di sfiducia domina attribuiamo, dunque, una grande attendibilità all'opinione di chi sentiamo e riconosciamo più attendibile a noi e non teniamo conto che quei giudizi sono in primis inevitabilmente soggettivi e in secondo luogo numericamente inadeguati ad assumere una rilevanza statistica. Reifichiamo quindi il dato, facendone il fine della nostra ricerca anziché il punto di partenza. Confondiamo il dato con l'informazione, per elaborare la quale occorre senso critico assistito e nutrito da competenze specifiche ed esperienza sul campo, trascurando il monito "garbage in, garbage out", che ci dovrebbe ricordare sempre che elaborando dati c.d. "spazzatura" si otterranno informazioni fuorvianti, su cui fonderemo decisioni disfunzionali. Generalizziamo opinioni numericamente irrilevanti trasformandole in statistiche inconsistenti e, dovendo prendere decisioni in condizioni di incertezza, subiamo pressioni mimetiche attribuendo al pensiero di persone di cui non sappiamo nulla una dignità pari o superiore a quella del nostro pensiero. Si tratta comunque di ristoranti, si potrebbe dire, non di decisioni cruciali su aspetti rilevanti della vita di una persona e tuttavia una indagine condotta in ben dieci Paesi dal network PriceWaterhouseCoopers, al centro di un Forum organizzato dalla Federazione delle aziende sanitarie e ospedaliere italiane rivela che più della metà dei pazienti, cioè il 59 per cento, ricorre, per informazioni su malattie, cure, trattamenti alle applicazioni web e smartphone, in alternativa alla tradizionale visita del medico. Con quali rischi? Se, avendo un dubbio sulla mia colesterolemia accedo ad un sito internet - e ce ne sono curati da società medico scientifiche – è altamente improbabile che possa trovare una risposta univoca: mi verranno proposte diverse soglie di c.d. "normalità" relative a persone che più o meno hanno la mia età, ma che comunque non sono me e non hanno il mio quadro clinico complessivo, con il risultato che mi resterà il dubbio sia sulla diagnosi, che sulla eventuale terapia da intraprendere. E se veramente avessi bisogno di intervenire? E se ne avessi bisogno tempestivamente? E se quello che per me è un dato non preoccupante, analizzato assieme al mio quadro clinico generale si rivelasse un importante campanello d'allarme? Se non volesse dire solo che al prossimo aperitivo è meglio che non indugi sugli stuzzichini, ma che il mio cuore potrebbe andare incontro a seri problemi? E se, al contrario, mi stessi preoccupando per niente?

Un recente analogo studio condotto da Google ha rilevato che soltanto il 49 per cento degli intervistati ricorre, dopo aver consultato il web, al consi-

glio del medico di fiducia: niente appuntamenti, niente file, niente sindrome da camice bianco. Se passiamo dalla scelta del ristorante a quella di una terapia medica è più facile comprendere come, curandoci da soli, corriamo il rischio da un lato di sottovalutare situazioni potenzialmente critiche, dall'altro di preoccuparci inutilmente ritenendo di avere dei sintomi compatibili con patologie che, nella maggior parte delle situazioni, non hanno alcuna pertinenza con il nostro caso. Spostando il focus dal divertimento alla nostra salute è più facile comprendere come le opinioni della rete e il fai da te non rappresentino via più sicura per garantirci un risultato all'altezza delle nostre aspettative.

E quando si tratta del nostro risparmio, o del nostro patrimonio, o di proteggere dai rischi la nostra famiglia, o della nostra pensione come ci comportiamo?

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia passione per questo settore nasce da bimba, quando appesa alla mano del mio papà lo accompagnavo in banca. L'addetto del borsino che scorreva il giornale snocciolando titoli e numeri, il suo computer dallo schermo tutto nero dalle scritte verdi e bianche fitte fitte per me incomprensibili, il direttore che veniva a salutarci e mi faceva un regalino, le raccomandazioni perlopiù vane di papà di ascoltare in silenzio, sono immagini care di giorni in cui si andava a fare qualcosa di importante. I miei primi passi però li ho mossi nel mondo assicurativo, esperienza importantissima perché mi ha permesso di acquisire un bagaglio tecnico utilissimo per l'attività di consulenza nelle soluzioni di protezione della persona, del reddito e del patrimonio, nonché di mantenermi negli ultimi anni di università. Lavorando con i clienti e continuando i miei studi mi rendevo sempre più conto di come il mondo della protezione e della previdenza, per quanto affascinante, non rispondesse a tutti i bisogni delle persone e non mi permettesse di mettere a frutto tutto quello che stavo imparando sulla consulenza e sulla pianificazione finanziaria applicata al ciclo di vita delle persone. Continuavano a piacermi, invece, l'aspetto imprenditoriale dell'attività, l'autonomia decisionale, il rapporto diretto con i clienti, la gratificazione nel capire che per loro facevo la differenza e la possibilità di trovare sempre tempo per continuare a studiare e ad investire su me stessa e sulle mie competenze. Il passo verso la promozione finanziaria è stato breve. Il mio è un lavoro che richiede grande credo, volontà e impegno, ma anche grande senso di responsabilità e la prima mia responsabilità è sempre stata acquisire competenze serie ed approfondite, che mi mettessero in grado di comprendere a fondo me stessa, il contesto in cui agisco, le persone ed i loro bisogni e gli strumenti che ho a disposizione per soddisfarli. Per questo, mentre svolgevo la mia attività, ho conseguito con l'Università Cattolica due master (in Finanza e Tecnologia applicata alla Finanza ed in Consulenza e Risparmio Gestito), la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità certificata a norma UNI 11402:2011 e continuo a dedicare passione, tempo e risorse alla mia formazione. Questa cosa mi ha permesso, tra l'altro, di operare anche come Formatore.

La rete offre di tutto: siti che analizzano e classificano gli strumenti finanziari, webminar ed e-book su come diventare un trader di successo, programmi di asset allocation per costruire portafogli efficienti, siti che confrontano la convenienza delle varie assicurazioni, programmi per calcolarci la pensione, blog e forum in cui investitori

Quali sono, se ci sono, i rischi del fai da te? Poiché l'essere umano è uno, gli atteggiamenti rischiano di essere gli stessi: overconfidence, rappresentatività, pressioni mimetiche, comportamenti gregari, mancanza di tempo, sfiducia nei mercati, negli intermediari, nei consulenti che al pari del medico non vengono percepiti come attori propositivi e partecipi, la tentazione di trovare in autonomia una diagnosi ed una terapia, possibilmente rapida e a basso costo è fortissima. Del resto **la rete offre di tutto:** siti che analizzano e classificano gli strumenti finanziari, webminar ed e-book su come diventare un trader di successo, programmi di asset allocation per costruire portafogli efficienti, siti che confrontano la convenienza delle varie assicurazioni, programmi per calcolarci la pensione, blog e forum in cui investitori – perlopiù scontenti dei risultati che hanno ottenuto e mai per propria responsabilità – lanciano strali su questo o quel prodotto o intermediario o contro le mani forti ed i complottisti che manipolano il mercato e, forti spesso solo dei propri fallimenti, consigliano ad altri cosa fare e come, corsi per diventare esperti di finanza in dieci mosse, spiegazioni illuminate sugli eventi di mercato rigorosamente dopo che si sono verificati, stime degli analisti sistematicamente smentite dalla realtà e, per ogni evento o fatto, tutto ed il contrario di tutto. Tutta spazzatura? Certamente no. Tutto oro? Certamente no. Occorrerebbe domandarsi, di fronte a questo mare magnum di dati e informazioni, che valore abbia un'informazione gratuita e quale sia l'utilità che ne possiamo ricavare. Occorrerebbe domandarsi che differenza passa tra informarsi e sapere, alla luce del fatto che importanti studi concludono occorrere oltre ventimila ore di applicazione teorico-pratica per potersi definire esperti di un qualunque argomento. Occorrerebbe domandarsi perché dedichiamo più tempo a scegliere un ristorante che un consulente che ci accompagni nella gestione delle no-

Occorrerebbe domandarsi perché dedichiamo più tempo a scegliere un ristorante che un consulente che ci accompagni nella gestione delle nostre finanze, senza neppure pensare di chiedergli e dando per scontato il suo percorso di studi e professionale, le sue competenze possibilmente certificate in modo terzo e oggettivo

stre finanze, senza neppure pensare di chiedergli e dando per scontato il suo percorso di studi e professionale, le sue competenze possibilmente certificate in modo terzo e oggettivo, il fatto che il suo modello di servizio sia coerente ai nostri bisogni ed in grado di soddisfare le nostre aspettative.

Che il fai da te possa essere rischioso, del resto, lo dice lo stesso Legislatore. Il cliente fai da te, in grado di scegliere in autonomia una qualunque soluzione di investimento senza compromettere la propria situazione economica e patrimoniale, viene infatti rappresentato come un cliente esperto di strumenti finanziari (di tutti gli strumenti), che deve dichiarare una elevata esperienza finanziaria (ovvero saper valutare in autonomia l'impatto degli andamenti avversi dei mercati sul proprio conto economico e stato patrimoniale), che è in grado di accettare anche rischi di importanti perdite e di valutare in autonomia l'orizzonte temporale più appropriato per i suoi investimenti e, soprattutto, di rispettarlo. Chi di noi, sul proprio profilo MIFID, dichiara tutto questo in modo consapevole e sereno?
Chi di noi è in grado, in autonomia, di misurare e rideterminare nel tempo la volatilità anche di un solo di strumento finanziario? Ma nel momento in cui non lo facciamo, perché non sappiamo o non vogliamo, smettiamo di essere investitori fai da te e assumiamo il ruolo di investitori deleganti. **La nostra responsabilità diventa allora dichiarare consapevolmente i nostri obiettivi di vita, rappresentare compiutamente la nostra situazione economica e patrimoniale, esprimere i nostri inviolabili orientamenti soggettivi in termini di rischio e pretendere che siano coerentemente realizzati attraverso raccomandazioni personalizzate che diano vita al nostro – e soltanto nostro – portafoglio.**

Ecco che occorre trovare non un medico generico con la fila alla porta e poco tempo da dedicarci, ma uno specialista proattivo e partecipe che sia meritevole della nostra fiducia, altamente qualificato, dotato delle competenze e degli strumenti diagnostici più sofisticati ad aggiornati, capace di metterci a nostro agio e di ascoltarci, di aiutarci ad esprimere i nostri bisogni e di comprenderli, di illustrarci in modo chiaro le scelte a nostra disposizione e gli esiti nell'oggi e nel domani, di proporci soluzioni che siano il frutto di questo dialogo profondo e sincero e non pacchetti preconfezionati in luoghi lontani da noi ed a prescindere da noi. In questa prospettiva prendere appuntamento non è più in problema ma un bisogno, il costo diventa remunerazione di una professionalità oggettiva e riconosciuta, il tempo dedicato non è sprecato ma ben speso, le informazioni richieste non sono estorte ma offerte con dovizia di particolari, le soluzioni ottenute non sono generiche e astratte, ma personalizzate e concrete e generano, prima di tutto, consapevolezza, serenità e benessere. In questa prospettiva l'incontro con il proprio consulente diventa un atto imprescindibile di cura di ciò che per noi è caro ed importante.

Ecco che occorre trovare non un medico generico con la fila alla porta e poco tempo da dedicarci, ma uno specialista proattivo e partecipe che sia meritevole della nostra fiducia, altamente qualificato, dotato delle competenze e degli strumenti diagnostici più sofisticati ad aggiornati

MONICA GARDELLA
E-mail: studiogardella@gmail.com | monica.gardella@pfwidiba.it
Cell. +39 339.4568406
Ufficio: Galleria della Borsa
Largo G. Matteotti 9
20121 Piacenza

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Un antico motto recita "chi male intende, peggio risponde": poiché il mio ruolo è dare risposte competenti ed efficaci, l'ascolto attivo e la comprensione profonda delle esigenze e delle dinamiche anche comportamentali del cliente è imprescindibile.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Questo è doveroso, se non altro perché non facendolo non si rispetta né il cliente, né la Mifid. Un corretto approccio di pianificazione, attività che vede per altro il processo codificato nei suoi passaggi fondamentali anche in una norma internazionale (UNI ISO 22222), è la base per poter gestire assieme al cliente il suo intero ciclo di vita, personale e familiare.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Ritengo che essere padroni degli strumenti per attuare una corretta ed efficace comunicazione con il cliente sia un dovere verso tutte le persone che si approcciano alla consulenza e che hanno come primo bisogno quello di comprendere contenuto, risvolti ed utilità nell'immediato e nel tempo delle decisioni che prenderanno, per poter operare con serenità.

RELAZIONE CON IL CLIENTE

Il rischio del "Fai da te"

VINCITORE RELAZIONE CON IL CLIENTE

Matteo Stoppa

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

Ho iniziato a lavorare nel 2000 con Assicurazioni Generali quale produttore assicurativo, per poi passare nel 2001 a Banca Antonveneta dove ho ricoprendo vari ruoli di filiale. Nel 2004 entro nel Gruppo Banca popolare Emilia Romagna ricoprendo il ruolo di direttore in varie filiali del Veneto.
Nel 2012 vengo nominato Responsabile Retail dell'Area Territoriale Padova che ha competenza sulle filiali delle provincie di Venezia, Rovigo, Padova, Treviso, Vicenza e Belluno sul segmento Family, Personal, Small Business e Retail Pmi.

Un dibattito, che si ripropone periodicamente, riguarda la preferenza tra coloro che operano autonomanente nei mercati finanziari e coloro che si affidano per le scelte all'ausilio di un professionista.
Oggi giorno si ha la possibilità di investire nei mercati in modo autonomo e apparentemente a basso costo in quanto vi sono moltissime Banche che offrono piattaforme on line basando la loro offerta sul basso prezzo di negoziazione degli strumenti finanziari.
Il singolo investitore, per quanto esperto, tende a basare il suo investimento su una logica di prezzo, di singolo prodotto e di rendimento atteso, anziché ragionare in una logica di portafoglio con focus sul rischio.

Questo accade perché è sicuramente più stimolante ragionare su quanto si può guadagnare piuttosto che su quanto si può perdere. Tuttavia, l'approccio consulenziale non serve a soffrire in anticipo per una possibile perdita, ma a determinare la cifra corretta da destinare a uno specifico investimento, vale a dire la perdita massima che si può sopportare senza stress in un determinato intervallo temporale.
In tal senso, affidarsi a un consulente qualificato permette di evidenziare la miglior combinazione di prodotti in una logica di portafoglio e non di singoli titoli. Il consulente, gestendo al meglio le correlazioni, è in grado di ottimizzare il portafoglio con un'adeguata diversificazione in modo da massimizzarne il **profilo rischio-rendimento**.
Il singolo investitore spesso non conosce in modo approfondito le caratteristiche dei vari strumenti finanziari e il pieno funzionamento dei mercati. L'operatore, nel suo agire autonomo, si carica spesso inconsciamente di rischi rilevanti per il solo fatto di aver portato a termine operazioni positive, alimentando delle illusioni che prima o poi il mercato farà pagare amaramente.
La storia ci insegna che se un mercato si muove con un trend primario importante la gente segue quel movimento pensando di aver capito e domato il mercato, salvo poi scoprire, a proprie spese, di aver approcciato il mercato senza la dovuta consapevolezza e disciplina.
Il mercato offre continue opportunità di guadagno, ma per poterle cogliere bisogna essere preparati e guidati da un buon allenatore che indirizzi le scelte senza trascurare i rischi correlati.
Un buon consulente spiega le regole del gioco, favorisce le scelte e aiuta il cliente a non "farsi male". La stampa specializzata è piena di racconti che descrivono singoli investitori che si sono innamorati di titoli decotti, che hanno incrementato posizioni in forte perdita, hanno immobilizzato il portafoglio e vissuto forti tensioni emotive.

Affidarsi a un consulente qualificato permette di evidenziare la miglior combinazione di prodotti in una logica di portafoglio e non di singoli titoli. Il consulente, gestendo al meglio le correlazioni, è in grado di ottimizzare il portafoglio con un'adeguata diversificazione in modo da massimizzarne il profilo rischio-rendimento

La pratica di "mediare al ribasso" è forse una delle principali cause di performances deludenti in quanto, nella volontà di abbassare il prezzo medio di carico per poter uscire in guadagno in caso di rimbalzo, si continua a caricare un titolo per un importo superiore a quanto preventivato. La tenace volontà di conseguire un risultato a tutti i costi spinge l'investitore oltre il suo profilo di rischio e oltre la sua perdita sopportabile.

Accanto a questa cattiva abitudine se ne affianca un'altra, tanto vera e riconosciuta nel concetto, quanto poco applicata nella realtà: "taglia le perdite e fai correre i profitti".

Si tratta di una regola fondamentale, apparentemente ovvia, ma di importanza assoluta e da applicarsi rigorosamente per poter ottenere risultati positivi. L'applicazione di tale regola è volta alla massima sicurezza e, contemporaneamente, diretta a ottenere il massimo sfruttamento dei momenti favorevoli di mercato. L'attitudine a mantenere una posizione in profitto finchè non arrivi un segnale di pericolo, lottando contro la voglia di monetizzare, è spesso difficile da sostenere psicologicamente. Un bravo investitore è colui che può accumulare molte perdite, purchè di bassissimo importo, e che sa sfruttare al meglio i momenti favorevoli di mercato.

A livello comportamentale è opportuno non mantenere posizioni in perdita solo perché si è fiduciosi nella scelta fatta. Il non voler ammettere di aver commesso delle scelte sbagliate può portare a risultati ancor più catastrofici. Non si dovrebbe mai portare avanti operazioni o investimenti oltre un livello di perdita tale da poter contare per il recupero solo sull'ottimismo o in qualche fatto miracoloso. Quando la perdita è diventata eccessiva l'errore è già commesso! A quel punto il miracolo, se avvenisse, consentirebbe di recuperare il denaro perduto, ma non rappresenterebbe la soluzione all'errore. Anzi, risulterebbe diseducativa, perché indurrebbe ad aspettare il miracolo del recupero anche in successive occasioni, ma che potrebbe non ripetersi. Quando certi profitti vengono ottenuti con comportamenti diversi da quelli corretti, sono diseducativi e preparano il terreno per successive perdite disastrose.

Il mercato offre continue opportunità di guadagno, ma per poterle cogliere bisogna essere preparati e guidati da un buon allenatore che indirizzi le scelte senza trascurare i rischi correlati.
Un buon consulente spiega le regole del gioco, favorisce le scelte e aiuta il cliente a non "farsi male

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia prima esperienza lavorativa è stata nel 2000, subito dopo la laurea, con Assicurazioni Generali. Ho iniziato come produttore assicurativo, un ruolo che mi ha fatto subito capire quanto difficile fosse catturare l'attenzione del cliente e concludere un contratto. Ben presto ho capito che la mia carriera dipendeva più da come mi relazionavo con la clientela che dalle caratteristiche dei prodotti che proponevo.
In quel periodo ho appreso molto sulle tecniche di vendita e su quanto fosse difficile e tortuoso il processo appuntamento-trattativa-conclusione del contratto. L'anno seguente entro in Banca Antonveneta dove inizio a ricoprire diversi ruoli e a vedere il cliente più a 360 gradi e non solo quale target per qualche prodotto specifico.
In banca avvertivo la presenza di maggiori contenuti, ma una minore spinta alla vendita rispetto al canale assicurativo. Cercai, pertanto, di assimilare competenze sempre maggiori da abbinare a una forte e spiccata attitudine alla vendita.
Il binomio competenza e attitudine commerciale ha da sempre caratterizzato il mio percorso di crescita professionale. Nel corso degli anni cambio più ruoli, ma l'attenzione al cliente, al risultato e all'eticità nel lavoro sono fattori che mi hanno sempre contraddistinto.
Ho sempre cercato il giusto mix tra redditività delle relazioni e soddisfazione del cliente. Nel 2007 quando, ormai, ero già direttore di filiale e lavoravo già per il gruppo Banca popolare dell'Emilia Romagna capisco che la normale competenza non è sufficiente per gestire le relazioni più difficili. Mi rimetto sui libri e acquisisco la Certificazione EFA, European Financial Advisor.
Poco dopo, seguendo ormai da anni i mercati finanziari ho deciso di approfondire lo studio dell'analisi tecnica iscrivendomi al Master Siat-Società Italiana Analisi Tecnica in "Analisi Tecnica dei Mercati Finanziari".
La materia risulta tanto coinvolgente che nel 2012 provo ed ottengo, dopo aver superato due esami, la certificazione internazionale di analista tecnico CFTe - Certified Financial Technician, rilasciata dall'IFTA-International Federation of Technical Analisys, ad oggi siamo solo in 18 a possederla in Italia.
Grazie alla Banca popolare dell'Emilia Romagna nel 2014, al fine di rafforzare ulteriormente le mie competenze manageriali, ho avuto la possibilità di partecipare ad un Master Executive della Bocconi in Business and Banking Amministration che terminerà il prossimo giugno.
Lo sviluppo delle competenze tecnico-manageriali, l'attitudine commerciale e l'orientamento al risultato sono stati i miei driver su cui ho costruito e sto costruendo la mia professionalità e la mia carriera. Credo fortemente che il successo di un professionista non possa prescindere da un efficiente mix di capacità di relazione con il cliente e da importanti competenze professionali.

Un bravo investitore è colui che può accumulare molte perdite, purchè di bassissimo importo, e che sa sfruttare al meglio i momenti favorevoli di mercato

I profitti ottenuti con il frutto della sola fortuna nel tempo si esauriscono, lasciando spazio solo a incredulità e a pesanti strascichi psicologici.

Molti dei suddetti errori si verificano perché si è portati a credere che il guadagno in essere in una posizione aperta, non essendo conseguito materialmente, non sia del tutto reale e concreto e che si tratti, dunque, di un guadagno puramente virtuale, da trasformare in contante con la vendita del titolo.

Dicasi lo stesso, in senso opposto, quando ci si trova di fronte ad una operazione in perdita si tende a pensare che il denaro sia perso solo quando si mette fine alla propria esposizione.

Ciò induce molti investitori a chiudere in gran fretta e prematuramente le operazioni in profitto e mantenere posizioni in perdita, anche per lungo tempo.

Le scelte e l'emotività degli investitori, se non correttamente gestite, alterano la tolleranza e la corretta percezione dei rischi nelle diverse fasi rialziste o ribassiste dei mercati.

Ogni operazione sui mercati produce effetti psicologici, ogni profitto aumenta l'autostima dell'investitore e ogni perdita la intacca, pertanto subire anche tante piccole perdite può non essere facile da sopportare. In tal caso la paura di perdere, se non correttamente gestita, può inibire l'investitore ad operare o commettere errori ancor più gravi.

Affidarsi a un buon consulente non significa puntare sulle sue capacità di prevedere il futuro, ma piuttosto la capacità di agire con rigore nei mercati gestendo l'emotività dell'investitore, facendo accettare perdite limitate e massimizzando le scelte che, di volta in volta, si rivelano vincenti.

Il consulente è poi in grado di gestire, attraverso **tecniche di money management,** gli importi da destinare ai singoli investimenti, evitando rischi di concentrazione o sovraesposizioni in singoli titoli o mercati e, grazie al continuo monitoraggio del portafoglio, riesce a cogliere variazioni nel mercato che impattano sul portafoglio riallocando prontamente i pesi dei diversi assets.

Il ruolo dell'advisor, soprattutto in un'ottica di Private Banking, sta assumendo non solo nei proclami, un ruolo di "Consulente Globale" che affianca il cliente nelle scelte di portafoglio, ma anche di ottimizzazione fiscale, di pianificazione successoria, immobiliare e di tutela della famiglia.

Il nostro obiettivo, grazie alle competenze che siamo in grado di esperimere, è di diventare sempre più un punto di riferimento indispensabile nelle scelte del cliente.

Affidarsi a un buon consulente non significa puntare sulle sue capacità di prevedere il futuro, ma piuttosto la capacità di agire con rigore nei mercati gestendo l'emotività dell'investitore, facendo accettare perdite limitate e massimizzando le scelte che, di volta in volta, si rivelano vincenti

MATTEO STOPPA
E-mail: matteo.stoppa@bper.it
Tel.: 049 8296111
Cell. +39 335.6515527
Ufficio: Banca popolare Emilia Romagna

PAROLA AI VINCITORI

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Capire le reali esigenze del cliente è fondamentale per poter offrire un'adeguata consulenza finanziaria. Troppo spesso si parla di prodotti più o meno performanti, ma ci si dimentica di cogliere a pieno i reali bisogni del cliente. Non esiste in assoluto un prodotto adatto a tutti o migliore di altri. L'importante è cogliere l'essenza della richiesta o far emergere bisogni latenti. Capire di cosa necessita il cliente, inizialmente non è facile, perché si cade spesso nel tranello di parlare delle caratteristiche degli strumenti finanziari e dei loro rendimenti passati anziché individuare diverse soluzioni d'investimento con i rispettivi gradi di rischio funzionali agli obiettivi che ci si è prefissati di perseguire.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Se si colgono le reali esigenze del cliente, il consulente è in grado di individuare le migliori soluzioni che permettono di raggiungere gli obiettivi prefissati. Nell'attività di pianificazione è importante capire non solo i bisogni del singolo, ma anche della propria famiglia e dei propri cari al fine di programmare i consumi, i risparmi, gli investimenti e eventuali finanziamenti.

Il consulente aiuta a esplicitare le aspettative ed indirizza il cliente a porre in essere azioni coerenti con i propri obiettivi che saranno tanto più sostenibili tanto più approfondite saranno le informazioni fornite per la strutturazione del piano. Le esigenze e gli obiettivi sono diversi da cliente a cliente e, a seconda, del ciclo di vita dello stesso. Per alcuni, per esempio, sarà prioritaria l'esigenza abitativa per la quale sarà fondamentale individuare il miglior finanziamento, non tanto in termini di spread, quanto piuttosto di struttura finanziaria sostenibile in funzione dei flussi in entrata. Altre persone, invece, avvertono un'esigenza di tipo patrimoniale che li porta a scegliere investimenti che tutelino dall'inflazione, altri che avvertono esigenze di tutela dei propri cari e salvaguardia del patrimonio necessitano di una guida per individuare un'adeguata copertura assicurativa.

La pianificazione diviene, pertanto, un processo dinamico che si sviluppa lungo tutta la vita del singolo in quanto le scelte passate vanno monitorate e corrette in funzione del cambiamento del mercato o degli obiettivi stessi.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

In qualità di Responsabile Retail di Area mi rivolgo sia a clientela privata sia ad imprese. Ritengo che per fare una buona consulenza sia necessario instaurare una buona relazione, capace di far emergere anche i bisogni più nascosti e non solo le apparenti esigenze che i clienti manifestano.

Il professionista diviene così un partner capace di declinare i vari strumenti di cui dispone su ciò che al cliente serve davvero. Sono convinto che quando si entra in una vera logica di consulenza globale il rapporto con il cliente diventa di lunga durata, di reciproca soddisfazione, difficilmente aggredibile dalla concorrenza e adeguatamente redditizio per l'Intermediario.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

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, partendo dall'individuazione delle esigenze e degli obiettivi della clientela, attraverso un processo di pianificazione finanziaria, cerco di individuare le soluzioni d'investimento e di protezione del patrimonio più rispondenti ai bisogni espressi, seguendo la loro evoluzione nel tempo.

PF Specialist

Maurizio Calvia

Banca Fideuram
LIGURIA

1996 laurea in Economia e Commercio presso L'Università degli Studi di Genova con il punteggio di 107/110
1998 assunzione a tempo indeterminato presso Banco di Chiavari e della Riviera Ligure
2004 ingresso in Banca Fideuram come Private Banker a seguito del superamento dell'esame da promotore finanziario
2006 conseguimento certificazione European Financial Advisor
2008 corso Private Banking presso SDA Bocconi di Milano
2009 corso International Wealth Management presso Imperial College di Londra

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

La determinazione delle reali esigenze del cliente è l'aspetto cardine del processo di pianificazione. La capacità del consulente di "ascoltare" il cliente e di farne emergere i bisogni, anche latenti, è di fondamentale importanza per il successo delle soluzioni consulenziali che verranno proposte.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Una buona "diagnosi" delle esigenze del cliente facilita l'individuazione degli strumenti e delle soluzioni d'investimento da proporre. La determinazione di soluzioni coerenti con bisogni e profilo finanziario del cliente porta ad un maggior grado di soddisfazione di quest'ultimo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

La clientela è molto diversa per età, profilo sociale e professionale, obiettivi finanziari. La clientela più facoltosa in termini finanziari e patrimoniali tende ad avere necessità più articolate e complesse e rappresenta da questo punto di vista il target di clientela che più riesce ad apprezzare un percorso pianificatorio completo e continuo.

MAURIZIO CALVIA
E-mail: mcalvia@bancafideuram.it
Tel. 010.310821
Cell. +39 347.3900566
Ufficio: Banca Fideuram
Via dei Maristi, 2
16146 Genova

Giuseppe Ghittoni

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Opera da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, dapprima in una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram.
Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del S.Cuore, ha successivamente frequentato il Master Universitario in "Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria" presso lo stesso ateneo. Nel corso degli anni di vita professionale alle tematiche prettamente finanziarie e a quelle di asset allocation di portafoglio ha aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità, in modo tale da poter rispondere a tutte le esigenze della clientela in modo personalizzato.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Per descrivere correttamente la mia attività penso sia importante partire dagli anni della formazione universitaria, quando all'interno degli studi in Economia e Commercio la passione era già orientata verso il mondo della finanza e verso lo studio dei mercati finanziari. L'esperienza professionale mi ha poi portato attraverso periodi ricchi di soddisfazioni, prima in un istituto di credito locale e poi nella principale rete di promotori finanziari in Italia. Nel tempo, mentre l'interesse e lo studio per i mercati finanziari sono rimasti intatti, ho sentito fortemente il bisogno di ampliare il bagaglio di conoscenze in tema di fiscalità, di tutela patrimoniale, di previdenza integrativa, di finanza comportamentale,… per poter assistere al meglio la clientela da me seguita e accompagnarla nell'accumulazione, preservazione e trasferimento del patrimonio.
In questa ottica di fondamentale importanza è stato frequentare il Master Universitario in Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria e successivamente dedicare ogni anno tante giornate a seminari e corsi di formazione.
La formazione continua è, unitamente alla deontologia professionale, il pilastro su cui poggia una corretta gestione dei patrimoni dei clienti.
In quindici anni di lavoro le soddisfazioni sono state tante, soprattutto quelle provenienti dalla clientela che ha apprezzato non solo il frutto della gestione degli investimenti, ma lo sforzo nel realizzare soluzioni personalizzate alle esigenze da lei espresse. Questo è avvenuto anche grazie ad un paziente lavoro di educazione finanziaria, volto ad aiutarla a prendere decisioni il più possibile consapevoli dei vantaggi che le stesse offrivano. La valenza di questo approccio è molteplice, perché un cliente informato in modo trasparente è un cliente che più facilmente raggiunge i suoi obiettivi, non cadendo in errori frutto dell'emotività e della disinformazione.
In tanti mi chiedono come vedo l'evoluzione della nostra professione e mi sento senza dubbio tranquillo nel rispondere che, per i colleghi che mettono al centro della loro attività lo studio e le esigenze di chi si affida al loro lavoro, i prossimi anni saranno ricchi di soddisfazioni. Infatti è proprio nei momenti in cui la congiuntura è più sfavorevole che serve un professionista in grado di guidare in un porto sicuro i risparmi dei clienti e il raggiungimento dei loro obiettivi.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

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. Questa relazione ha le sue radici nella fase iniziale del rapporto, durante la quale il compito del consulente è quello di mettere a fuoco i reali bisogni del cliente alla luce di una molteplicità di fattori, di cui spesso il risparmiatore non ne è nemmeno a conoscenza.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Il valore aggiunto che ritengo di portare al cliente è dato dal riuscire a coniugare una profonda formazione tecnica e conoscenza della professione, con una esperienza di 15 anni a contatto con la clientela. Apparentemente non è un ampio lasso di tempo, ma di sicuro è quello che ha visto i più profondi cambiamenti non solo nei mercati finanziari, ma anche nella condizione socio economica delle famiglie e delle imprese. Seguire da tempo numerosi nuclei familiari con esigenze molteplici e spesso differenti tra loro, mi ha permesso di approfondire un ampio ventaglio di casistiche e di diverse soluzioni, alle quali poi abbinare gli strumenti finanziari più adatti.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela è quanto mai eterogeneo: il professionista, l'imprenditore, il nucleo familiare già formato, piuttosto che quello che si sta per formare o – ahimè – per rompere, l'anziano che deve pianificare un eventuale periodo di non autosufficienza o una integrazione del reddito, il risparmiatore deluso dall'attuale intermediario che deve recuperare delle minusvalenze… Le esigenze della clientela sono estremamente diverse tra loro e la maggior parte delle volte a un risparmio virtuoso fa da contraltare una lacunosa o del tutto assente pianificazione finanziaria e patrimoniale. La figura del consulente serve a colmare questo divario, mettendo al centro del processo di pianificazione il cliente e i suoi bisogni.

GIUSEPPE GHITTONI
E-mail: gghittoni@bancafideuram.it
Tel. 0523.623611
Cell. +39 348.1511189
Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi
29122 Piacenza

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività di promotore finanziario nel 2003, subito dopo essermi laureato in Scienze Politiche (indirizzo Economico Aziedale) presso l'università Statale di Milano.
Dopo un intenso periodo di formazione ho iniziato l'attività sul campo con AWD ITALIA SIM, una società del gruppo AWD HOLDING attivo in 11 paesi e leader in Europa nella consulenza finanziaria. In questa società ho avuto modo di crescere, conoscere le esigenze dei clienti, il loro sogni, le loro paure in un momento difficile in seguito allo scoppio della bolla della new economy e agli attentati dell'11 settembre.
Ho da subito dimostrato un amore per il lavoro ed empatia con clienti e collaboratori, perciò a partire dal 2005 ho ricevuto un incarico manageriale e nei 2 anni successivi ho selezionato, formato e avviato con successo un gruppo di 16 giovani promotori finanziari nelle provincie di Bergamo, Brescia e Milano.
Dopo due brevi esperienze Valori&Finanza e Banca Sara, sono arrivato nel 2011 a SanPaolo Invest, parte del gruppo di Promotori Finanziari più grande d'Italia: Banca Fideuram.
In questa società ho avuto tutti gli strumenti per sviluppare al meglio la mia attività di consulenza finanziaria, riuscendo a soddisfare al meglio le esigenze della clientela più evoluta, con soluzioni personalizzate ed un costante monitoraggio del rischio.
In questi anni ho sviluppato un consistente portafoglio clienti in tutta Italia, ho incontrato centinaia di persone e li ho accompagnati verso la realizzazione dei loro obiettivi.
Dopo le crisi del 2008 e del 2011 in mondo della finanza non è più lo stesso, è diventato troppo pericoloso per il "fai da te".
E' un mondo complesso, ma ricco di opportunità, purché ci si approcci a questo mondo affiancati da un professionista di fiducia, che ci aiuti a trasformare i nostri sogni in soluzioni finanziarie mirate.
Oggi più che mai il consulente finanziario svolge un ruolo sociale insostituibile, verso il raggiungimento della libertà e del benessere degli individui.

Marco La Spina

San Paolo Invest
LOMBARDIA

Laureato nel 2003 in SCIENZE POLITICHE indirizzo Economico, presso Università degli Studi di Milano e nel 2007 ha conseguito il Master in CONSULENZA FINANZIARIA presso la business school de IL SOLE 24 ORE. Dal 2011 lavora in SANPAOLO INVEST SIM (Gruppo Banca Fideuram) come Promotore Finanziario.
Negli anni precedenti ha fatto esperienza lavorando in numerose realtà finanziarie tra le quali BANCA SARA, VALORI&FINANZA Investimenti Sim e AWD ITALIA SIM Spa.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Oggi il mondo della finanza è diventato complesso. Esistono migliaia di prodotti scambiati 24 ore su 24 nei 5 continenti. Le soluzioni d'investimento sono praticamente infinite.
La conoscenza profonda delle esigenze del cliente, i suoi sogni, le paure le aspettative, è la chiave per costruire un pianificazione di investimento di successo.
Proporre un prodotto d'investimento preconfezionato e standardizzato oggi non ha nessun senso.
Ogni clienti ha obiettivi diversi, esigenze diverse, una percezione del rischio diversa e da questo non possiamo prescindere.
La finanza comportamentale ci aiuta ad essere un po' "psicologi" ed a capire gli errori più frequenti e le trappole mentali in cui cadono i clienti (e a volte anche i consulenti), in modo da riconoscerle ed aiutare il cliente a non prendere decisioni sull'onda dell'emotività.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Lo stesso prodotto da un cliente è visto come molto rischioso, da un altro cliente come troppo prudente. Per un cliente avere un guadagno annuo del 2/3% è il massimo a cui aspirare, per un altro bisogna cercare di avere rendimenti a due cifre.
Ogni cliente è diverso, per questo è importante condividere non solo gli obiettivi e l'orizzonte temporale dell'investimento, ma anche la sua propensione al rischio, i suoi "valori", le "brutte esperienze " che ha vissuto o quelle belle che vorrebbe ripetere.
Solo dopo un'approfondita conoscenze dal cliente e della sua psicologia, si può veramente iniziare a parlare di finanza ed a tradurre in prodotti d'investimento i sogni e le aspirazioni dei clienti.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Un servizio di Pianificazione finanziaria personalizzata lo consiglierei a tutti. Tutti noi abbiamo degli obiettivi da realizzare , che sono la nostra meta, la destinazione a cui dobbiamo arrivare. Compito del consulente finanziario è pianificare col cliente questo viaggio e renderlo quanto più confortevole possibile.

MARCO LA SPINA
E-mail: marco.laspina@spinvest.com
| studiodottorlaspina@gmail.com
Cell. +39 340.6429455
Ufficio: Via T.Tasso 101
BERGAMO

Giovanni Mocci

Banca Euromobiliare
SARDEGNA

Laurea in Economia con indirizzo Aziendale, diploma di Ragioneria. Ha lavorato in banca, alla CARIPLO, nel 1991 e ottenuto molti risultati e promozioni fino al 2001 dove diventa il responsabile regionale della Meliorbanca, una giovane banca d'affari privata. Quando la Meliorbanca fu assorbita dal gruppo BPER, nel 2010 prese la decisione di mettersi in proprio convinto dell'idea che la finanza stava diventando sempre più una risorsa scarsa e diventava sempre più importante presentarsi al sistema bancario, e non solo, sempre più rating-performing e con dei piani finanziari di breve e di lungo termine convincenti se si voleva beneficiare ancora del loro supporto.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività nasce sui pilastri delle precedenti esperienze lavorative di natura bancaria. Oggi si articola in due filoni principali, peraltro molto correlati tra loro.
Il primo filone, la personal & family finance, è la classica consulenza e assistenza di natura finanziaria tipica del promotore finanziario e private banker, cioè l'assistenza sugli investimenti di liquidità, la consulenza sulle successioni, sull'aspetto previdenziale, la protezione di asset e in generale di separazione dei beni dell'imprenditore da quelli dell'azienda.
Il secondo filone, la corporate finance, è invece una assistenza, di natura finanziaria, alle imprese, per esempio la verifica di quale sia il profilo di generazione dei flussi di cassa e come questi si correlino alla produzione di reddito e fiscalità, la valutazione delle scelte di investimento tenendo in considerazione il rating aziendale prima e dopo l'investimento stesso, l'analisi della composizione del capitale di terzi, per tipologia e per quantità, verifica del corretto utilizzo di dette fonti e calcolo del fabbisogno ideale per importo e tipologia, analisi storica dei bilanci per indici e flussi, analisi della possibilità di ottenere, controgaranzie pubbliche, a supporto dei finanziamenti allo sviluppo o alla ri-negoziazione del debito, creazione di information memorandum a supporto dei piani di sviluppo.
Chiaramente i due filoni sono interconnessi, in quanto, sempre più spesso, il cliente che percepisce un bisogno di consulenza finanziaria sull'impresa è lo stesso che a titolo personale percepisce il bisogno sulla gestione dei risparmi, sulla protezione degli asset o sul passaggio generazionale. Inoltre, in Italia, la tutela dell'impresa e dell'imprenditore, dal punto di vista finanziario sono assolutamente legati, infatti gran parte dei finanziamenti a società presentano dei legami con gli asset patrimoniali degli imprenditori.
Da questa duplice collaborazione il cliente ha dei vantaggi indubbi che possono essere sintetizzati in una prevenzione di errori di natura strategica e di investimento, decisioni errate su finanziamenti, miglior potere negoziale nei confronti delle banche anche senza la presenza di un Direttore Finanziario, maggior tranquillità e benessere familiare solo per citarne alcuni. Per raggiungere questi risultati è fondamentale che la relazione con il cliente sia limpida, stabile e bidirezionale in modo da non avere sorprese nello svolgersi del rapporto.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Risulta fondamentale, spesso il cliente è portato, anche involontariamente, a non analizzare i propri bisogni da un punto di vista finanziario. Comprenderne le reali esigenze è davvero importante perché, almeno nella fase iniziale, il cliente misurerà gli obiettivi raggiunti anche se non ce li ha comunicati direttamente e chiaramente. La vera consulenza è proprio il capire le reali esigenze del cliente, anche se a volte, anche a lui non sono per nulla chiare. Una buona consulenza non può prescindere comunque su rapporti di estrema trasparenza e assenza di illusioni di rendimento non compatibili con i mercati.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Partendo dalla pianificazione e arrivando alle soluzioni di investimento, di solito, si imposta un rapporto con il cliente di estrema soddisfazione reciproca anche nel lungo periodo, che è quello che più ci interessa. A volte però, non è così. Qualche problema nella comunicazione inziale, qualche problema sulla traduzione bisogni/prodotto ed ecco che una lunga e soddisfacente relazione diventa il peggior incubo di un consulente, un cliente scontento porta con se innumerevoli problemi. Pertanto la relazione con il cliente, in particolare nella fase inziale riveste un ruolo di prim'ordine.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il mio cliente target è un imprenditore che ha un azienda che fattura più di 1,5/ml. In tal modo riesco ad esprimere tutto il potenziale e sono certo che il rapporto costi / benefici è assolutamente soddisfacente per entrambe le parti.

GIOVANNI MOCCI
E-mail: giovanni.mocci@bancaeuro.it
Tel. 070.6614205
Cell. +39 334.2005676
Ufficio: Banca Euromobiliare
Viale Diaz 103 - Cagliari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Il mio percorso lavorativo inizia nel 1990, avevo 22 anni ed è proprio in quel periodo che ho ricevuto, da parte di promotori più "anziani", i migliori consigli operativi della mia carriera. Mi ricordo che all'epoca facevo 15 appuntamenti nuovi ogni settimana. Nel primo anno di lavoro raccolsi circa 2 miliardi di lire distribuiti su 60/70 clienti.
Quello che più di tutto mi rende orgoglioso, oggi a distanza di anni, è il fatto che, non avendo nessuna referenza, i risultati che ho raggiunto sono il frutto di un lungo lavoro su un mercato "freddo". Molte delle persone che mi hanno concesso la loro fiducia 25 anni fa, mi permettono ancora oggi di essere al loro fianco, e a fianco delle loro famiglie, nelle più importanti scelte d'investimento. Questo è per me un grande piacere ed una soddisfazione sia professionale che personale.
Da un punto di vista operativo e relazionale, oggi molte cose sono cambiate rispetto ad allora. I clienti hanno bisogno di molte più informazioni, sono più preparati e oggi si parla anche di Rischio, parola che all'epoca era vietato usare nelle conversazioni coi clienti.
La parola Rischio invece, se spiegata bene, è di fondamentale importanza.
Un investimento completamente privo di Rischio non esiste. Esistono però delle Strategie per poterlo controllare e per poterlo gestire.
Purtroppo ci sono ancora molte persone convinte, anche in modo sincero, che esistano investimenti sicuri. Questo accade perché o si sentono più "furbi" o qualcuno ha un interesse (economico) a farli sentire tali. Ma, come tutti sappiamo, i mercati finanziari vivono di incertezze e se esistesse un sistema per eliminarle, segnerebbe la loro fine.
Per questo motivo uno dei miei principi fondamentali nella Costruzione dei Portafogli d'Investimento, ed anche la mia parola d'ordine è, ed è sempre stata, "DIVERSIFICAZIONE". Non consiglio mai ai miei clienti strumenti d'investimento che abbiano come componente il 100% di Rischio Specifico, singoli titoli tanto per essere chiari. Consiglio solo strumenti d'investimento collettivo, perché sono gli unici che permettono di avere una adeguata diversificazione.
Per gestire il Rischio Specifico, non esiste un Portafoglio Ideale ma una molteplicità di portafogli nei quali gli investimenti sono diversificati per avvicinarsi il più possibile al livello di accettazione del rischio di ogni investitore. E' chiaro che per fare questo l'esperienza e la conoscenza dei mercati è fondamentale, ma da sola non è sufficiente. C'è la necessità di avvalersi di strumenti informatici che aiutino nell'allocazione iniziale e che esercitino un controllo continuo sui portafogli in base ai parametri preimpostati. Solo in questo modo è possibile effettuare nel tempo interventi di riallocazione puntuali e personalizzati per ogni singolo cliente, soprattutto su grandi portafogli.

Andrea Romei

Fineco Bank
LIGURIA

Studioso di Analisi Tecnica dal 1988 e appassionato di Finanza Comportamentale, sono Promotore Finanziario dal 1989. Con il superamento del primo esame indetto dalla Consob, sono iscritto all'Albo dal 1992 e certificato €FPA™ dal 2009. La mia esperienza lavorativa nasce nel 1989 con Finanza&Futuro e prosegue in alcune delle maggiori SIM italiane. Dal 2000 lavoro con FinecoBank. Negli anni, oltre a svolgere l'attività di Promotore Finanziario, mi sono occupato di selezione, formazione, coordinamento e affiancamento di colleghi sul campo. Oggi dedico tutto il mio tempo a ciò che più di ogni altra cosa amo fare: relazionarmi con i clienti e occuparmi con la massima professionalità dei loro investimenti.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

È possibile fornire le migliori soluzioni d'investimento solo dopo aver ben compreso quali siano le reali esigenze del cliente. In questo senso è necessario far capire al cliente che non esiste una soluzione valida in assoluto, ma esistono soluzioni a specifiche esigenze. Tali soluzioni vanno implementate in sede di pianificazione iniziale, ma possono essere sottoposte a modifiche col trascorrere del tempo o di fronte a cambiamenti di mercato.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Così come per un medico solo una corretta diagnosi permette di formulare la prognosi più adeguata, per un consulente è necessario comprendere bene le esigenze del cliente per fornire una corretta pianificazione.
A questo scopo è fondamentale che le soluzioni siano adeguate al raggiungimento degli obiettivi finanziari.
E' molto importante che le soluzioni siano anche psicologicamente accettabili per il cliente. Per far questo bisogna portare il cliente a conoscenza delle ipotesi estreme circa il percorso che il suo portafoglio potrebbe affrontare prima di arrivare al traguardo. Questo ci permette di capire quale sarà il comportamento del cliente nelle situazioni più difficili, in modo da poter calibrare la soluzione e ridurre al minimo la possibilità di compiere errori.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Penso che non esista un target specifico a cui rivolgere i miei servizi nell'ambito della Relazione col Cliente. Piuttosto esistono situazioni specifiche, più o meno complesse. Situazioni in cui è più facile aiutare il cliente a fare scelte consapevoli ed altre in cui, per portare il cliente ad evitare le trappole della Finanza Comportamentale, c'è bisogno di un percorso più graduale.

ANDREA ROMEI
E-mail: andrea.romei@yahoo.it | andrea.romei@pfafineco.it
Tel. 0187.691358
Cell. +39 335.1017884
Ufficio: FinecoBank
Via Posta Vecchia, 2
19038 Sarzana (SP)

Andrea Sabolo

Banca San Paolo Invest SpA
LAZIO

4/2003 - oggi: SanPaolo Invest Spa
1/2000 – 4/2003: Banca Euromobiliare Spa
11/2000 – 4/2005 (part time): Laseb S.r.l. Studio Tributario - Tirocinio Professionale

7/2009 - Superamento esame €fa
5/2005 - Abilitazione all'esercizio della Professione di Dottore Commercialista - Esame di stato
4/1999 - Abilitazione all'esercizio della Professione di Promotore Finanziario
11/1997 - Laurea in Economia e Commercio a.a. 1997, Università La Sapienza di Roma.
6/1990 - Diploma di Ragioneria - ITC Medici del Vascello - Roma

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato con la professione nel 1999, fresco di laurea e di servizio militare appena compiuto, pieno di voglia e tempo, due requisiti indispensabili per fare questo lavoro!
Superato l'esame, la ricerca di clienti è iniziata subito con successo, facendomi anche illudere che questo lavoro fosse semplice. In realtà, l'illusione fu spazzata via dalla crisi dell'hi-tech nel 2000 e dalla tragedia dell'11 SeHembre 2001.
I primi furono anni molto difficili; tuHavia, tra alti e bassi costruivo il mio portafoglio clienti, anche perché riuscivo a mantenere un reddito acceHabile grazie alla collaborazione con uno studio tributario che mi ha consentito, nel 2005, anche di superare l'esame di Stato per Dottori Commercialisti.
Un passaggio fondamentale se si considera che, nonostante io non sia iscritto all'Albo e non esercito la professione di commercialista, riesco oggi a sfruttare quel grande bagaglio di nozioni ed esperienza per aumentare la mia professionalità ai livelli che oggi, e in futuro, la consulenza finanziaria richiede.
Nel 2008, pur possedendo la laurea che mi avrebbe consentito di presentarmi dirttamente all'esame EFPA di 1°livello (EFA), ho deciso di iscrivermi a un corso di preparazione per il suo superamento, cosa che è avvenuta nella primavera del 2009. In quello stesso anno ebbi una delle esperienza professionali più appaganti: approfittando dello Scudo Fiscale, riuscii a concludere una trattativa direttamente in territorio straniero, rimpatriando un patrimonio molto consistente di un mio cliente; l'ostilità e l'autorevolezza della banca dove ci trovavamo, unitamente agli ovvi problemi legati al fatto di giocare "fuori casa", resero l'impresa più ardua del previsto; dopo oltre tre ore di colloqui contro una coppia di "colleghi" molto agguerriti, riuscii ad avere la meglio.
Quell'esperienza mi ha insegnato che credendo in sé stessi e nella propria professione, nessun ostacolo si può considerare insormontabile. Ciò mi aiuta ogni giorno ad alzarmi con la volontà di crescere, anche perché quel cliente, che ora non è più tra noi, mi fa un po' da angelo custode.
Oggi consiglio le persone su come avere un rapporto sereno con il proprio patrimonio, divulgando una regola semplice: il denaro non è un fine, ma un mezzo per raggiungere i nostri obiettivi di vita e tutelare noi stessi e le persone a cui vogliamo bene.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

È molto importante l'ottica "consulenziale", se si intende per essa il fatto di poter pianificare, presidiando un rischio che non è solo quello finanziario, ma anche e sopratutto quello non finanziario. Ovvero che si nasconde dietro una gesstione inefficace del patrimonio, mobiliare e immobiliare, trascurando gli aspetti fiscali e normativi che coinvolgono sia la sua tutela attuale, sia quella futura in vista di un passaggio generazionale. Ciò richiede di arricchire il nostro bagaglio di conoscenze, non pretendendo certo di sostituirci agli altri professionisti di famiglia, ma assumendo un ruolo di "pivot" nel far emergere le esigenze del cliente e dare quindi loro la soluzione migliore.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Penso di poter dare un valore aggiunto notevole ai clienti a cui faccio consulenza.
Gestire consapevolmente i risparmi dei clienti passa necessariamente attraverso una capacità di ascolto attiva e personalmente, avendo una laurea in materie economiche, sono convinto che questo abbia un peso specifico nella comprensione delle problema<che e, quindi, nella loro risoluzione. Tutto ciò prestando molta attenzione a tradurre ai clienti in modo semplice e organico, conce, di per sé complicate. Per mia fortuna inoltre, lavoro in un'azienda molto attenta all'aggiornamento professionale, requisito indispensabile per mantenersi al passo con i continui cambiamenti di questo mondo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela a cui abitualmente mi rivolgo sono privati e famiglie di medio/elevato standing, anche se non ho preclusioni rispetto ad altre tipologie che, però, possono capitare più sporadicamente. L'età dei miei clienti è mediamente alta, e le esigenze sono solitamente quelle di amministrare un patrimonio già esistente ed accumulato nel corso della propria vita lavorativa. Mi capita perciò molto spesso di concentrarmi su problematiche che toccano gli aspetti generazionali; sull'argomento c'è pochissima consapevolezza e la capacità di far emergere il problema di pianificare in questo ambito, superata la scaramanzia, solleva un ulteriore riconoscimento verso il mio ruolo.

ANDREA SABOLO
E-mail: andrea.sabolo@spinvest.com
Cell. +39 339.6306481
Ufficio: Via Stefano Boccapaduli n. 33
00151 Roma

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La passione per le materie economico\finanziare e fiscali nasce ai tempi della scuola superiore grazie alla capacità ed al carisma dell'allora docente di economia che ha saputo trasmettermi l'interesse per la materia, cosa forse strana per un adolescente , ma che mi rendeva di una semplicità disarmante l'apprendimento e l'applicazione dei primi elementari rudimenti economici; al riguardo ricordo ancora, con una non celata emozione, il tempo dedicato al volontariato in un primordiale Centro di Assistenza Fiscale, a scapito di ore di studio o di divertimento con gli amici.
Questo interesse giovanile, dopo l'assunzione in Banca, ha potuto trasformarsi in quello che mi piace definire il mio "mestiere", qualcosa che si fa con passione e dedizione e che per questo, a differenza di un "lavoro", non assume l'aspetto di un obbligo, di qualcosa di abitudinario, pur consapevole che di pane dobbiamo vivere.
Le competenze tecniche sono andata via via incrementandosi, sia per la crescente esperienza derivante dalla pluriennale anzianità, sia grazie alla partecipazione a corsi di formazione. Alcuni anni fa, frequentando un seminario necessario al mantenimento della certificazione EFA , ho sentito parlare per la prima volta di finanza comportamentale, restandone completamente affascinato. Da autodidatta, con estrema difficoltà derivante dalla mancanza di competenze medico-scientifiche, ho iniziato a leggere testi di Kahneman e Tversky e del più nostrano ma non per questo meno efficace Prof. Matteo Motterlini (Ordinario alla Statale di Milano); tali letture hanno fatto crescere in me la consapevolezza che nel mondo non esistono GURU con doti divinatorie, ma è molto importante se non prioritaria la conoscenza delle dinamiche dell'emotività dell'essere umano che risultano essere maggiormente condizionanti nelle scelte che ciascuno di noi compie in economia e finanza così come nella vita quotidiana.
Dopo quanto sopra, credo risulti evidente come la conoscenza e la comprensione delle molteplici espressioni dell'emotività umana risulti essere un elemento molto importante da comprendere e molto più difficile da affrontare; spesso pensiamo, diciamo o facciamo cose in modo istintivo trasmettendo ai nostri interlocutori un messaggio diametralmente opposto a quello che ci eravamo prefissati pensando di non essere ascoltati o compresi, mentre con una più attenta e studiata comunicazione avremmo potuto cogliere il nostro obiettivo.
Non è quindi sufficiente avere elevate competenze tecniche se non si ha la volontà e la capacità di trasmetterle ai propri clienti ed ai propri collaboratori, insegnamento che diventa più efficace se si usa " l'idioma" adatto per ciascuno dei propri interlocutori. Un ottimo consulente deve avere queste caratteristiche ed essere riconosciuto per quello che sa fare e per come sa essere, la leadership si conquista, si è leader se gli altri ci riconoscono per tale. La qualifica è importante per il proprio ego, ed è innegabile che lo sia, ma non conta nulla per gli altri se non viene riconosciuta.

Daniele Verga

Cassa Lombarda
LOMBARDIA

Nel 1983 entro in Banca Provinciale Lombarda. Nel 1988 inizio ad occuparmi di consulenza finanziaria facendo esperienza in diverse filiali del San Paolo in provincia di Milano ed a seguire a Monza e Milano, gestendo anche team di collaboratori. Alla fine degli anni 90 mi occupo di HNWI e dal 2003 svolgo le mie mansioni di P.B. nella nuova divisione Private del San Paolo a Milano. Dal 2009 a seguito della fusione entro a far parte di Intesasanpaolo Private Banking, inizialmente come P.B. ed in seguito come Team Leader. Sempre orientato alla comprensione dei bisogni della clientela ed al loro soddisfacimento e pronto a nuovi stimoli professionali, nel maggio 2014 lascio ISPB ed entro in Cassa Lombarda dove attualmente opero in qualità di Team Leader.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

La comprensione delle reali esigenze del cliente riveste notevole importanza nella relazione col cliente in dase di consulenza, poichè la corretta comprensione dei bisogni costituisce il fondamento per una solida e chiara collaborazione; non è però semplice comprendere chiaramente tali bisogni, in quanto spesso le affermazioni dei clienti risultano contraddittorie e spesso il rapporto rischio/rendimento è forviato da false convinzioni e condizionato dall'andamento dei mercati e dall'emotività che gli stessi possono generare. Diventa indispensabile un continuo dialogo coi clienti in tema di esigenze e nulla va mai dato per scontato e acquisito, ogni incontro va considerato come il primo.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Saper individuare le soluzioni di investimento più in linea con le esigenze del cliente riveste estrema importanza, non esiste "il miglior investimento" in senso assoluto, ma il miglior investimento possibile per ciascun soggetto. Inoltre ciò che oggi è buono domani potrebbe non esserlo, quindi è fondamentale creare una corretta pianificazione che si possa collocare sulla sottile linea di confine tra la capacità di generare reddito e la sostenibilità emotiva nei periodi sfavorevoli.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

In termini statistici posso suddividere la mia clientela tra redditieri con la necessità di proteggere il patrimonio e imprenditori/professionisti che già affrontano il rischio con la loro attività e conseguentemente non sono propensi a fare altrettanto con il loro patrimonio.

DANIELE VERGA
E-mail: daniele.verga@cassalombarda.it
Tel. 02.7799.498
Cell. +39 337.1064743
Ufficio: Via A. Manzoni 14
20121 Milano

Paolo Gambaro

Banca IPIBI Financial Advisory
PIEMONTE

Esperienze lavorative:
- Banca Popolare di Intra dal 1985 al 2002
- Unicredit Xelion Banca dal 2002 al 2008
- Banca IPIBI Financial Advisory S.p.A. dal 2008 a oggi

Certificazioni:
- EFPA (European Financial Planning Association)
di primo livello Efa
di secondo livello FP
- Diploma di merito AIAF (Associazione italiana Analisti Finanziari)
- Diploma Aiaf C.E.F.A. (Certified European Analyst)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia carriera circa 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 patrimoni di circa 40 famiglie con grande soddisfazione professionale: al raggiungimento di tali obiettivi ha senza dubbio contribuito il conseguimento della certificazione EFPA di primo e secondo livello (Financial Planner) nonché il conseguimento del diploma di merito AIAF (Associazione Italiana Analisti Finanziari) e, sempre tramite AIAF, del diploma C.E.F.A. (Certified European Analyst), che mi qualificano sia in ambito nazionale che continentale. Tuttavia oggi questo non è sufficiente per avere successo nella nostra professione: a una solida preparazione bisogna abbinare una indubbia capacità relazionale tale da permetterci di entrare in perfetta sintonia con il cliente. Per questo motivo, per cercare di migliorare il mio rapporto con la clientela, negli ultimi due anni ho cercato di approfondire il tema della finanza comportamentale (più nota con la definizione inglese behavioural finance). È ormai noto che la logica spesso ha ben poco a che fare con i modi di pensare della gente comune, e questo accade anche nell'ambito degli investimenti finanziari.
A questo punto, solo grazie a una buona relazione con il nostro interlocutore saremo in grado di superare tali situazioni rafforzando e consolidanto ulteriormente il rapporto di fiducia.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Oggi non è facile comprendere le reali esigenze del cliente e per assolvere questo compito particolarmente impegnativo, il consulente deve avere una solida preparazione.
Deve essere in grado di dare risposte non solo in ambito finanziario, ossia nella costruzione del portafoglio con la relativa strategia nella distribuzione delle risorse a disposizione, ma anche in materia legale, fiscale, successoria, previdenziale, problematiche assicurative, consulenza aziendale etc.Oltre a tutto questo, è fondamentale che il consulente sappia saper ascoltare le esigenze dei propri clienti e dialogare con loro in modo da costruire una relazione equilibrata, basata sulla fiducia reciproca.
Ritengo questo l'approccio migliore per poter superare i vari ostacoli e le eventuali incomprensioni in modo da costruire un rapporto duraturo con il cliente offrendogli un servizio di qualità ed eccellenza.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Senza dubbio questo è un aspetto importantissimo.
Una corretta e chiara pianificazione, volta a identificare i reali obiettivi e i vari orizzonti temporali del cliente, e la successiva spiegazione del perché della diversificazione (naturalmente con l'ammissione della nostra incapacità di prevedere il futuro) sono passaggi assolutamente cruciali per la validità del processo di investimento nella sua interezza.
La variabilità dei rendimenti degli investimenti può essere giustificata e documentata, mentre invece,per esempio, il disallineamento tra livello di rischio tollerato e realizzato può creare gravi e durature conseguenze, determinando una potenziale incrinatura del rapporto di fiducia tra consulente e cliente.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Un corretto professionista dovrebbe offrire Il suo servizio di consulenza, con conseguente comprensione delle esigenze e successiva corretta pianificazione, indistintamente a tutta la clientela; anche a quella minore.
Sicuramente questo modo di operare, comportando un forte impegno e un notevole dispendio di tempo, porta come conseguenza all'identificazione di una certa fascia di clientela.
Per questo motivo negli ultimi anni ho focalizzato il mio target nel piccolo/medio imprenditore, il quale oggi ,più di ogni altro, necessita di un valido supporto consulenziale esterno, non avendo in azienda personale adeguatamente formato per rispondere ai vari e continui cambiamenti in tutti i quei campi precedentemente menzionati.

PAOLO GAMBARO
E-mail: paolo.gambaro@bancaipibi.it | paologambaro2@gmail.com
Tel. 0322.211007
Cell. +39 328.2876209
Ufficio: Corso Roma,107
28021 Borgomanero (NO)

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Ogni persona ha degli obiettivi da raggiungere e delle esigenze da soddisfare che sono in continua evoluzione e che si modificano nell'arco della vita. Comprendere costantemente le reali esigenze dei clienti è necessario per fornire un supporto fondamentale nella vita famigliare e nella pianificazione finanziaria. Dopo un attenta analisi dei bisogni e dopo aver condiviso gli obiettivi con il cliente, è importante fornire gli strumenti giusti per raggiungere i risultati. Senza un'attenta analisi delle esigenze, si rischia di cadere nella pura vendita, che ben si distingue dal vero servizio di consulenza.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

È solo dopo aver ascoltato il cliente, averne analizzato le esigenze e i bisogni, aver condiviso con lui il profilo di rischio, l'orizzonte temporale e il motivo per cui investe, che è possibile individuare le soluzioni di investimento più efficienti in termini di rischio e rendimento, sfruttando al massimo le opportunità che il mercato offre in quel momento. Impostando un progetto iniziale e seguendolo con coerenza nel tempo, anche con un certo grado di flessibilità qualora le esigenze cambino e si modificano, è possibile raggiungere gli obiettivi che il cliente stabilisce.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Ciascuna persona indipendentemente dall'età e dal rango sociale, ha necessità di pianificare la propria vita finanziaria per poter focalizzare i propri obiettivi e non perderli di vista durante il suo percorso. Non ritengo pertanto di avere un target di clientela circoscritto, anzi, la cosa più bella del mio lavoro è potersi confrontare con diverse storie, diversi ambiti e diverse necessità da supportare, affiancare e raggiungere.

PF Specialist

Maurizio Carelli

Copernico Sim
LOMBARDIA

Lavoro per i miei clienti attraverso la collaborazione con Copernico Sim SpA, società all'interno della quale posso lavorare come libero professionista indipendente nell'ambito della consulenza finanziaria. Il mio ruolo è quello di affiancare il cliente nelle scelte di pianificazione finanziaria, consigliando le soluzioni migliori nel suo esclusivo interesse. Ho scelto di essere indipendente in un ambiente privo di condizionamenti con lo scopo di costruire rapporti basati sulla trasparenza, l'onestà e l'attenzione di cui necessita ogni cliente. Una figura che affianca il cliente nelle scelte di gestione patrimoniale, fiscale e successoria, presentando loro tutte le opportunità presenti sul mercato.

MAURIZIO CARELLI
E-mail: carelli.m@copernicosim.com
Cell. +39 340.9588877
Ufficio: Copernico SIM SpA
Via Vittorio Emanuele n. 21
20090 Buccinasco

PF Specialist

Salvatore Pantina

Banca Mediolanum
SICILIA

Ragioniere. Nel settore risparmio e consulenza finanziaria dal novembre 2000. Iscritto all'Albo Consob dei Promotori Finanziari e all'Anasf dal marzo del 2001. Sin da subito svolge attività di acquisizione, sviluppo e gestione della clientela nell'ambito della Pianificazione Finanziaria e del Credito. Istruttore Anasf per il Progetto Economicamente, per diffondere la cultura finanziaria già nelle scuole medie e superiori. Nel 2013 ottiene la qualifica di European Financial Advisor e si iscrive all'albo Efpa. Ad oggi Family Banker di Banca Mediolanum in Sicilia si occupa della pianificazione finanziaria di circa 200 famiglie.

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Comprendere le reali esigenze del cliente in fase di consulenza è il passo principale e fondamentale per svolgere al meglio l'attività di consulente finanziario, infatti è da li che si costruisce il rapporto con il risparmiatore che nella maggior parte dei casi dura per tutta la vita. Spesso all'inizio non è facile scovare le reali esigenze e conoscere i reali obiettivi del cliente a causa delle passate esperienze del mondo del risparmio italiano poiché abituati a sottoscrivere da anni solo ed esclusivamente titoli di stato e obbligazioni bancarie. Ma oggi il nuovo mondo del risparmio impone una attenta e quanto più possibile precisa pianificazione utilizzando sempre più strumenti del risparmio gestito.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Individuare le soluzioni di investimento più in linea con le esigenze della clientela e fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi di vita dei risparmiatori. Molto utile è la tecnica di "dare un nome ai soldi", cioè fissare da subito degli obiettivi su come verranno utilizzati i risparmi e quando verranno utilizzati, solo avendo chiaro ciò si possono scegliere gli strumenti più adatti e si possono raggiungere con la massima tranquillità gli obiettivi prefissati, fermo restando il fatto che i portafogli devono essere dinamici e pronti a cambiare se gli scenari di mercato dovessero richiederlo o se delle nuove opportunità dovessero presentarsi.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela a cui ci rivolgiamo nel corso degli anni è mutato e si è ampliato sempre più. In passato richiedeva l'intervento di un consulente finanziario solo la fascia medio alta di clientela e con una cultura finanziaria elevata. Oggi, date le mutate condizioni del mercato del risparmio, credo che tutti dovrebbero affidarsi a un professionista che possa aiutare a prendere delle decisioni spesso difficili e che, se azzeccate, possono fare la differenza in termini di raggiungimento di obiettivi e tranquillità finanziaria della famiglia.

SALVATORE PANTINA
E-mail: salvatore.pantina@bancamediolanum.it
Cell. +39 349.4539326
Ufficio: Via Fiume, 34
90014 Casteldaccia (PA)

1. QUANTO È IMPORTANTE OGGI LA CAPACITÀ DI RIUSCIRE A COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEL CLIENTE IN FASE DI CONSULENZA?

Oggi non è facile comprendere le reali esigenze del cliente e per assolvere questo compito particolarmente impegnativo, il consulente deve avere una solida preparazione.
Deve essere in grado di dare risposte non solo in ambito finanziario, ossia nella costruzione del portafoglio con la relativa strategia nella distribuzione delle risorse a disposizione, ma anche in materia legale, fiscale, successoria, previdenziale, problematiche assicurative, consulenza aziendale etc.Oltre a tutto questo, è fondamentale che il consulente sappia saper ascoltare le esigenze dei propri clienti e dialogare con loro in modo da costruire una relazione equilibrata, basata sulla fiducia reciproca.
Ritengo questo l'approccio migliore per poter superare i vari ostacoli e le eventuali incomprensioni in modo da costruire un rapporto duraturo con il cliente offrendogli un servizio di qualità ed eccellenza.

2. E QUANTO LO È SAPER INDIVIDUARE LE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE IN OTTICA DI UNA CORRETTA PIANIFICAZIONE?

Senza dubbio questo è un aspetto importantissimo.
Una corretta e chiara pianificazione, volta a identificare i reali obiettivi e i vari orizzonti temporali del cliente, e la successiva spiegazione del perché della diversificazione (naturalmente con l'ammissione della nostra incapacità di prevedere il futuro) sono passaggi assolutamente cruciali per la validità del processo di investimento nella sua interezza.
La variabilità dei rendimenti degli investimenti può essere giustificata e documentata, mentre invece,per esempio, il disallineamento tra livello di rischio tollerato e realizzato può creare gravi e durature conseguenze, determinando una potenziale incrinatura del rapporto di fiducia tra consulente e cliente.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Un corretto professionista dovrebbe offrire Il suo servizio di consulenza, con conseguente comprensione delle esigenze e successiva corretta pianificazione, indistintamente a tutta la clientela; anche a quella minore.
Sicuramente questo modo di operare, comportando un forte impegno e un notevole dispendio di tempo, porta come conseguenza all'identificazione di una certa fascia di clientela.
Per questo motivo negli ultimi anni ho focalizzato il mio target nel piccolo/medio imprenditore, il quale oggi ,più di ogni altro, necessita di un valido supporto consulenziale esterno, non avendo in azienda personale adeguatamente formato per rispondere ai vari e continui cambiamenti in tutti i quei campi precedentemente menzionati.

Marco Zanatta

Banca San Paolo Invest SpA
PIEMONTE

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.

MARCO ZANATTA
E-mail: marco.zanatta @spinvest.com
Cell. +39 333.3386850
Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino

Marco Capelletto

Banca IPIBI Financial Advisory
PIEMONTE

2011- oggi: Consulente finanziario presso Banca IPIBI Financial Advisory
Gestione personalizzata, servizi di investimento, consulenza finanziaria e fiscale di clientela con masse amministrate presso Ipibi e detenute in altri Istituti di credito.
2006-2010: Gestore Private Banking - Biverbanca Vercelli
1999-2005: Operatore Finanziario - Biverbanca filiale di Milano
Clientela retail
1991-1999: Biverbanca filiale di Vercelli e Moncalieri: Gestione clientela, portafogli, consulenza investimenti, mutui e prestiti

Particolare passione per la musica e le attività sportive quali calcio e tennis.

MARCO CAPELLETTO
E-mail: marco.capelletto@bancaipibi.it
Tel. 0183.764179
Cell. +39 347.9799313
Ufficio: Via Zeno 2 - 13100 Vercelli

COSIMO GIUSEPPE COLUCCI
E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 335.6283878
Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r
70125 Bari

Cosimo Colucci

Allianz Bank
PUGLIA

Nato a Bari il 26/07/1967.
Studio in Bari alla via Corso A. De Gasperi 312/R Tel. 080 9179180 - 3356283878 Dal 29 aprile 1991 a maggio 2004 promotore finanziario con Banca Bnl investimenti Da giugno 2004 Financial Advisor con Allianz Bank F.a.
Iscritto Albo pf dal 1993
Certificato Efpa dal 2008
Finalista PF Awards 2014 tematica tutela patrimoniale e pianificazione successoria Finalista PF Awards 2015 tematica pianificazione successoria.

Sara Donzelli

Fineco Bank
LIGURIA

Mi è sempre piaciuto ed affascinato il mondo finanziario, per cui decisi di laurearmi dapprima in Economia della Banca, Borsa ed Assicurazioni e poi, in Economia e Management degli intermediari finanziari con eccellenti risultati. Svolgo l'attività di promotore finanziario presso una grande realtà, Fineco, la quale mi mette a disposizioni ottimi strumenti che, uniti alla mia professionalità, mi permettono di essere preparata, efficiente ed indipendente dal punto di vista delle scelte dei portafogli per i miei clienti. La costruzione del portafoglio è la parte del mio lavoro che mi affascina di più, quella che mi da molte soddisfazioni e quella per la quale bisogna studiare molto per ottenere davvero il miglior risultato possibile.

SARA DONZELLI
E-mail: sara.donzelli@pfafineco.it
Tel. 019.2512569
Cell. +39 349.4114726
Ufficio: FinecoBank
Via Aurelia 258
17025 Loano (SV)

MAURIZIO FERLUGA
E-mail: maurizio.ferluga@gmail.com
Tel. 04.043053
Cell. +39 348.3860486
Ufficio: Strada del Friuli 293/1
34136 Trieste

Maurizio Ferluga

Südtirol Bank
FRIULI-VENEZIA GIULIA

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 asset allocation, previdenza alternativa e di programmazione successoria.
Dopo esperienze da promotore finanziario e manager, e dopo aver preso parte ad una start-up locale, da un anno mi occupo dello sviluppo e della selezione dei candidati per conto di Südtirol Bank AG.

Giuseppe Fontana

Credem
CALABRIA

Nato a Reggio Calabria il 30/10/1971. Titolo di studio : Laurea in Scienze Economiche presso l'Università Mediterranea di Reggio Calabria con il voto di 100/110
Formazione e certificazioni: Promotore finanziario dal 1996, delibera Consob 10076 del 24/06/1996
Professionista Certificato €fpa dal 2006 (€fa)
Formatore Anasf progetto Economicamente
Esperienze lavorative:
Promotore finanziario dal 1996 al 2000 Ing group
Promotore finanziario e manager dal 2001 al 2015 presso Credito Emiliano Spa
Appartenente dal 2012 al Credem Doc (30 Migliori promotori a livello nazionale)

GIUSEPPE FONTANA
E-mail: gfontana@pfcredem.it | giusfon@hotmail.it
Cell. +39 338.7799150
Ufficio: Credem
Via Cattolica Dei Greci 20
89125 Reggio Calabria

ALESSANDRO GAMBELLI
E-mail: alessandro.gambelli@spinvest.com
Tel. 0776.32391
Cell. +39 348.3388850
Ufficio: P.zza De Gasperi 10
03043 Cassino (FR)

Alessandro Gambelli

SanPaolo Invest Sim
LAZIO

Nato a Civitavecchia il 09/02/1963, felicemente sposato e padre di Francesco Maria e Marco. Dopo un trascorso da giocatore di pallacanestro ha iniziato a lavorare nella promozione finanziaria nel 1993 con Programma Italia, dopo una breve parentesi in BN Finrete è entrato in SanPaolo Invest nel 1996 con la qualifica di Group Manager. Attualmente ha il piacere di coordinare otto colleghi .
Laureato in Giurisprudenza nel 1995 a Salerno e certificato EFA dal 2005.
Sin da giovane ha avuto la passione della finanza e già nel 1986 sottoscrisse il primo fondo comune di investimento (ImiCapital).

Rubens Ligabue

Fineco Bank
EMILIA ROMAGNA

Con oltre 15 anni di esperienza nel settore finanziario, opero da tempo ed esclusivamente nel Private Banking e nel Wealth Management. La personale "mission" è la difesa, la conservazione e l'accrescimento della ricchezza familiare, attraverso un rigoroso ed oggettivo servizio di consulenza finanziaria e pianificazione patrimoniale. Non solo soluzioni d'investimento ma anche servizi su misura per la tutela e la protezione delle proprie fortune. Garantire sempre massima riservatezza e professionalità, fornendo un supporto continuo, è la mia promessa.

RUBENS LIGABUE
E-mail: info@rubensligabue.com
Cell. +39 348.9012992
Ufficio: Via Ascani Pellegrino, 33
41100 Modena (MO)

RENATO RIGHI
E-mail: rrighi@bancafideuram.it
Tel. 059.6229020
Cell. +39 392.3684944
Ufficio: Via Aldrovandi, 61
41012 Carpi (Mo)

Renato Righi

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Nato a Nogara (VR) 28/11/1974, diploma Istituto Tecnico Commerciale nel 1993.
Iscritto All'Albo 16/01/2014, diplomato DEFS 05/2013, in Banca Fideuram dal 30/07/2013.
In Credem da 01/1994 al 10/2001, Bipop Carire dal 2001 al 2007 come gestore privati, Cariparma dal 2007 al 2013 come addetto affluent/titoli.

PF Awards '15

PF Specialist
RELAZIONE CON IL CLIENTE 2016

Alessandro Stokelj Baldassarre

Solidarietà & Futuro
LOMBARDIA

Nasce a Milano, si laurea a Trieste col massimo dei voti, prende un Master in Business Administration (M.B.A.) negli Stati Uniti.

Dopo undici anni fugge dalla Banca per cui ha lavorato ed inizia ad offrire alla clientela assistenza nel settore della consulenza finanziaria.

Oggi vive a Padova, si sposta spesso in tutto il nord-est lavorando sempre con Solidarietà & Finanza, la sim milanese che dal 1998 ha inaugurato i contratti di consulenza in Italia.

ALESSANDRO STOKELY BALDASSARRE
E-mail: alessandro.stokelj@solfin.it
Cell. +39 335.5654889
Ufficio: Via Lagrange, 3
35143 Padova

PREMIAZIONE

UniCredit
Corporate & Investment Banking

AREA TEMATICA

TUTELA PATRIMONIALE

TUTELA PATRIMONIALE

Il fondo patrimoniale

VINCITORE TUTELA PATRIMONIALE

Marco Miscischia

Banca Generali S.p.A.
LAZIO

Nato a Roma il 14 Luglio 1978, diploma di maturità scientifica nel '97 ha iniziato a lavorare nel'98 nell'azienda di famiglia come gestore di risorse umane. Nel 2000 inizia la carriera nel mondo assicurativo come sub agente presso Assicurazioni Generali. Nell'aprile del 2001 assunto come venditore Junior da Generali Vita, supera l'esame da promotore. Promotore finanziario dal 2002 in Simgenia S.p.A. Dal 2003 Venditore senior in Assicurazioni Generali. Dal 2004 tutor junior e tutor senior nel 2005. Dal 2007 al 2012 Financial Business Coordinator in Assicurazioni Generali per la rete Generali di Simgenia SIM S.p.A. Certificato EFPA dal 2011, dal 2012 ad oggi svolge attività di Rappresentante Procuratore in Generali Italia e promotore di Banca generali.

Oggi più di ieri, in un contesto dove le cause per richieste di risarcimento danni sono all'ordine del giorno, per chiunque svolge attività di impresa con responsabilità illimitata (liberi professionisti, che siano essi avvocati, commercialisti, geometri con direzione lavori e sicurezza, medici - in particolare modo questi ultimi - soci di società di persone, amministratori di società), ai fini di salvaguardare i propri beni e soprattutto la propria famiglia, è diventato molto importante tutelare il proprio patrimonio da eventuali aggressioni e segregarlo.

Ci sono vari livelli di tutela per i propri averi, dai più semplici a quelli più complessi.

Uno di questi seppur nella sua semplicità di attuazione è il fondo patrimoniale. Tale strumento giuridico si fonda sulla base del contratto di matrimonio ed è volto alla tutela di determinati beni destinati ai bisogni della famiglia.

Elemento fondamentale per la sua istituzione è la presenza del legame matrimoniale, in quanto il suo scopo è quello di rendere inattaccabili i beni immobiliari in particolare ma anche alcune tipologie di beni mobiliari necessari al sostentamento ed al soddisfacimento dei diritti di mantenimento, assistenza e contribuzione esistenti nell'ambito della famiglia.

Attraverso questo istituto la proprietà dei beni resta dei coniugi i quali però non potranno disporne per scopi estranei agli interessi della famiglia.

Ai sensi dell'articolo 167 del Codice Civile, i coniugi singolarmente o insieme possono ricorrere al fondo patrimoniale, attraverso un atto notarile, per vincolare così determinati beni ai bisogni della famiglia.

Possono far parte del fondo patrimoniale i beni immobili, i beni mobili registrati, le universalità di mobili, i titoli di credito. Il fondo patrimoniale può essere costituito non solo all'atto del matrimonio ma anche successivamente o preventivamente in vista di un matrimonio futuro, ma in quest'ultimo caso l'atto costitutivo sarà condizionato alla celebrazione del matrimonio stesso. Potrebbe essere oltretutto costituito da un terzo (es. genitore) sia per atto pubblico che per testamento, ma in questo caso si perfeziona solo con l'accettazione da parte dei coniugi, che può essere effettuata anche a posteriori con atto pubblico.

Quando viene costituito un fondo patrimoniale è necessario procedere all'annotazione a margine dell'atto di matrimonio conservato nei registri del Comune in cui lo stesso matrimonio è stato celebrato. In particolare devono essere riportati la data del contratto con cui viene istituito il fondo, il notaio rogante e le generalità dei contraenti. Tale annotazione è indispensabile per far sì che il fondo patrimoniale diventi opponibile a terzi. Si tratta in buona sostanza di una forma di pubblicità legale. Quando il fondo patrimoniale ha per oggetto dei beni immobili è necessario procedere anche alla trascrizione presso la conservatoria dei registri immobiliari. Regole simili valgono anche per i beni mobili soggetti a registrazione.

Per quanto riguarda i titoli di credito, il vincolo deve essere annotato sul documento.

Va altresì precisato che l'oggetto del vincolo non è il bene ma un diritto sul bene stesso che potrebbe essere anche diverso dalla proprietà, come ad esempio l'usufrutto, la superficie, l'enfiteusi (diritto di godimento), la nuda proprietà. Anche i frutti prodotti dai beni destinati al fondo patrimoniale entrano a far parte dello stesso.

Il principale beneficio che si può conseguire attraverso la costituzione del fondo patrimoniale è che i beni che ne fanno parte non possono essere soggetti a esecuzione forzata per debiti che il creditore sapeva essere stati contratti per scopi estranei ai bisogni della famiglia.

Il fondo viene amministrato dai coniu-

gi in base agli stessi principi della comunione legale. Tale amministrazione va però distinta in in amministrazione ordinaria e straordinaria. L'amministrazione ordinaria può essere prestata dai coniugi in maniera disgiunta (esempio eseguire il tagliando dell'autovettura). L'amministrazione straordinaria (esempio la vendita di un immobile per acquistarne un altro) al contrario necessita della firma o della volontà di entrambi i coniugi e ne caso di figli minori (parte maggiormente tutelata dal fondo patrimoniale) è necessario l'avvallo del giudice tutelare. Nel caso in cui uno dei coniugi rifiutasse di prestare il proprio consenso al completamento di un atto di amministrazione straordinaria, l'altro coniuge può richiedere l'intervento del giudice al fine di ottenere l'autorizzazione a procedere se tale atto. Anche in caso di impossibilità di uno dei coniugi in caso di lontananza o impedimento, l'altro può ricorrere all'autorizzazione del giudice per amministrare il fondo.
Una volta che il fondo è costituito ed attivo, a sua volta può essere modificato sia per quel che riguarda la sua disciplina che relativamente alla sua composizione. Le modifiche da apportare alla disciplina sono vincolate al consenso ed accettazione di tutte le persone ed i relativi eredi che sono state coinvolte come parti nell'atto costitutivo. Per quel che riguarda invece le variazioni circa la composizione, queste possono essere sia accrescimenti che diminuzioni e a loro volta sono soggette alla disciplina relativa all'amministrazione del fondo. In particolare per quel che riguarda l'incremento, non necessariamente il fondo patrimoniale deve essere uno solo, anzi, nulla vieta la costituzione di più fondi con discipline diverse volte a meglio soddisfare le esigenze della famiglia.
Volgiamo alla chiusura della disamina di questo strumento considerando i casi in cui lo stesso si estingue, che sono l'annullamento, lo scioglimento, la cessazione degli effetti civili del matrimonio (divorzio). Tuttavia in caso di presenza di figli minori, lo stesso dura fino al momento in cui tutti raggiungono la maggiore età.
Caso diverso rappresenta invece l'"azione revocatoria".
Nel caso in cui, però, un credito sia sorto prima della costituzione del fondo patrimoniale il creditore ha la possibilità di tutelarsi proponendo la cosiddetta "Azione Revocatoria" (V art. 2901 del Codice Civile). Il creditore in tal caso dovrà dimostrare che il fondo è stato costituito arrecando pregiudizio alle sue ragioni. Egli dovrà anche dimostrare che chi ha costituito il fondo patrimoniale fosse consapevole del pregiudizio che l'atto arrecava alle ragioni del creditore.
Se poi il fondo è stato costituito in epoca anteriore al sorgere del credito la revocatoria diventa possibile solo se si dimostra che l'atto fosse dolosamente preordinato al fine di pregiudicarne il soddisfacimento.

Il fondo patrimoniale può essere costituito non solo all'atto del matrimonio ma anche successivamente o preventivamente in vista di un matrimonio futuro, ma in quest'ultimo caso l'atto costitutivo sarà condizionato alla celebrazione del matrimonio stesso

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività è iniziata casualmente. Da Cliente di Assicurazioni Generali, volendo uscire dal perimetro dell'azienda di famiglia, ho iniziato a collaborare come consu-lente presso una agenzia di AG.
Da quel momento è iniziata la mia carriera di consulente assicurativo e poi anche finanziario con predilezione per professionisti ed imprenditori. Nell'attività rivolta ad imprese e professionisti cerco di analizzare le esigenze dei miei interlocutori e pro-porre loro soluzioni volte a tutelare il patrimonio e sollevare gli stessi dai vari rischi legati all'attività diretta ma anche alla pianificazione successoria e la gestione delle uscite ordinarie (es. TFR dei dipendenti, TFM per gli amministratori, patti di non concorrenza). Come assicuratore, oltre che come promotore, presto particolare at-tenzione poi alla gestione dei rischi (tutela dei beni, ma anche e soprattutto la sfera della Responsabilità civile verso terzi e dipendenti, diretta ed indiretta (RC Prodotti).
Una delle consulenze che mi ha dato più soddisfazione è stata la costituzione di una architettura giuridica e finanziaria volta a risolvere l'esigenza di un cliente con un discreto patrimonio e l'esigenza di tutelare il figlio portatore di handicap.
La preoccupazione del cliente era articolata su due fronti, da un lato gestire il pa-trimonio in maniera efficace contro la svalutazione dello stesso ed al contempo la-sciarlo liquidabile in caso di necessità straordinarie; dall'altro poter continuare a tu-telare il figlio in caso di scomparsa sua e della moglie, non essendo in grado lo stesso di amministrare l'eredità.
La soluzione è stata costituire un trust in cui il cliente ha conferito le nude proprietà dei beni immobili, mantenendone finché in vita i pieni diritti di utilizzo ed usufrutto, oltre alla liquidità utile per coprire i costi di amministrazione del trust. Per il patrimo-nio mobiliare, data la semplice richiesta di tutelare il rischio di svalutazione del capitale, ho fatto sottoscrivere al cliente una polizza a vita intera con sottostante gestione separata (quindi rendimento leggermente superiore all'inflazione ma privo di rischio sul capitale e con rendimento contabilizzato ogni anno). Beneficiari della polizza la moglie (così da poter continuare lei ad amministrare) ed in mancanza della moglie il trust, che come scopo aveva quello di provvedere ad amministrare i beni in modo da garantire al figlio lo stile di vita che avrebbe garantito il genitore potendo gestire eventuali necessità straordinarie.

Una volta che il fondo è costituito ed attivo, a sua volta può essere modificato sia per quel che riguarda la sua disciplina che relativamente alla sua composizione

L'azione revocatoria ha l'effetto di rendere inefficace nei confronti del creditore la costituzione del fondo patrimoniale ma può essere proposta però entro determinati limiti temporali ossia entro cinque anni dal compimento dell'atto (in questo l'atto di costituzione del fondo patrimoniale).

Abbiamo qui cercato di descrivere che **cos'è, come va costituito e come viene amministrato il fondo patrimoniale**, ma torniamo alla ragione per la quale oggi più di ieri diventa importante, in particolare per chi esercita attività di impresa la sua costituzione.

Come indicato appunto in apertura, oggi il mondo degli utenti ed utilizzatori dei servizi offerti dai liberi professionisti, ma anche dei beni e servizi prodotti con attività in cui la responsabilità non è limitata, e molto più avvezzo al ricorso ad interventi legali per richieste di risarcimento che possono andare a ledere il patrimonio. Oppure in casi in cui i massimali delle coperture assicurative poste in atto per tutelare tali circostanze non sono sufficienti al risarcimento richiesto, l'azione del danneggiato può proseguire sul danneggiante aggredendone il patrimonio fino anche a prosciugarlo.

Il fondo patrimoniale appunto se istituito in tempi non sospetti (e cioè quando non sono già in corso o in procinto di avvio azioni di richiesta di risarcimento o ingiunzioni di pagamento) con un semplice atto notorio (quindi con una spesa una tantum anche relativamente modesta) permette di tutelare quei beni (immobile, autovetture, mobilio….) necessari ed indispensabili per i bisogni della famiglia rendendoli a loro volta inattaccabili fatte salve richieste di pagamento relative a debiti contratti per la famiglia.
Blinda quindi ogni azione di richiesta di pagamento legata all'attività professionale dei coniugi.

Il fondo patrimoniale se istituito in tempi non sospetti con un semplice atto notorio permette di tutelare quei beni necessari ed indispensabili per i bisogni della famiglia rendendoli a loro volta inattaccabili fatte salve richieste di pagamento relative a debiti contratti per la famiglia

MARCO MISCISCHIA
E-mail: marco.miscischia@bancagenerali.it
Tel. 06.92708341
Cell. +39 335.7003540
Ufficio: Banca Generali S.p.A.

PAROLA AI VINCITORI

1. PERCHÉ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Oggi più di ieri, in un contesto dove le cause per richieste di risarcimento danni sono all'ordine del giorno, per chiunque svolge attività di impresa con responsabilità illimitata (liberi professionisti, che siano essi avvocati, commercialisti, geometri con direzione lavori e sicurezza, medici - in particolare modo questi ultimi - soci di società di persone, amministratori di società), ai fini di salvaguardare i propri beni e soprattutto la propria famiglia, è diventato molto importante tutelare il proprio patrimonio da eventuali aggressioni e segregarlo. Ci sono vari livelli di tutela per i propri averi, dai più semplici a quelli più complessi (polizze vita, fondi patrimoniali, trust).

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

L'esperienza e la specializzazione maturata nei miei anni di attività mi porta a ritenere di poter supportare i miei clienti nell'analisi dei rischi che il loro patrimonio attuale e prospettico può correre, con danno non solo economico, ma anche morale (basti pensare ad un genitore che vede svanire il patrimonio che stava costruendo per far vivere meglio i propri figli). Una volta trovati i rischi che possono essere molto diversi da caso a caso contestualmente provvedo ad accompagnare il cliente stesso verso la scelta delle soluzioni più consone (per rapporto costi benefici ed efficacia) alla loro sterilizzazione. La consulenza poi non si ferma alla costruzione delle soluzioni proposte ma continua anche nella gestione manutenzione delle stesse.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Parlando di tutela del patrimonio, la mia attività è rivolta a tutti gli imprenditori che svolgono attività di impresa con responsabilità illimitata, ad i liberi professionisti, agli amministratori, che rispondono in proprio e col proprio patrimonio dell'attività svolta. Il rischio che corrono tali clienti semplicemente nello svolgere la loro attività oggi purtroppo è elevatissimo e la necessità di proteggere il loro patrimonio oggi sempre più pressante ed importante. Questo target presenta di conseguenza notevoli opportunità di sviluppo per un consulente in grado di analizzare ed evidenziare i rischi che tale cliente corre, aver la capacità di faglieli comprendere ed insultino proporre e gestire soluzioni che risolvono tali problematiche supportando e guidando il cliente nel metterle in atto.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La passione per i mercati finanziari nasce ai tempi della scuola, periodo in cui mi dilettavo a simulare investimenti in strumenti finanziari per poi seguirne l'evoluzione nel tempo acquistando giornali e verificando in questo modo gli andamenti dal momento che all'epoca internet non era ancora di dominio pubblico. La mia attività di gestione di patrimoni reali inizia nel 2001 come promotore finanziario junior. Nei primi anni di lavoro ho consolidato le mie competenze nella costruzione di portafogli e nella gestione del rischio degli strumenti finanziari per poi specializzarmi in altri settori fondamentali per la gestione complessiva del patrimonio familiare. E' evidente come nell'ultimo decennio le esigenze primarie nella pianificazione patrimoniale si siano ampliate, non si ragiona più solo sulle percentuali di rendimento ma gli aspetti più importanti sono diventati altri: l'ottimizzazione fiscale, la pianificazione del passaggio generazionale per evitare il conflitto tra eredi e rendere fiscalmente meno gravoso il trasferimento dei beni e la protezione sia del patrimonio finanziario che immobiliare da eventuali aggressioni esterne. Per queste ragioni nel mio percorso professionale ho approfondito la formazione e l'esperienza nel campo della consulenza previdenziale per poi specializzarmi nei settori della tutela patrimoniale e pianificazione successoria, settori nei quali ho avuto la fortuna di potermi confrontare costantemente con uno dei massimi esperti del settore in Italia, Michele Muscolo.
Attualmente mi occupo della gestione di importanti patrimoni familiari in tutto il territorio nazionale e ricopro il ruolo di Executive Manager per Banca Generali. Per svolgere al meglio la mia professione seguo alcuni principi fondamentali: la prossimità al cliente per rendere la gestione del suo patrimonio familiare più semplice e corretta e la formazione continua. Formazione iniziata con il conseguimento della laurea con lode presso la facoltà di Economia di Cagliari e proseguita con la certificazione EFA, con un corso di perfezionamento sulla protezione patrimoniale e pianificazione successoria all'università Luspio di Roma e la partecipazione annuale a numerosi seminari fonte di formazione continua e confronto con gli altri professionisti del settore. Condivido la mia passione per queste materie con il team di promotori finanziari Sardegna di Banca Generali di cui curo la formazione e partecipo a convegni informativi sui temi di tutela patrimoniale e pianificazione successoria come relatore.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Perché è fondamentale cercare di separare quanto più possibile il patrimonio legato all'attività lavorativa dal patrimonio personale e familiare. Il lavoro di un professionista o di un imprenditore è sempre più complesso e viene sottoposto a rischi sempre più elevati. E' importante che l'avvenimento di un episodio che pone a rischio l'attività lavorativa non coinvolga anche il patrimonio personale dedicato al mantenimento del proprio tenore di vita e della propria famiglia. La cosa più difficile? Far comprendere che l'unico momento utile per strutturare correttamente la tutela del proprio patrimonio è quando la situazione lavorativa e personale non presenti nessuna criticità perché se si aspetta il sorgere del problema allora non sarà più possibile porvi rimedio.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto principale sta nel poter abbinare le competenze sulla pianificazione finanziaria con quelle relative alla pianificazione patrimoniale. Il cliente spesso pensa solo al ritorno finanziario e tralascia gli altri aspetti fondamentali quali la protezione ed il passaggio generazionale. In effetti la quasi totalità degli operatori finanziari in Italia non si occupa di queste tematiche ed il cliente non ne conosce le potenzialità. Mi rendo conto che quando il cliente viene stimolato su questi argomenti ne viene fortemente interessato ed il livello di soddisfazione al termine della pianificazione è notevolmente più elevato perché ha trovato le soluzioni a problemi che non pensava di poter risolvere tramite una consulenza integrata.

Alessandro Cardia

Banca Generali
SARDEGNA

Alla base della mia formazione la laurea con lode in Economia; successivamente ho ottenuto la certificazione EFA e seguito master e corsi di perfezionamento in diverse università italiane. Ho iniziato la mia attività nel 2001. Nei primi anni di professione ho ampliato le competenze nella costruzione di portafogli e gestione del rischio per poi sviluppare la mia esperienza nel settore della consulenza previdenziale e specializzarmi in tutela patrimoniale e pianificazione successoria. Attualmente gestisco importanti patrimoni familiari in tutto il territorio nazionale e ricopro il ruolo di Executive Manager Sardegna per Banca Generali. Partecipo come relatore a convegni informativi sui temi di pianificazione patrimoniale.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela che necessita di questi strumenti è direttamente collegato al livello di rischio che si deve sopportare e che grava sul proprio patrimonio. Ad esempio un pensionato che si dedica esclusivamente alla cura del proprio giardino non avrà necessità di questi strumenti, un chirurgo ne avrà sicuramente più bisogno. Senza dimenticare tutti quei casi in cui il rischio si materializza nell'assenza di una persona di fiducia a cui delegare la gestione del proprio patrimonio nel momento in cui dovessero sopraggiungere incapacità di agire legate all'età. Un altro caso abbastanza diffuso riguarda il coniuge che vuole riservatezza patrimoniale nei confronti del partner perché, ad esempio, ha in programma una separazione. Ovviamente presupposto fondamentale è avere un patrimonio da tutelare.

ALESSANDRO CARDIA
E-mail: alecardia@yahoo.it
Tel. 070.6848882
Cell. +39 334.3578771
Ufficio: Via Maddalena, 14
09124 Cagliari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

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.

Michele Fortunato

Allianz Bank F.A.
PUGLIA

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. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Chiunque abbia una attività autonoma, imprenditoriale o professionale, può subire per i più svariati motivi aggressioni al suo patrimonio personale, mobiliare ed immobiliare; pertanto la pianificazione della tutela patrimoniale è di basilare importanza per la salvaguardia del proprio patrimonio.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

L'intento è di informare il cliente quanto più possibile sull'argomento di modo che possa maturare la consapevolezza di affrontare la tutela del patrimonio attraverso un approccio pianificato e preventivo. In funzione delle sue esigenze, occorrerà dare protezione al suo patrimonio gestendone gli assets in maniera ottimale e soprattutto compatibilmente con le norme vigenti civili, fiscali e penali.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

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 passa attraverso la finalità di preservare il patrimonio personale da tutte quelle "aggressioni" che si possono subire nello svolgimento di una attività imprenditoriale o professionale.

MICHELE FORTUNATO
E-mail: michele.fortunato@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 347.3565536
Ufficio: ALLIANZ BANK F.A.
Corso Alcide De Gasperi, 312/R
70125 Bari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Per descrivere correttamente la mia attività penso sia importante partire dagli anni della formazione universitaria, quando all'interno degli studi in Economia e Commercio la passione era già orientata verso il mondo della finanza e verso lo studio dei mercati finanziari. L'esperienza professionale mi ha poi portato attraverso periodi ricchi di soddisfazioni, prima in un istituto di credito locale e poi nella principale rete di promotori finanziari in Italia. Nel tempo, mentre l'interesse e lo studio per i mercati finanziari sono rimasti intatti, ho sentito fortemente il bisogno di ampliare il bagaglio di conoscenze in tema di fiscalità, di tutela patrimoniale, di previdenza integrativa, di finanza comportamentale,… per poter assistere al meglio la clientela da me seguita e accompagnarla nell'accumulazione, preservazione e trasferimento del patrimonio.
In questa ottica di fondamentale importanza è stato frequentare il Master Universitario in Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria e successivamente dedicare ogni anno tante giornate a seminari e corsi di formazione.
La formazione continua è, unitamente alla deontologia professionale, il pilastro su cui poggia una corretta gestione dei patrimoni dei clienti.
In quindici anni di lavoro le soddisfazioni sono state tante, soprattutto quelle provenienti dalla clientela che ha apprezzato non solo il frutto della gestione degli investimenti, ma lo sforzo nel realizzare soluzioni personalizzate alle esigenze da lei espresse. Questo è avvenuto anche grazie ad un paziente lavoro di educazione finanziaria, volto ad aiutarla a prendere decisioni il più possibile consapevoli dei vantaggi che le stesse offrivano. La valenza di questo approccio è molteplice, perché un cliente informato in modo trasparente è un cliente che più facilmente raggiunge i suoi obiettivi, non cadendo in errori frutto dell'emotività e della disinformazione.
In tanti mi chiedono come vedo l'evoluzione della nostra professione e mi sento senza dubbio tranquillo nel rispondere che, per i colleghi che mettono al centro della loro attività lo studio e le esigenze di chi si affida al loro lavoro, i prossimi anni saranno ricchi di soddisfazioni. Infatti è proprio nei momenti in cui la congiuntura è più sfavorevole che serve un professionista in grado di guidare in un porto sicuro i risparmi dei clienti e il raggiungimento dei loro obiettivi.

PF Specialist

Giuseppe Ghittoni

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Opero da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, dapprima in una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram.
Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del S.Cuore, ho successivamente frequentato il Master Universitario in "Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria "presso lo stesso ateneo e dedico ogni anno tantissime giornate di aula all'aggiornamento professionale, convinto che la formazione permanente sia uno dei cardini della nostra attività nell'interesse di chi ci affida i propri risparmi.
Nel corso degli anni di vita professionale ho aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

In un contesto come quello attuale dove i contenziosi civili, amministrativi, penali e tributari si sono negli ultimi anni moltiplicati, la possibilità per un imprenditore, un professionista o anche per un semplice cittadino di vedersi attaccati i propri beni immobiliari e mobiliari è cresciuta in modo esponenziale. Il nostro ordinamento però permette di tutelare gli interessi della famiglia e in particolare dei soggetti più deboli attraverso opportuni strumenti giuridici. Chi si occupa dei risparmi di imprenditori e professionisti e delle loro famiglie non può non conoscerne le dinamiche, per un duplice ordine di ragioni: in primis perché la mancata conoscenza di queste tematiche potrebbe vanificare il lavoro di una corretta pianificazione finanziaria; in secundis perché riuscire a rispondere correttamente a esigenze di tutela della famiglia (si pensi anche alla attuale complessità dei nuclei familiari) è molto più importante per gli attori coinvolti rispetto alla performance di mezzo punto percentuale che possa promettere la concorrenza su un prodotto finanziario.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che penso di poter portare consiste nel valutare nella fase di pianificazione dell'investimento delle alternative che di solito non vengono prese in considerazione dalla banca tradizionale. Ovviamente la mia figura non può e non vuole sostituire quella specializzata per particolari negozi giuridici (si pensi – ad esempio – alla istituzione di un trust), ma permette di mettere a fuoco l'esigenza di una soluzione differente da quella legata alla scelta di un prodotto. Questo nella maggior parte dei casi non avviene, essendo il mondo bancario guidato dall'offerta del prodotto, spesso della casa.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela principale risulta essere il professionista o l'imprenditore che in modo lungimirante pianifichino una protezione del loro patrimonio. Spesso infatti le decisioni vengono prese quando ormai è troppo tardi, mentre con l'aiuto di un bravo gestore dei risparmi, capace al contempo di intercettare i bisogni al di fuori del mero aspetto finanziario, si sarebbe potuto pianificare correttamente per tempo una soluzione valida.

GIUSEPPE GHITTONI
E-mail: gghittoni@bancafideuram.it
Cell. +39 348.1511189
Sito web: www.giuseppeghittoni.it
Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16
29211 Piacenza

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Vanta esperienze professionali, oltre che in Ina-Assitalia, con Ras, Sim Casse Spa, banca Insinger de Beaufort, Nusa Sim, Fidras Sim, Rasbank, Zurich,Allianz Lloyd Adriatico, Mibafin Mutui, Credipass e, da ultimo, ALLIANZ , che ha lasciato nel 2014 per dedicarsi interamente alla Consulenza ed alla Docenza/Formazione. Nel 2006 viene chiamato a coordinare la prima Edizione (nbdr, se ne faranno ben 9 consecutive!) di un Master di 2° Livello, organizzato da una locale Scuola di Impresa e dalla Facolta di Economia & Commercio dell'Ateneo di Bari.
Oggi svolge la Sua attività professionale di Consulente Finanziario per le Famiglie, i Privati e le Imprese in BARI; si occupa dal 1987 di "Formazione ed Addestramento" delle persone e dei professionisti che lavorano nel mondo del Credito e del Risparmio; collabora in varie qualità con alcuni Istituti, Società di Consulenza, Università e Scuole in qualità di Docente a contratto e Formatore/Trainer d'Aula. Nel gennaio 2015 è stato coootato in qualità di Direttore Scientifico & Didattico della start up 2015 MASTER UNIVERSITY, brand specializzato nella formazione a distanza, per quanto attiene all'Area "Comunicazione & Vendite, Finanza & Credito". Ha al suo attivo tre pubblicazioni edite, una giuridica dedicata alle "Riforma Costituzionali" e due Romanzi brevi, premiati a livello Nazionale e locale, oltre naturalmente a centinaia di produzioni di materiali Tecnico Scientifici ed interi percorsi formativi per il Mondo delle Banche, delle Assicurazioni e della Finanza, prodotti per le Scuole, Università ed Istituti con cui collabora stabilmente da oltre 20 anni.

Giuseppe Romeo

GAR Consulting & Partners
CALABRIA

Segue la Sua naturale inclinazione alla Consulenza Finanziaria, iniziata quasi per caso subito dopo il Liceo presso l'Agenzia Generale dell' INA-Assitalia a due passi dalla Sua dimora della città dello Stretto e, da lì, mai interrotta per oltre 30 anni. Nel 1996 fonda lo Studio di Consulenza "GAR Consulting & Partners", con il quale promuove l'idea che un Gruppo di Professionisti si mettano insieme nel rispetto delle loro professionalità e specializzazioni, per garantire un "interlocutore unico" al Cliente.
Dal 1998 in poi, al naturale interesse Professionale per il "Financial Planning" unisce la pratica da Agente in Attività Finanziaria, specializzandosi nella Valutazione del Merito Creditizio di Privati ed Imprese.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Specie oggi, la "Tutela Patrimoniale" è diventata una vera e propria esigenza da parte tanto delle Persone Fisiche, quanto delle persone giuridiche. E' stato, infatti, proprio di recente osservato che in oltre il 90% dei casi tanto "il singolo" quanto la Famiglia, ma anche e soprattutto l'Imprenditore(ndr, che spesso è l'uno, se non coniugato, oppure l'altro) non hanno ben chiare le conseguenze da un lato,di una mancata e tempestiva pianificazione successoria e, dall'altro, di una "protezione e/o schermo" giuridico che tuteli, ad esempio da una possibile aggressione dei creditori inferociti, la massa patrimoniale che magari per generazioni e con fatica è stata costruita e messa su. Di qui l'esigenza di predisporre, attraverso tutta una serie di passaggi consulenziali, prima di tutto mirati a comprendere bisogni ed esigenze da parte del Cliente, quali Istituti privilegiare, quali forme Societarie istituire e/o mutare e, soprattutto in vista di un "passaggio generazionale", quali schemi ed indirizzi precostituire al fine di evitare dispersione ed erosione del Patrimonio Aziendale e/o Familiare e/o Individuale.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Bella la Sua domanda, descrittiva e di alto contenuto Professionale! Il valore aggiunto è, come sempre nel nostro mestiere, quello della "CONOSCENZA". Già il Sommo Poeta insegnava che -" Fatti non foste per viver come bruti, ma per seguir vertute e canoscenza!"-Questa "esortazione", messa in bocca da Dante ad Ulisse nel XXVI canto , mi pare, dell'Inferno è la leva che muove a mia passione di Consulente e ricercatore ed anche, se mi è concesso dire, di "problem solver". Quando il mio prospect manifesta un bisogno, il valore aggiunto della Consulenza, innanzitutto, si manifesta con l'ASCOLTO ATTIVO, finalizzato all'individuazione e delimitazione del bisogni/esigenze. Nel campo della Tutela del Patrimonio, poi, è fondamentale capire quali sono i "timori" e/o le "paure" manifestate o non manifestate, che devono essere abilmente intercettate da Consulente semplicemente ascoltando quanto dichiarato dal Cliente. Credo che solo la FORMAZIONE e l'ADDESTRAMENTO possano aiutarci a costruire un novo tipo di cultura e mentalità, prima di tutto nel Professionista, perché Egli innanzitutto sia apportatore di un nuovo modo di fare Consulenza.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Per quanto attiene ai "target", il nostro obiettivo è....fare la differenza! Chiarisco subito cosa voglio dire. Non è vero che l'Imprenditore ottantenne, senza figli, titolare di una Ditta Individuale nel settore metalmeccanico, ad esempio, rappresenti di per sé una tipologia "più semplice", rispetto a quella di una SPA a socio Unico. anzi, per certi versi, potrebbe forse essere il contrario! E' ovvio che le persone che si rivolgono a Noi e le Aziende che, per vari motivi magari intercettate per altro(ndr, ad esempio, reperimento "a buon mercato" di fonti di finanziamento o strumenti di garanzia) hanno problematiche e situazioni differenti, pur potendosi realizzare la tutela del Patrimonio attraverso una, peraltro non infinita, serie di Istituti Giuridici che quelli sono e quelli restano. Occorre, e qui corro il rischio di ripetermi, nell'ambito del Target "retail"-"Small Business", "PMI e Corporate discernere con chiarezza innanzitutto esigenze e finalità: la nostra Azione Consulenziale è, primariamente mirata a questo step essenziale che spesso è il fondamento di tutta una serie di "atti" (molto spesso, ahimè, Notarili!) ed azioni conseguenti. ma non è possibile dar vita "al processo" ed alle "procedure" se non si svolge con accuratezza questo step fondamentale della CONSULENZA PROFESSIONALE.

GIUSEPPE ANTONINO ROMEO
E-mail: garconsulting@alice.it
Tel. 080.4247352
Cell. +39 347.9720363
Ufficio: Via Nicola Cacudi 50
c/o Business center "Le Piscine"
70123 Bari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

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.

PF Specialist

Nader Ossman

Credito Trevigiano
VENETO

41 anni, laureato in Scienze politiche indirizzo politico economico, corso di perfezionamento in Commercio internazionale sezione economia e finanza presso l'Università degli studi di Padova, certificato Efa ed Efp. Lavoro come financial advisor al Credito Trevigiano BCC . Il mio lavoro consiste nel fornire alla clientela ascolto e suggerimenti ai fini di una efficiente ed efficace pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa e successoria. Mi sono occupato, in passato, di consulenza a professionisti ed imprese in materia di locazione finanziaria e relative coperture assicurative associate a questa tipologia di finanziamento.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Il patrimonio è il frutto dei risparmi e dei sacrifici che un individuo compie durante la sua vita lavorativa. Sarà la fonte del suo sostentamento nella fase di vecchiaia e la base di partenza per le future generazioni. Alla luce di quanto detto emerge quanto sia importante conoscere gli strumenti giuridici di tutela patrimoniale. L'ottica con la quale la questione va inquadrata è quella di creare dei presidi per far fronte agli eventi imprevisti che possono avvenire nel corso della vita. Ogni essere umano è responsabile delle proprie azioni ed è altrettanto doveroso che il medesimo pensi ad un sistema di tutele del proprio patrimonio personale.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il patrimonio assume varie forme. In genere parliamo di ricchezza finanziaria, quote societarie ed immobili. La struttura della famiglia nel tempo è cambiata. Il mio lavoro consiste nel trovare una soluzione per l'utente fatta su misura. Che tenga quindi conto della struttura della sua famiglia, della struttura del suo patrimonio e dei rischi cui è sottoposto.

Considerato che il mio lavoro è un lavoro d'équipe non d'élite mi avvalgo di una serie di preparatissimi professionisti con cui possiamo dialogare ed implementare le strategie concepite.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clienti sono imprenditori e professionisti desiderosi di attuare un processo di autodiagnosi dei propri rischi e del proprio patrimonio al fine di vedere quali siano le strategie più coerenti con le proprie esigenze e con i propri rischi.

NADER OSSMAN
E-mail: nader.ossman@yahoo.it
Tel. 0423.482109
Cell. +39 340.2697823
Ufficio: Via Priuli 2
31033 Sant'Andrea

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare in banca nel 1996 dopo la laurea in Economia del Commercio Internazionale, successivamente mi sono reso conto che la maggior parte dei clienti ricercano un professionista con il quale poter dialogare in modo aperto e che possa offrire servizi personalizzati e di qualità. Ho scelto quindi di specializzarmi nella consulenza patrimoniale. Svolgo questa attività con passione e dedizione: queste due parole sono fondamentali per definire la mia professione.
Passione perché fare consulenza in una parola vuol dire "assistere" e quindi non bastano doti tecniche ma sono necessarie anche e soprattutto capacità relazionali, se non ci fosse la passione di chi crede in quello che fa, sarebbe tutto molto asettico ed impersonale. Al contrario spesso sono chiamato a svolgere un ruolo di "gestore delle emozioni", di confidente, di interprete dei bisogni o delle paure più profonde dei miei clienti, quindi il know-how tecnico è sì un fattore necessario ma non sufficiente.
La dedizione è indispensabile, in quanto le attività di un consulente patrimoniale sono variegate, complesse ed in continuo mutamento per effetto del contesto esterno e delle esigenze dei clienti. A differenza di alcuni fa, oggi mi preoccupo della gestione integrata del patrimonio del cliente e dei suoi familiari, sotto vari aspetti: finanziario, ottimizzazione fiscale, immobiliare, successorio, tutela e protezione. Servizi che posso offrire sia in prima persona che attraverso team di specialisti che mi supportano nel mio lavoro qualora si debbano affrontare e risolvere casistiche particolari.
Consulenza vuol dire assistenza e non vendita, quindi assisto i miei clienti nella individuazione dei loro progetti di vita e dei loro bisogni, li aiuto nell'assegnare delle priorità e delle tempistiche per ogni progetto o bisogno, condivido i percorsi o le soluzioni individuate mirate al raggiungimento degli obiettivi. Il cliente deve essere coinvolto in modo attivo e soprattutto essere consapevole delle scelte adottate in virtù dei suoi progetti.
Analizzo il profilo di rischio, 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.
Il processo di pianificazione é costantemente monitorato e rivisto qualora si verificassero dei cambiamenti del contesto esterno o personali del cliente.

Francesco Paese

Banca Fideuram
PIEMONTE

Sono laureato in Economia del Commercio Internazionale e Mercati Valutari, ho approfondito la mie conoscenze sui mercati e gli intermediari presso la SDA Bocconi con il corso di "Perfezionamento per consulenti e gestori del risparmio" ed in seguito presso Imperial College London corso di "Wealth Management&Advisory". Ho una certificazione €fa rilasciata da €fpa e dal 2005 partecipo come docente al progetto "€conomicamente" di educazione finanziaria nelle scuole promosso da ANASF. Ho lavorato presso la direzione centrale back office finanza di Banca Intesa dal 1995 al 1999, successivamente ho ricoperto vari ruoli operativi all'interno di filiali fino all'incarico di vice direttore e gestore di clientela privata affluent. Dal 2001 sono entrato in Banca Fideuram come promotore finanziario e dal 2008 ho anche un ruolo di Group Manager con la responsabilità di un Agenzia ed il coordinamento di un gruppo di private banker.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

La tutela patrimoniale è una delle tematiche che spesso vengono tralasciate o non opportunatamente approfondite nel corso di un iter di pianificazione finanziaria, gli effetti di questa trascuratezza possono essere fatali per la realizzazione di una serie di progetti di vita dei clienti. Mi capita non di rado come consulente di entrare in contatto con nuovi potenziali clienti che si interessano di tutela quando oramai è troppo tardi. Mai come in quest'ambito vale il principio "prevenire è meglio che curare". La corretta mappatura dei rischi ed un'adeguata scelta di più strumenti idonei alla protezione patrimoniale saranno fondamentali per assicurare il benessere dei nostri clienti e delle loro famiglie. Aggiungo che poiché il quadro normativo è volatile ed in continuo cambiamento essere troppo semplicistici è pericoloso, le scelte non valgono per sempre, quindi la selezione degli strumenti di protezione patrimoniale deve essere continuamente monitorata ed aggiornata al variare del contesto esterno e delle modifiche legislative.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto è dato dal fatto che i miei clienti riconoscono nella mia attività non solo le capacità tecniche, le conoscenze, l'abilità nell'individuare le esigenze e proporre soluzioni adeguate, ma anche l'abilità di relazionarsi e di instaurare una rapporto fiduciario e di riservatezza.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela che dovrebbe affrontare in via prioritaria la tematica della consulenza patrimoniale sono i professionisti e gli imprenditori, ma anche le famiglie con minori. Qualsiasi attività si svolga ci sono dei rischi che inevitabilmente possono avere impatti sui patrimoni, la richiesta di risarcimenti anche per colpe non legate ad attività professionali è diventata un modus operandi comune e quindi la gestione e l'analisi di questi rischi deve essere affrontata in modo serio e meticoloso.

FRANCESCO PAESE
E-mail: fpaese@bancafideuram.it
Tel. 011.9415353
Cell. +39 347.4141465
Ufficio: Banca Fideuram
Piazza Cavour n.3 Chieri (TO)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività di consulente finanziario è partita sulla cresta dell'onda del boom delle dot. com e della rivoluzione di internet, pochi mesi e poi la prima grande crisi del decennio colpisce i mercati, poi l'attacco alle Torri Gemelle, successivamente gli scandali finanziari Wordcome e Enron in USA, il crac di Parmalat, ancora la crisi dei mutui sub prime e il fallimento di Lehman Brothers, poi la crisi della Grecia e del debito sovrano UE. Quindi un susseguirsi di eventi economici e sociali che hanno messo a dura prova i mercati e gli investitori. Avendo impostato la mia attività di consulenza in primis all'ascolto delle esigenze del cliente e alla ricerca di soluzione idonee per ottimizzare il patrimonio, l'andamento del mercato è un elemento importante ma non fondamentale per i risultati della mia attività. Con questo spirito, affiancato alla volontà di accrescere la mia professionalità, continuando a studiare in materia sia di economia, fisco, diritto commerciale e successorio per offrire alla mia clientela una sempre maggiore competenza.
La soddisfazione di avere ancora oggi i miei primi clienti del 1999 e 2000 è la testimonianza e il riconoscimento al mio impegno nella relazione con il cliente.
La scelta di mettere alla prova le mie competenze con la partecipazione al concorso del PFAWARDS rispecchia la mia volontà di aggiornarmi e misurarmi non solo commercialmente ma anche a livello accademico le mie conoscenze e la capacità di tradurre poi le nozioni nella pratica dell'attività quotidiana.
Le due aree su cui mi è stata riconosciuta la specializzazione di PF Specialist ORO identifica le tematiche a me care nella gestione del patrimonio dei miei clienti in quanto l'aspetto della Tutela è necessario per prevenire eventuali aggressioni patrimoniali e pianificare la gestione anche in ambito successorio e dall'altra l'ottimizzazione delle risorse finanziarie con la Costruzione del Portafoglio e suo monitoraggio nel tempo.
Il mio successo è legato alla soddisfazione del cliente in un rapporto win to win.

Bruno Salvatelli

Banca Widiba
LAZIO

Nato a Civitavecchia il 06.03.79
Residente a Tuscania (VT)
Operativo su Viterbo e Roma
1998 Maturità Liceo Scientifico G. Galilei
1998/99 Iscrizione presso Università di Viterbo alla Facoltà di Economia
2000/05 Passaggio alla Facoltà di Giurisprudenza di Perugia
1999 Iscrizione Albo Nazionale dei Promotori Finanziari
2000/01 Corso di Alta Formazione in Finanza e Tecnologia presso l'Università Cattolica di Milano
2009 Certificazione EFA
2014/2015 PF Awards Specialist ORO Tutela del Patrimonio e Costruzione del Portafoglio

BRUNO SALVATELLI
E-mail: bruno.salvatelli@tiscali.it
Cell. +39 335.7414054
Ufficio: Via Salaria 231 - Roma

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

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 RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU 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 RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

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

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Dopo oltre 20 anni da "bancario" dove ho ricoperto ruoli di responsabilità in ambito Private Banking e gestione dei Patrimoni sia come dipendente che come promotore finanziario, ho abbracciato il filone della Consulenza Finanziaria Indipendente Fee Only, (associato a Nafop). Giornalmente opero e collaboro con professionisti a me sinergici (avvocati, commercialisti, altri consulenti). La cosa che più mi entusiasma e che ribalto come vantaggio al cliente, è l'essere scollegato da qualsiasi logica di vendita e di budget commerciale. Il Cliente è al centro del Progetto e per me consulenza è essere libero di consigliare senza vincolo alcuno. Mi è capitato di gestire attività consulenziali delle più svariate tipologie, dalle più complesse dove la Pianificazione Finanziaria e Patrimoniale ha richiesto anche competenze in ambito successorio/passaggio generazionale ed in ambito della Tutela del Patrimonio, (magari in sinergia col legale e col commercialista), alle più semplici ed ordinarie. Quello che nella quotidianità mi da maggior soddisfazione è il poter risolvere le problematiche del cliente/imprenditore medio, l'artigiano o il commerciante per esempio, cliente che magari non si può permettere ingenti parcelle di blasonati legali o commercialisti, ma che tuttavia ha al pari d'altri, esigenze di passaggio generazionale, di consulenza successoria e di tutela patrimoniale. Mi rivolgo principalmente a loro offrendo competenza e professionalità. Altro tema a me molto caro è il rispetto del cliente, rispetto che si declina anche in certezza di tempi e di costi. A valle di un qualsiasi mio progetto c'è sempre un preventivo dove al cliente vengono esplicitati i tempi di realizzo ed i costi ad esso connessi. Preventivo che segue la logica della tariffa oraria e del tempo effettivamente dedicato, volendo in questo modo scongiurare qualsiasi logica perversa di conflitto nel rapporto Professionista/Cliente.

Mauro Vanzini

InveXpert
VENETO

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. Dal 2014 sono co-fondatore di I.M.S (Integrated Management Services) dove con altri qualificati professionisti forniamo servizi integrati alle PMI offrendo consulenza Gestionale, Economica, Finanziaria, Legale.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Mi piace ricordare l'art. 2740 del cod. Civ. in tema di Responsabilità patrimoniale dove la regola generale è che l'imprenditore risponde dei debiti relativi alla propria attività con tutto il suo patrimonio personale presente e futuro, per separare il patrimonio personale da quello aziendale serve conoscere ed utilizzare gli strumenti che la legge ci mette a disposizione.
In sostanza si tratta di difendere il patrimonio personale e della famiglia contro i rischi dell'attività lavorativa.
La logica è quella di porre uno schermo tra le proprietà mobili od immobili e la persona che beneficia del patrimonio.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Ritengo che il mio ruolo sia prima di tutto quello di ascoltare e successivamente di far emergere questo bisogno/rischio, spesso latente, affinché lo si comprenda per tempo in modo tale che di concerto con altri professionisti ed utilizzando volta per volta gli strumenti più idonei al caso specifico, lo si riesca a gestire.
Il valore aggiunto che ritengo di poter portare nasce dal fatto che partendo dalla conoscenza delle dinamiche famigliari e finanziarie del cliente metto a disposizione dello stesso una mia conoscenza approfondita della materia e degli strumenti che la legge mette a disposizione, erogo quindi una consulenza che non sempre (per i più svariati motivi) chi è focalizzato solo sulla gestione finanziaria, riesce ad erogare.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Ai clienti che hanno questo tipo di esigenze, famiglie, imprenditori e professionisti. Personalmente mi capita di entrare sempre più spesso in contatto con piccoli imprenditori, artigiani e commercianti che pur avendo al pari d'altri esigenze di tutela e protezione del loro patrimonio, non sempre hanno la capacità o la possibilità di interfacciarsi con avvocati o commercialisti.

MAURO VANZINI
E-mail: info@invexpert.it
Cell. +39 347.2721768
Ufficio: InveXpert
di Vanzini Mauro c/o I.M.S.
Via Quadrato 16 Villafranca di Verona (VR)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La passione per le materie economico\finanziare e fiscali nasce ai tempi della scuola superiore grazie alla capacità ed al carisma dell'allora docente di economia che ha saputo trasmettermi l'interesse per la materia, cosa forse strana per un adolescente , ma che mi rendeva di una semplicità disarmante l'apprendimento e l'applicazione dei primi elementari rudimenti economici; al riguardo ricordo ancora, con una non celata emozione, il tempo dedicato al volontariato in un primordiale Centro di Assistenza Fiscale, a scapito di ore di studio o di divertimento con gli amici.
Questo interesse giovanile, dopo l'assunzione in Banca, ha potuto trasformarsi in quello che mi piace definire il mio "mestiere", qualcosa che si fa con passione e dedizione e che per questo, a differenza di un "lavoro", non assume l'aspetto di un obbligo, di qualcosa di abitudinario, pur consapevole che di pane dobbiamo vivere.
Le competenze tecniche sono andata via via incrementandosi, sia per la crescente esperienza derivante dalla pluriennale anzianità, sia grazie alla partecipazione a corsi di formazione. Alcuni anni fa, frequentando un seminario necessario al mantenimento della certificazione EFA , ho sentito parlare per la prima volta di finanza comportamentale, restandone completamente affascinato. Da autodidatta, con estrema difficoltà derivante dalla mancanza di competenze medico-scientifiche, ho iniziato a leggere testi di Kahneman e Tversky e del più nostrano ma non per questo meno efficace Prof. Matteo Motterlini (Ordinario alla Statale di Milano); tali letture hanno fatto crescere in me la consapevolezza che nel mondo non esistono GURU con doti divinatorie, ma è molto importante se non prioritaria la conoscenza delle dinamiche dell'emotività dell'essere umano che risultano essere maggiormente condizionanti nelle scelte che ciascuno di noi compie in economia e finanza così come nella vita quotidiana.
Dopo quanto sopra, credo risulti evidente come la conoscenza e la comprensione delle molteplici espressioni dell'emotività umana risulti essere un elemento molto importante da comprendere e molto più difficile da affrontare; spesso pensiamo, diciamo o facciamo cose in modo istintivo trasmettendo ai nostri interlocutori un messaggio diametralmente opposto a quello che ci eravamo prefissati pensando di non essere ascoltati o compresi, mentre con una più attenta e studiata comunicazione avremmo potuto cogliere il nostro obiettivo.
Non è quindi sufficiente avere elevate competenze tecniche se non si ha la volontà e la capacità di trasmetterle ai propri clienti ed ai propri collaboratori, insegnamento che diventa più efficace se si usa " l'idioma" adatto per ciascuno dei propri interlocutori. Un ottimo consulente deve avere queste caratteristiche ed essere riconosciuto per quello che sa fare e per come sa essere, la leadership si conquista, si è leader se gli altri ci riconoscono per tale. La qualifica è importante per il proprio ego, ed è innegabile che lo sia, ma non conta nulla per gli altri se non viene riconosciuta.

PF Specialist

Daniele Verga

Cassa Lombarda
LOMBARDIA

Nel 1983 entro in Banca Provinciale Lombarda. Nel 1988 inizio ad occuparmi di consulenza finanziaria facendo esperienza in diverse filiali del San Paolo in provincia di Milano ed a seguire a Monza e Milano, gestendo anche team di collaboratori. Alla fine degli anni 90 mi occupo di HNWI e dal 2003 svolgo le mie mansioni di P.B. nella nuova divisione Private del San Paolo a Milano. Dal 2009 a seguito della fusione entro a far parte di Intesasanpaolo Private Banking, inizialmente come P.B. ed in seguito come Team Leader. Sempre orientato alla comprensione dei bisogni della clientela ed al loro soddisfacimento e pronto a nuovi stimoli professionali, nel maggio 2014 lascio ISPB ed entro in Cassa Lombarda dove attualmente opero in qualità di Team Leader.

DANIELE VERGA
E-mail: daniele.verga@cassalombarda.it
Tel. 02.7799.498
Cell. +39 337.1064743
Ufficio: Via A. Manzoni 14
20121 Milano

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

La comprensione delle reali esigenze del cliente riveste notevole importanza nella relazione col cliente in dase di consulenza, poichè la corretta comprensione dei bisogni costituisce il fondamento per una solida e chiara collaborazione; non è però semplice comprendere chiaramente tali bisogni, in quanto spesso le affermazioni dei clienti risultano contraddittorie e spesso il rapporto rischio/rendimento è forviato da false convinzioni e condizionato dall'andamento dei mercati e dall'emotività che gli stessi possono generare. Diventa indispensabile un continuo dialogo coi clienti in tema di esigenze e nulla va mai dato per scontato e acquisito, ogni incontro va considerato come il primo.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Saper individuare le soluzioni di investimento più in linea con le esigenze del cliente riveste estrema importanza, non esiste "il miglior investimento" in senso assoluto, ma il miglior investimento possibile per ciascun soggetto. Inoltre ciò che oggi è buono domani potrebbe non esserlo, quindi è fondamentale creare una corretta pianificazione che si possa collocare sulla sottile linea di confine tra la capacità di generare reddito e la sostenibilità emotiva nei periodi sfavorevoli.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

In termini statistici posso suddividere la mia clientela tra redditieri con la necessità di proteggere il patrimonio e imprenditori/professionisti che già affrontano il rischio con la loro attività e conseguentemente non sono propensi a fare altrettanto con il loro patrimonio.

Catia Pollarini

Bcc
EMILIA ROMAGNA

Sono entrata in contatto con il mondo della consulenza finanziaria nel 1998, quando ho sostenuto l'esame per l'accesso all'albo dei promotori finanziari, dove sono tutt'ora iscritta. Dopo un breve periodo in una primaria compagnia di assicurazione, sono entrata a far parte del mondo del credito cooperativo, dove operò tutt'ora e dove mi sono sempre occupata di curare la consulenza alla clientela. Nel 2004 ho conseguito la certificazione Efpa, continuando nel corso degli anni a seguire corsi di formazione specializzati per rispondere al meglio ai continui cambiamenti delle esigenze della clientela. Dopo aver svolto per diversi anni il mio ruolo consulenziale in una filiale, ho ampliato la mia area operativa, sia attraverso la formazione interna dei colleghi, sia supportando le filiali più piccole affiancandole con consulenza specializzata.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

Il patrimonio è un bene prezioso, in quanto in molti casi si è formato con anni di sacrifici e di duro lavoro, motivo per cui è importante che ci sia un professionista che individua le soluzioni più adatte a tutelare questo capitale e che consenta di dare continuità ai beni acquisiti nel corso del tempo.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Ai miei clienti ritengo di poter dare valore aggiunto attraverso un ascolto attento delle loro esigenze famigliari ed aziendali, cercando di cogliere anche i bisogni latenti e con uno studio attento dei singoli casi in modo da trovare la soluzione ottimale.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Principalmente mi rivolgo alle famiglie ed alle piccole medie imprese.

CATIA POLLARINI
E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it
Tel. 0547.676211
Ufficio: Bcc Sala di Cesenatico
Via Campone Sala 409
47042 Cesenatico (Fc)

Salvatore Zindato

BNL-BNP PARIBAS
CALABRIA

Ho una Laurea in Economia Bancaria (Università degli studi di Messina), sono certificato EFPA dal 2013.
Ho iniziato l'attività di Promotore Finanziario nel 2004 in Banca BNL Investimenti (poi Rasbank), nel 2006 sono passato a MPS Promozione Finanziaria, e a febbraio 2015 sono ritornato, con grande piacere, nella nuova rete di promozione finanziaria BNL Life Banker (gruppo BNP-PARIBAS).
La funzione principale della mia attività è quella di accompagnare i clienti nelle loro scelte d'investimento, costruendo e pianificando insieme a loro un percorso per ogni singolo obiettivo, per poter far questo in modo efficace e proficuo, dopo diversi anni di esperienza, ho imparato che è molto importante saper ascoltare le persone.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE TUTELARE AL MEGLIO I PATRIMONI DI UN PROFESSIONISTA O DI UN IMPRENDITORE?

In un Mondo che cambia sempre più velocemente diventa importantissimo trovare soluzioni che mirano innanzitutto alla tutela della ricchezza accumulata ed al valore creato dalla propria azienda nel tempo.
In quest'ambito il ruolo del consulente finanziario è quello di proporre soluzioni rigide e flessibili allo stesso tempo: rigide per ciò che riguarda la tutela e la messa in sicurezza del patrimonio dell'imprenditore e della sua famiglia;
flessibili, invece, per quanto riguarda i prodotti proposti, che devono essere al passo con i cambiamenti economici, fiscali e legislativi, e seguire anche i cambiamenti personali dell'imprenditore o del professionista (nascita dei figli, separazioni, divorzi, passaggi generazionali ecc…).

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Nell'ambito della mia professione, il valore aggiunto che porto è la mia capacità di capire a fondo chi mi sta di fronte e "vestire suoi panni," nonché la capacità di ascoltare le persone e capire le loro vere esigenze, le loro paure, e i loro obiettivi di medio - lungo periodo. La tutela patrimoniale, spesso prevede delle soluzioni complesse e articolate, poco conosciute dall'imprenditore e/o professionista (polizze finanziarie evolute, fondi patrimoniali, mandati fiduciari, ecc…), il mio compito è quello di accompagnare il cliente verso le scelte di investimento più adatte a preservare e consolidare non solo il patrimonio esistente, ma anche quello futuro.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clienti a cui mi rivolgo è rappresentato da titolari di piccole e medie imprese, da professionisti affermati ed emergenti, che hanno patrimoni mobiliari ed immobiliari, nonché persone e famiglie (anche allargate) da proteggere e tutelare.
Per le loro esigenze, spesso complesse, cerco di proporre soluzioni semplici, equilibrate ed efficienti.

SALVATORE ZINDATO
E-mail: salvatore.zindato@lifebanker.bnlmail.it
Tel. 0547.676211
Cell. +39 333.9009936
Ufficio: BNL-BNP PARIBAS
Corso Garibaldi 431
89127 Reggio Calabria

Paolo Pineschi

B.ca Passadore & c.
TOSCANA

Membro Ass.ne."Il Trust in Italia" dal 2003. CWMA® - e UBS Wealth Management Diploma nel 2013. Opero ininterrottamente nel Private Banking, alle dipendenze di vari Istituti, dal 1996: ABN AMRO SAM Principato Monaco, Deutsche Bank a Modena e Bologna, B.Steinhauslin poi MPS a Modena, Siena e Firenze, UBS.
Attualmente responsabile Private Banking Firenze di B.ca Passadore & c.. Oltre a seguire direttamente un cospicuo portafoglio clienti, coordino un team di 3 persone. All'attività di consulenza mobiliare ed asset allocation, ho affiancato sin dall'inizio aspetti di pianificazione fiscale e successoria.

PAOLO PINESCHI
E-mail: paolopineschi@infinito.it
Tel. 055.293821
Cell. +39 342.1543396
Ufficio: Via dei Tornabuoni 15
Firenze

COSIMO GIUSEPPE COLUCCI
E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 335.6283878
Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r
70125 Bari

Cosimo Colucci

Allianz Bank
PUGLIA

Nato a Bari il 26/07/1967.
Studio in Bari alla via Corso A. De Gasperi 312/R Tel. 080 9179180 - 3356283878 Dal 29 aprile 1991 a maggio 2004 promotore finanziario con Banca Bnl investimenti Da giugno 2004 Financial Advisor con Allianz Bank F.a.
Iscritto Albo pf dal 1993
Certificato Efpa dal 2008
Finalista PF Awards 2014 tematica tutela patrimoniale e pianificazione successoria Finalista PF Awards 2015 tematica pianificazione successoria.

Mauro Pizzini

Banca Valsabbina
LOMBARDIA

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.
Promotore dal 2001 ho ottenuto nel 2009 la certificazione €fa (European financial advisor) e il continuo percorso di formazione, che sta proseguendo con il corso per conseguire anche la certificazione €pf (European financial planner), mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mercati finanziari, aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

MAURO PIZZINI
E-mail: mauro.pizzini@lavalsabbina.it
Tel. 030.9119521
Ufficio: BANCA VALSABBINA
Via Agello, 26
25015 Desenzano del Garda (BS)

MAURIZIO FERLUGA
E-mail: maurizio.ferluga@gmail.com
Tel. **04.043053**
Cell. +39 348.3860486
Ufficio: Strada del Friuli 293/1
34136 Trieste

Maurizio Ferluga

Südtirol Bank
FRIULI-VENEZIA GIULIA

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 asset allocation, previdenza alternativa e di programmazione successoria.
Dopo esperienze da promotore finanziario e manager, e dopo aver preso parte ad una start-up locale, da un anno mi occupo dello sviluppo e della selezione dei candidati per conto di Südtirol Bank AG.

Enrico Ruvoletto

Banca Fineco
VENETO

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 degl istrumenti 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.

ALESSANDRO STOKELY BALDASSARRE
E-mail: alessandro.stokelj@solfin.it
Cell. +39 335.5654889
Ufficio: Via Lagrange, 3
35143 Padova

ENRICO RUVOLETTO
E-mail: enrico.ruvoletto@pfafineco.it
Tel. 0498.283332
Cell. +39 347.1163373
Ufficio: FinecoBank
Via Tommaseo 69
35131 Padova

Alessandro Stokelj Baldassarre

Solidarietà & Futuro
LOMBARDIA

Nasce a Milano, si laurea a Trieste col massimo dei voti, prende un Master in Business Administration (M.B.A.) negli Stati Uniti.
Dopo undici anni fugge dalla Banca per cui ha lavorato ed inizia ad offrire alla clientela assistenza nel settore della consulenza finanziaria.
Oggi vive a Padova, si sposta spesso in tutto il nord-est lavorando sempre con Solidarietà & Finanza, la sim milanese che dal 1998 ha inaugurato i contratti di consulenza in Italia.

Massimiliano Trapletti

Banca Fideuram
LAZIO

Laureato in Economia e Commercio, Certificato European Financial Planner svolgo la professione dal 1999 credendo nella formazione continua come Valore da trasferire ai clienti per la tutela dei loro patrimoni. Fondamentale il rapporto fiduciario che ho costruito nel tempo con i clienti perché solo tramite una stretta relazione si possono valutare le azioni da intraprendere e proporre soluzioni personalizzate. Negli anni è cresciuta la richiesta di assistenza in materia di "Pianificazione Successoria" da parte dei clienti e sono convinto che solo un "efficiente passaggio generazionale" possa tutelare il patrimonio accumulato negli anni ed eliminare il "rischio di conflittualità degli eredi".

MASSIMILIANO TRAPLETTI
E-mail: mtrapletti@bancafideuram.it
Cell. +39 335.5945706
Ufficio: Banca Fideuram
Piazzale G. Douhet, 31
00143 Roma

PREMIAZIONE

UNIONE FIDUCIARIA S.p.A.

MyAdvice

RIVISTA DI FORMAZIONE FINANZIARIA

La Rivista Formativa
del Professionista
della Finanza®

ABBONATI

Avrai uno **sconto speciale del 10%**
su tutti i nostri corsi e libri proposti

1 anno (4 numeri)
a soli
40,00€
anziché ~~44,00~~ €

PER ABBONARTI O
REGALARE L'ABBONAMENTO

chiama il numero 02.39565725
scrivi una mail a acquisti@FinanzaStore.com
visita il sito www.FinanzaStore.com

La rivista trimestrale di PF Professione Finanza

AREA TEMATICA

CONSULENZA ALLA FAMIGLIA

CONSULENZA ALLA FAMIGLIA

Cosa fare anche da un punto di vista fiscale

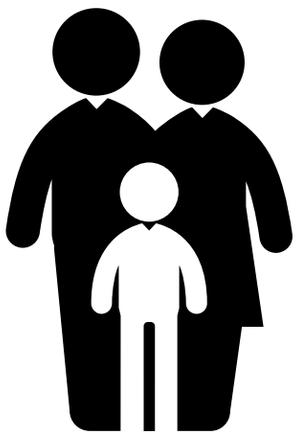
VINCITORE CONSULENZA FISCALE

Giuseppe Ghittoni

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Opera da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, dapprima in una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram.
Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del S.Cuore, ha successivamente frequentato il Master Universitario in "Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria" presso lo stesso ateneo. Nel corso degli anni di vita professionale alle tematiche prettamente finanziarie e a quelle di asset allocation di portafoglio ha aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità, in modo tale da poter rispondere a tutte le esigenze della clientela in modo personalizzato.

Per un consulente che si trova quotidianamente a gestire risparmi e patrimoni appartenenti a nuclei familiari estremamente eterogenei e complessi, la tematica indicata nel titolo è senza dubbio di estremo interesse e ricca di spunti di riflessione.
In base ai dati dell'ultimo censimento Istat in Italia una famiglia oggi è mediamente composta da 2,4 persone, una famiglia su tre da una sola persona, e vi sono oltre 2,5 milioni di separati e divorziati.
All'interno di questo scenario si intrecciano quindi una molteplicità di casistiche in cui gli aspetti patrimoniali, oltre ad essere complessi, sono fonte di preoccupazioni e litigi per gli attori coinvolti.
La riforma del diritto di famiglia compie quest'anno quarant' anni, essendo stata istituita con la Legge 19 maggio 1975 n. 151 e fu allora foriera di diverse novità, la principale delle quali prevedere come regime patrimoniale legale la comunione di beni. Questo perché, introducendo la legge l'obbligo per entrambi i coniugi di contribuire alle esigenze della famiglia, il nuovo regime portò un aspetto di grande rottura rispetto al passato: determinare la condivisione degli incrementi di ricchezza conseguiti dalla coppia anche grazie alle singole attività dei coniugi durante tutta la durata del matrimonio. La riforma recepì l'esigenza di tutelare la posizione debole della donna, prevalentemente occupata nel lavoro casalingo e quindi impossibilitata ad accumulare ricchezze. Si pensi che prima della riforma il regime patrimoniale legale era quello della separazione e l'unica convenzione matrimoniale applicata era quella assolutamente anacronistica diretta a costituire la dote.



IN ITALIA

COMPOSTA DA **2,4** PERSONE IN MEDIA

1 SU 3 SOLA PERSONA

2,5 MILIONI SEPARATI E DIVORZIATI

In questi quarant'anni sono ovviamente emerse tutte le lacune del legislatore a cui la giurisprudenza e la dottrina hanno sopperito disciplinando però singole ipotesi e fattispecie, mancando tuttora una nuova disposizione normativa più completa.
Altri ordinamenti sono invece molto più dinamici e favoriscono un approccio di pianificazione prematrimoniale.
Si pensi ai "prenuptial agreement" – patto prematrimoniale - istituto conosciuto in particolare nel diritto americano che mira a regolare l'intero assetto economico tra coniugi.
In Italia i patti prematrimoniali sono considerati nulli, perché la nostra legge ritiene che i diritti dei coniugi non possano essere limitati o ceduti in deroga a quanto previsto dalla legge e non si possa regolare preventivamente l'eventuale fine del matrimonio.
Spesso il consulente finanziario viene interpellato in modo tardivo come spesso avviene relativamente alle tematiche di pianificazione successoria, mentre una riflessione ponderata e presa al momento giusto permette di affrontare in modo più sereno almeno gli aspetti di carattere economico e patrimoniale.
In riferimento ai conti cointestati sono

Spesso il consulente finanziario viene interpellato in modo tardivo come spesso avviene relativamente alle tematiche di pianificazione successoria, mentre una riflessione ponderata e presa al momento giusto permette di affrontare in modo più sereno almeno gli aspetti di carattere economico e patrimoniale

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Per descrivere correttamente la mia attività penso sia importante partire dagli anni della formazione universitaria, quando all'interno degli studi in Economia e Commercio la passione era già orientata verso il mondo della finanza e verso lo studio dei mercati finanziari. L'esperienza professionale mi ha poi portato attraverso periodi ricchi di soddisfazioni, prima in un istituto di credito locale e poi nella principale rete di promotori finanziari in Italia. Nel tempo, mentre l'interesse e lo studio per i mercati finanziari sono rimasti intatti, ho sentito fortemente il bisogno di ampliare il bagaglio di conoscenze in tema di fiscalità, di tutela patrimoniale, di previdenza integrativa, di finanza comportamentale,… per poter assistere al meglio la clientela da me seguita e accompagnarla nell'accumulazione, preservazione e trasferimento del patrimonio.
In questa ottica di fondamentale importanza è stato frequentare il Master Universitario in Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria e successivamente dedicare ogni anno tante giornate a seminari e corsi di formazione.
La formazione continua è, unitamente alla deontologia professionale, il pilastro su cui poggia una corretta gestione dei patrimoni dei clienti.
In quindici anni di lavoro le soddisfazioni sono state tante, soprattutto quelle provenienti dalla clientela che ha apprezzato non solo il frutto della gestione degli investimenti, ma lo sforzo nel realizzare soluzioni personalizzate alle esigenze da lei espresse. Questo è avvenuto anche grazie ad un paziente lavoro di educazione finanziaria, volto ad aiutarla a prendere decisioni il più possibile consapevoli dei vantaggi che le stesse offrivano. La valenza di questo approccio è molteplice, perché un cliente informato in modo trasparente è un cliente che più facilmente raggiunge i suoi obiettivi, non cadendo in errori frutto dell'emotività e della disinformazione.
In tanti mi chiedono come vedo l'evoluzione della nostra professione e mi sento senza dubbio tranquillo nel rispondere che, per i colleghi che mettono al centro della loro attività lo studio e le esigenze di chi si affida al loro lavoro, i prossimi anni saranno ricchi di soddisfazioni. Infatti è proprio nei momenti in cui la congiuntura è più sfavorevole che serve un professionista in grado di guidare in un porto sicuro i risparmi dei clienti e il raggiungimento dei loro obiettivi.

diversi gli articoli del codice civile che affrontano questo aspetto e l'elaborazione giurisprudenziale nel tempo ne ha chiariti i diversi ambiti e contesti di applicabilità.
Il contratto di conto corrente intestato a più persone è disciplinato dall'art. 1854 c.c. il quale afferma che "nel caso in cui il conto sia intestato a più persone, con facoltà per le medesime di compiere operazioni anche separatamente, gli intestatari sono considerati creditori o debitori in solido dei saldi del conto". Da una prima lettura sembrerebbe che ciascun cointestatario possa esigere in qualsiasi momento l'intero saldo attivo rispondendone, in solido con gli altri intestatari, di quello passivo. L'elaborazione giurisprudenziale ha però chiarito che la norma citata operi solo per quanto concerne i rapporti tra i cointestatari del conto corrente bancario e la banca, mentre i rapporti tra i contitolari del conto sono invece disciplinati dall'art. 1298 c.c. il quale dispone come segue: "nei rapporti interni l'obbligazione in solido si divide tra i diversi debitori o i diversi creditori, salvo che sia stata contratta nell'interesse esclusivo di alcuno di essi. Le parti di ciascuno si presumono uguali, se non risulta diversamente". Il pari diritto degli intestatari (e quindi anche, ad esempio, di una coppia di coniugi) sul saldo di conto corrente è perciò una presunzione di uguaglianza e come tale superabile dalla prova contraria offerta in via documentale. Se il saldo attivo di un conto cointestato a due coniugi è il frutto dei guadagni o dei beni personali di un coniuge, l'altro coniuge non potrà avanzare nessun diritto su tale somma di denaro. In questo senso la Cassazione si è più volte espressa e in particolare, con la sentenza n. 8002 del 27 aprile 2004, ha chiarito che "il regime di comunione legale di cui all'art. 177 c.c. coinvolge i soli acquisti di beni e non inerisce invece alla instaurazione di rapporti meramente creditizi, quali quelli connessi, ad esempio, all'apertura di un conto corrente bancario nel corso della convivenza coniugale, i quali, se cointestati, non esorbitano dalla logica di un tale tipo di rapporti e non conoscono quindi alcuna
preclusione legata al preventivo scioglimento della comunione legale coniugale e – quindi – al preventivo passaggio in giudicato della sentenza di separazione".
Alla luce di questo quadro normativo è quindi facilmente comprensibile come sia utile per una famiglia pianificare in tempi opportuni e tramite l'ausilio di un professionista non solo gli aspetti finanziari, ma anche quelli patrimoniali.
Se il primo pensiero legato al regime patrimoniale della famiglia è associato alle circostanze in cui il nucleo familiare viene a rompersi e alle liti relative alla divisione dei beni, in realtà una minac-

Oltre a istituti giuridici quali il fondo patrimoniale, che può affiancare indifferentemente sia il regime della comunione legale dei beni che quello della separazione ma che presuppone l'esistenza di un vincolo coniugale, vi sono altri strumenti il cui utilizzo è spesso trascurato o utilizzato in modo improprio, nonostante la flessibilità e la facilità di utilizzo: le polizze vita

cia altrettanto frequente ai beni stessi potrebbe arrivare da soggetti esterni alla famiglia, in particolar modo per quei nuclei familiari nei quali uno dei coniugi eserciti una attività imprenditoriale. Si pensi ad esempio ad una ingiunzione di pagamento alla quale possa seguire l'azione esecutiva attraverso il pignoramento. In questo caso il regime della separazione dei beni – seppure più vantaggioso rispetto a quello della comunione – non permette una protezione ottimale del patrimonio, il quale resta aggredibile per il 50% del controvalore. Oltre a istituti giuridici quali il fondo patrimoniale, che può affiancare indifferentemente sia il regime della comunione legale dei beni che quello della separazione ma che presuppone l'esistenza di un vincolo coniugale, vi sono altri strumenti il cui utilizzo è spesso trascurato o utilizzato in modo improprio, nonostante la flessibilità e la facilità di utilizzo: le polizze vita.

Esse sono contratti con i quali l'assicuratore, a fronte del pagamento di un premio da parte del contraente, si obbliga entro i limiti convenuti a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento inerente la vita umana. Parlando con la clientela è facile accorgersi di come questo strumento sia stato spesso utilizzato dalle reti distributive, sia di carattere assicurativo che bancario e finanziario, come prodotto di investimento anziché come strumento di pianificazione. In realtà la polizza, nelle varie tipologie dei rami assicurativi, è lo strumento più adatto per proteggere e conservare il patrimonio attraverso la gestione dei rischi.

In riferimento alle ipotesi di aggressione del patrimonio a cui si faceva prima riferimento, l'art. 1923 c.c. enuncia l'impignorabilità e l'insequestrabilità delle polizze vita: "Le somme dovute dall'assicuratore al contraente o al beneficiario non possono essere sottoposte ad azione esecutiva o cautelare". La giurisprudenza nelle linee guida delineate nel tempo, ha parzialmente modificato la certezza dell'enunciato, ma le caratteristiche di impignorabilità e insequestrabilità sono sicuramente confermate per tutte le polizze collegate a gestioni separate e sottoscritte in bonis, ossia non per eludere eventuali creditori e/o aventi diritto.

L'altra caratteristica per cui le polizze vita sono uno strumento fondamentale nella pianificazione patrimoniale è dato dal fatto di non rientrare nell'asse ereditario, in quanto i beneficiari acquisiscono il diritto al pagamento della prestazione "iure proprio" in base alla designazione fatta dal contraente. Questa peculiarità permette di destinare parte dei propri beni in esenzione di imposta di successione, indipendentemente dalla scelta relativa al regime patrimoniale della famiglia.

A questi aspetti occorre coniugare anche una riflessione di carattere fiscale. Infatti l'appeal fiscale delle polizze è da sempre stato sostenuto da due grandi vantaggi: il differimento della tassazione sulle plusvalenze al momento del riscatto e l'esenzione Irpef sul capitale erogato ai beneficiari in caso di decesso dell'assicurato. Mentre il primo vantaggio è rimasto inalterato, la "legge di stabilità 2015" ha stabilito che l'esenzione Irpef deve essere limitata alla sola parte di capitale erogato a copertura del rischio demografico, assoggettando quindi a tassazione la componente finanziaria. Nonostante un trattamento fiscale meno vantaggioso rispetto al passato, le polizze vita restano però sempre il più comodo e flessibile strumento per una efficace pianificazione patrimoniale.

L'appeal fiscale delle polizze è da sempre stato sostenuto da due grandi vantaggi: il differimento della tassazione sulle plusvalenze al momento del riscatto e l'esenzione Irpef sul capitale erogato ai beneficiari in caso di decesso dell'assicurato

GIUSEPPE GHITTONI
E-mail: gghittoni@bancafideuram.it
Tel. 0523.623611
Cell. +39 348.1511189
Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16 ang. Via Cortesi
29122 Piacenza

PAROLA AI VINCITORI

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

La complessità dei nuclei familiari del ventunesimo secolo ha profondamente inciso sugli aspetti patrimoniali e sulle decisioni di investimento degli individui. Di conseguenza un professionista che si occupa di gestire i risparmi di imprenditori, professionisti e famiglie non può ignorarne la struttura e il complesso sistema di norme ad esso legato. A titolo di esempio si consideri che in Italia le famiglie "tradizionali" costituite da una coppia di genitori con figli costituisce solamente la metà dei nuclei familiari, i nuclei monogenitoriali circa un sesto e le famiglie senza un vincolo di coppia sono oltre tre milioni.
In questo contesto è indispensabile per il consulente finanziario conoscere i principali istituti del diritto di famiglia e le dinamiche del diritto successorio. In tal modo è possibile pianificare con la clientela degli investimenti non solo performanti, ma che possano rispondere con efficacia ai bisogni presenti e a quelli futuri degli individui e delle loro famiglie, individuandone eventualmente anche quelli latenti.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che penso di poter dare alla clientela rispetto alla maggior parte delle operazioni che ogni giorno vengono sottoscritte presso gli sportelli bancari e postali consiste nel fornire una consulenza che coniughi molteplici aspetti, attraverso una visione di insieme su più tematiche solo apparentemente scollegate tra loro.
Alla imprescindibile conoscenza dei prodotti e delle loro caratteristiche finanziarie è infatti indispensabile oggi abbinare conoscenze in tema di diritto patrimoniale, di fiscalità e di finanza comportamentale. La richiesta di consulenza da parte del cliente è ancor oggi sovente legata ad un accumulo genericamente finalizzato ad affrontare imprevisti futuri per sé e per i figli. Questo avviene o tramite strumenti non sempre adatti all'obiettivo da raggiungere oppure scelti in modo errato in base a esperienze negative passate. L'aiuto di un consulente permette di mettere a fuoco l'effettiva esigenza del cliente con le soluzioni di investimento più appropriate.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Considerando che ogni cliente è un soggetto che opera all'interno di una famiglia, il target di clientela è quanto mai vasto. Se da un lato è evidente che grandi patrimoni necessitino di sinergie tra professionisti per gestire un ventaglio di bisogni complessi e in continua evoluzione, in realtà anche in presenza di piccoli patrimoni può essere necessario un professionista che sappia coniugare competenze trasversali non solo al verificarsi di problemi ma possibilmente in fase di pianificazione.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

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, partendo dall'individuazione delle esigenze e degli obiettivi della clientela, attraverso un processo di pianificazione finanziaria, cerco di individuare le soluzioni d'investimento e di protezione del patrimonio più rispondenti ai bisogni espressi, seguendo la loro evoluzione nel tempo.

Maurizio Calvia

Banca Fideuram
LIGURIA

1996 laurea in Economia e Commercio presso L'Università degli Studi di Genova con il punteggio di 107/110
1998 assunzione a tempo indeterminato presso Banco di Chiavari e della Riviera Ligure
2004 ingresso in Banca Fideuram come Private Banker a seguito del superamento dell'esame da promotore finanziario
2006 conseguimento certificazione European Financial Advisor
2008 corso Private Banking presso SDA Bocconi di Milano
2009 corso International Wealth Management presso Imperial College di Londra

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

Oggi la famiglia rappresenta sempre più il crocevia di bisogni articolati, complessi e non sempre univoci. La presenza di diverse generazioni all'interno del nucleo famigliare, ognuno con bisogni molto differenti (si pensi al tema previdenziale tra genitori e figli), e l'affacciarsi di nuove forme di famiglia, come le cosiddette coppie di fatto, con o senza figli, o ancora di famiglie allargate, formate da genitori separati, magari con prole, rende di fondamentale importanza un approccio consulenziale per comprendere a fondo le esigenze dei diversi attori e delle dinamiche che le modificano nel tempo.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

L'approccio ai bisogni della famiglia non può che essere interdisciplinare. Competenze finanziarie, patrimoniali, fiscali, previdenziali diventano indispensabili, unitamente alla capacità di cogliere i bisogni oggi espressi anche in forma latente, per poter servire al meglio il nucleo famigliare.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Vista la situazione socio-economica attuale, di forte discontinuità rispetto a modelli tradizionali di famiglia del passato, rivolgo di fatto la mia attività a tutte le forme di famiglie, partendo quindi dalle forme famigliari più lineari a quelle allargate e di fatto.

MAURIZIO CALVIA
E-mail: mcalvia@bancafideuram.it
Tel. 010.310821
Cell. +39 347.3900566
Ufficio: Banca Fideuram
Via dei Maristi, 2
16146 Genova

Vittorio Fanelli

Banca Popolare di Puglia e Basilicata
PUGLIA

Nato a Torino (TO) il 12/11/1984, mi sono diplomato nel 2003 come ragioniere perito commerciale e programmatore con la votazione finale di 100/100 con una nota di merito. Sono iscritto all'albo unico nazionale dei promotori di servizi finanziari con delibera consob n. 14510 del 06/04/2004. Sono iscritto nel registro unico degli intermediari assicurativi e riassicurativi sezione E con n. Iscrizione E000203954 del 01/10/2007. Sono stato premiato come miglior consulente in italia nella consulenza fiscale alla famiglia durante la cena di gala del 31/01/2014 dei Pf Awards 2014. Lavoro con la Banca Popolare di Puglia e Basilicata dal 15/06/2004 con la qualifica di Promotore Finanziario Senior. PFSpecialist Oro nella consulenza alla famiglia dei PF Awards 2015.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività di Promotore Finanziario senza volerlo, appena mi sono diplomato come ragioniere, con il massimo dei voti, stavo inviando il mio curriculum vitae a tutti gli istituti di credito d'Italia. Quando sono entrato nel sito della Banca Popolare di Puglia e Basilicata l'unico modo per poter inviare il mio curriculum vitae era quello di inviarlo come Promotore Finanziario. Non sapevo ancora la differenza tra Promotore Finanziario e dipendente di banca, l'importante per me era inviare la mia candidatura. L'unica chiamata che ho ricevuto dal sistema bancario indovinate un po' da chi l'ho ricevuta? Proprio dalla Banca Popolare di Puglia e Basilicata. Avevo solo 19 anni, appena diplomato, superai subito la selezione e verso la fine del 2003 iniziai gli studi per diventare un Promotore Finanziario attraverso la scuola di formazione della banca. Ho superato subito il concorso e il 06/04/2004 ero iscritto all'albo unico Nazionale dei Promotori Finanziari. Da quel giorno è partita la mia prima esperienza lavorativa e dopo quasi 11 anni di attività vi confesso di aver avuto tantissime soddisfazioni professionali da questo lavoro. Il continuo impegno, la tenacia nel proseguire questo percorso, le continue aule di formazione, il relazionarmi ogni giorno con la clientela che ho l'onore di gestire tra clienti affluent, prospect e private mi da la giusta motivazione di dare sempre il meglio di me stesso e di migliorarmi continuamente. La soddisfazione più grande che ricevo da questa professione e il poter trovare ogni giorno soluzioni valide alle diverse esigenze personali della clientela che si affida alla mia consulenza e la maggior soddisfazione è ricevere con il tempo i ringraziamenti da parte dei clienti per l'ottimo lavoro svolto con successo attraverso la segnalazioni di loro parenti e amici che a loro volta hanno bisogno di una persona di fiducia a cui affidare la gestione dei propri risparmi. Il mio ruolo è quello di aiutare il mio cliente a valutare le sue reali esigenze finanziarie, talvolta inespresse, 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. Tutto questo passando per l'analisi del suo bilancio familiare, la sua propensione al risparmio, l'individuazione di progetti familiari importanti da raggiungere con tranquillità e sicurezza, non sottovalutando l'impatto fiscale nelle scelte di investimento.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

E' importantissimo sapersi approcciare in ottica consulenziale alle famiglie in quanto le esigenze che presentano oggigiorno sono più complesse di quelle delle famiglie dei nostri genitori. La precarietà del lavoro, il perdurare della crisi economica, il fenomeno delle famiglie allargate, il venir meno del welfare, i casi di mala sanità, sostenere la crescita dei figli, i loro studi, il loro matrimonio, l'acquisto della casa, curare il passaggio generazionale ecc ecc, sono aspetti da tenere in considerazione prima di formulare una proposta di investimento ad un cliente. Per questo è fondamentale ricevere una consulenza personalizzata da parte di un professionista della finanza che sappia orientare il cliente nel rilevare le sue reali esigenze finanziarie ricercando soluzioni di investimento in linea con gli obiettivi familiari.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che un professionista della finanza come me può portare ai suoi clienti è quello di saper analizzare con attenzione tutte le diverse situazioni familiari che i clienti possiedono sapendo individuare gli aspetti più salienti da soddisfare attraverso i diversi strumenti finanziari che il mercato offre. La complessità della materia finanziaria non permette a molte famiglie di saper individuare in autonomia le migliori soluzioni di investimento, le banche e le poste si limitano alla sola vendita di prodotti finanziari a volte complessi non mettendo in evidenza i relativi rischi connessi, mentre le famiglie di oggi sono alla ricerca di consulenza. Il mio lavoro è quello di fornire un servizio di consulenza di qualità sapendo che lavoro nell'esclusivo interesse del mio cliente.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il mio target di clientela ha cui rivolgo principalmente i miei servizi di consulenza sono le famiglie che hanno un patrimonio compreso tra i 50.000,00 € e i 200.000,00 €; i liberi professionisti come avvocati, dentisti, notai, farmacisti, medici, agenti immobiliari, commercialisti, geometri ecc; imprenditori edili con patrimoni superiori ai 500.000,00 €. Inoltre essendo un giovane professionista di 30 anni rivolgo la mia consulenza anche ai giovani che iniziano la loro prima esperienza lavorativa dopo gli studi universitari, mettendo in evidenza l'importanza che devono dare al risparmio mensile tramite i piani di accumulo del capitale per poter raggiungere i loro obiettivi futuri di costruzione di una nuova famiglia.

VITTORIO FANELLI
E-mail: fanellivittorio84@gmail.com
Tel. 0883.534948
Cell. +39 347./1125384
Ufficio: Via Leontina De Nittis 2/f
76121 Barletta (BT)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia passione per questo settore nasce da bimba, quando appesa alla mano del mio papà lo accompagnavo in banca. L'addetto del borsino che scorreva il giornale snocciolando titoli e numeri, il suo computer dallo schermo tutto nero dalle scritte verdi e bianche fitte fitte per me incomprensibili, il direttore che veniva a salutarci e mi faceva un regalino, le raccomandazioni perlopiù vane di papà di ascoltare in silenzio, sono immagini care di giorni in cui si andava a fare qualcosa di importante. I miei primi passi però li ho mossi nel mondo assicurativo, esperienza importantissima perché mi ha permesso di acquisire un bagaglio tecnico utilissimo per l'attività di consulenza nelle soluzioni di protezione della persona, del reddito e del patrimonio, nonché di mantenermi negli ultimi anni di università. Lavorando con i clienti e continuando i miei studi mi rendevo sempre più conto di come il mondo della protezione e della previdenza, per quanto affascinante, non rispondesse a tutti i bisogni delle persone e non mi permettesse di mettere a frutto tutto quello che stavo imparando sulla consulenza e sulla pianificazione finanziaria applicata al ciclo di vita delle persone. Continuavano a piacermi, invece, l'aspetto imprenditoriale dell'attività, l'autonomia decisionale, il rapporto diretto con i clienti, la gratificazione nel capire che per loro facevo la differenza e la possibilità di trovare sempre tempo per continuare a studiare e ad investire su me stessa e sulle mie competenze. Il passo verso la promozione finanziaria è stato breve. Il mio è un lavoro che richiede grande credo, volontà e impegno, ma anche grande senso di responsabilità e la prima mia responsabilità è sempre stata acquisire competenze serie ed approfondite, che mi mettessero in grado di comprendere a fondo me stessa, il contesto in cui agisco, le persone ed i loro bisogni e gli strumenti che ho a disposizione per soddisfarli. Per questo, mentre svolgevo la mia attività, ho conseguito con l'Università Cattolica due master (in Finanza e Tecnologia applicata alla Finanza ed in Consulenza e Risparmio Gestito), la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità certificata a norma UNI 11402:2011 e continuo a dedicare passione, tempo e risorse alla mia formazione. Questa cosa mi ha permesso, tra l'altro, di operare anche come Formatore.

Monica Gardella

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

Iscritta all'Albo Unico dei Promotori dal 1999, arriva alla promozione finanziaria dal mondo delle assicurazioni. Laureata in Economia e Commercio all'Università Cattolica. Da sempre convinta che la prima responsabilità di un professionista sia mettere in campo competenze serie e approfondite ha conseguito due master con l'Università Cattolica, la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità Certificata secondo la norma UNI 11402:2011 e continua a dedicarsi con passione all'aggiornamento professionale. Questo le ha permesso di dedicarsi, oltre che ai Clienti, all'attività di Formatore.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

Complessità è la parola chiave. Separazioni, divorzi, convivenze, scelta del regime patrimoniale tra i coniugi, responsabilità civile, riflessi sulla situazione economica a patrimoniale della famiglia delle vicende professionali o imprenditoriali dei coniugi, risvolti sulla vita delle famiglie della crisi economica sono solo alcuni dei temi che rendono questo approccio strategico.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Poter avere una rappresentazione organica e integrata della propria situazione in termini di rischi, opportunità, strategie attuabili strumenti e, non trascurabile, supporto nel dialogo con i professionisti specifici nelle varie aree di intervento (commercialista, avvocato, notaio, …)

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

A tutti i clienti che desiderano mettere in sicurezza il proprio conto economico attuale e prospettico e tutelare il proprio patrimonio personale e familiare.

MONICA GARDELLA
E-mail: studiogardella@gmail.com | monica.gardella@pfwidiba.it
Cell. +39 339.4568406
Ufficio: Galleria della Borsa
Largo G. Matteotti 9
20121 Piacenza

Francesco Paese

Banca Fideuram
PIEMONTE

Sono laureato in Economia del Commercio Internazionale e Mercati Valutari, ho approfondito la mie conoscenze sui mercati e gli intermediari presso la SDA Bocconi con il corso di "Perfezionamento per consulenti e gestori del risparmio" ed in seguito presso Imperial College London corso di "Wealth Management&Advisory". Ho una certificazione €fa rilasciata da €fpa e dal 2005 partecipo come docente al progetto "€conomicamente" di educazione finanziaria nelle scuole promosso da ANASF. Ho lavorato presso la direzione centrale back office finanza di Banca Intesa dal 1995 al 1999, successivamente ho ricoperto vari ruoli operativi all'interno di filiali fino all'incarico di vice direttore e gestore di clientela privata affluent. Dal 2001 sono entrato in Banca Fideuram come promotore finanziario e dal 2008 ho anche un ruolo di Group Manager con la responsabilità di un Agenzia ed il coordinamento di un gruppo di private banker.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare in banca nel 1996 dopo la laurea in Economia del Commercio Internazionale, successivamente mi sono reso conto che la maggior parte dei clienti ricercano un professionista con il quale poter dialogare in modo aperto e che possa offrire servizi personalizzati e di qualità. Ho scelto quindi di specializzarmi nella consulenza patrimoniale. Svolgo questa attività con passione e dedizione: queste due parole sono fondamentali per definire la mia professione.
Passione perché fare consulenza in una parola vuol dire "assistere" e quindi non bastano doti tecniche ma sono necessarie anche e soprattutto capacità relazionali, se non ci fosse la passione di chi crede in quello che fa, sarebbe tutto molto asettico ed impersonale. Al contrario spesso sono chiamato a svolgere un ruolo di "gestore delle emozioni", di confidente, di interprete dei bisogni o delle paure più profonde dei miei clienti, quindi il know-how tecnico è sì un fattore necessario ma non sufficiente.
La dedizione è indispensabile, in quanto le attività di un consulente patrimoniale sono variegate, complesse ed in continuo mutamento per effetto del contesto esterno e delle esigenze dei clienti. A differenza di alcuni fa, oggi mi preoccupo della gestione integrata del patrimonio del cliente e dei suoi familiari, sotto vari aspetti: finanziario, ottimizzazione fiscale, immobiliare, successorio, tutela e protezione. Servizi che posso offrire sia in prima persona che attraverso team di specialisti che mi supportano nel mio lavoro qualora si debbano affrontare e risolvere casistiche particolari.
Consulenza vuol dire assistenza e non vendita, quindi assisto i miei clienti nella individuazione dei loro progetti di vita e dei loro bisogni, li aiuto nell'assegnare delle priorità e delle tempistiche per ogni progetto o bisogno, condivido i percorsi o le soluzioni individuate mirate al raggiungimento degli obiettivi. Il cliente deve essere coinvolto in modo attivo e soprattutto essere consapevole delle scelte adottate in virtù dei suoi progetti.
Analizzo il profilo di rischio, 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.
Il processo di pianificazione é costantemente monitorato e rivisto qualora si verificassero dei cambiamenti del contesto esterno o personali del cliente.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

La complessità dell'universo "famiglia" renderà sempre più indispensabile la figura del consulente familiare che dovrà essere in grado di interpretare, comprendere, analizzare in profondità tutte le esigenze dei nucleo familiare da diversi punti di vista: progetti di vita, pianificazione successoria, tutela e protezione patrimoniale e dei rischi personali. Quindi il consulente della famiglia, dovrà avere anche competenze trasversali accompagnate da capacità ed abilità relazionali. In virtù del contesto economico italiano e di un welfare pubblico che riduce le garanzie e l'assistenzialismo, il ruolo del consulente sarà determinante per il benessere economico della famiglia, quindi si ricade in un ruolo sociale del pianificatore finanziario che dovrebbe essere opportunamente riconosciuto cosi come accade in altri Paesi Europei.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto è dato dal fatto che i miei clienti riconoscono nella mia attività non solo le capacità tecniche, le conoscenze, l'abilità nell'individuare le esigenze e proporre soluzioni adeguate, ma anche l'abilità di relazionarsi e di instaurare una rapporto fiduciario e di riservatezza.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Tutte le famiglie hanno delle esigenze di pianificazione finanziaria o di protezione, quindi ritengo che anche la coppia di giovani senza figli debba sin da subito chiedersi quali sono i loro progetti di vita ed obiettivi, come proteggersi da eventi imprevisti o tutelare il patrimonio mobiliare ed immobiliare. Rimane fondamentale far si che i giovani siano in grado di riconoscere le qualità indispensabili che il consulente deve avere e sceglierlo correttamente.

FRANCESCO PAESE
E-mail: fpaese@bancafideuram.it
Tel. 011.9415353
Cell. +39 347.4141465
Ufficio: Banca Fideuram
Piazza Cavour n.3 Chieri (TO)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Personal Advisor presso Banca Widiba SpA. Promotore finanziario iscritto all'albo Consob n. 9102 dal 1995 e iscrittto al R.U.I. ISVAP sezione E n. E000086234.

Tra i servizi offerti:
- consulenza e pianificazione finanziaria personalizzata
- private banking
- financial advisory
- portfolio advisory
- pianificazione successoria
- assicurazioni
- ottimizzazione fiscale finanziaria
- asset management

PF Specialist

Riccardo Pauselli

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

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 Widiba in qualità di Personal Advisor e si occupa di Pianificazione Finanziaria, Gestione del Risparmio, Consulenza Previdenziale, Protezione del Patrimonio (Attività fiduciaria, Trust, Pianificazione Successoria, Assicurazioni della persona e del patrimonio).

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

La consulenza finanziaria è, forse, una delle professioni più difficili e complesse oggi esistenti.
La vita moderna ha ampliato le esigenze e gli obiettivi delle famiglie e proprio per questo viene richiesto al consulente competenze e professionalità sempre maggiori in vari ambiti in modo tale da accompagnare il cliente nelle scelte di vita.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

A partire dalla costruzione di un solido rapporto di fiducia, affianco e seguo i clienti in maniera dedicata ed esclusiva in tutte le fasi del rapporto. Un impegno svolto con cura, dedizione ed elevata professionalità. Le attività formative sono considerate uno degli strumenti prioritari con cui potenziare le conoscenze e l'apporto consulenziale.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il cliente che necessita di maggior consulenza è sicuramente un client affluent che ha un articolazione di rapporti e relazioni sia ovviamente la clientela cosiddetta "private" che necessita invece di un servizio di consulenza ad altissimo valore aggiunto con un elevatissimo grado di personalizzazione.

RICCARDO PAUSELLI
E-mail: riccardo.pauselli@pfwidiba.it
Cell. +39 336.209286
Ufficio: Via Briganti 67
Perugia

Catia Pollarini

BCC
EMILIA ROMAGNA

Sono entrata in contatto con il mondo della consulenza finanziaria nel 1998, quando ho sostenuto l'esame per l'accesso all'albo dei promotori finanziari, dove sono tutt'ora iscritta. Dopo un breve periodo in una primaria compagnia di assicurazione, sono entrata a far parte del mondo del credito cooperativo, dove operò tutt'ora e dove mi sono sempre occupata di curare la consulenza alla clientela. Nel 2004 ho conseguito la certificazione Efpa, continuando nel corso degli anni a seguire corsi di formazione specializzati per rispondere al meglio ai continui cambiamenti delle esigenze della clientela. Dopo aver svolto per diversi anni il mio ruolo consulenziale in una filiale, ho ampliato la mia area operativa, sia attraverso la formazione interna dei colleghi, sia supportando le filiali più piccole affiancadole con consulenza specializzata.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato ad occuparmi di finanza nel 1998, quando ho sostenuto l'esame per l'accesso all'albo dei promotori finanziari,dove sono tutt'ora iscritta. Dopo un breve periodo in una primaria compagnia di assicurazioni, sono entrata a far parte del mondo del credito cooperativo, dove opero tutt'ora e dove mi sono sempre occupata di consulenza alla clientela retail.
Nel 2004 ho conseguito la certificazione Efpa, continuando nel corso di questi anni a seguire corsi di formazione specialistica per rispondere al meglio ai continui cambiamenti delle esigenze della clientela.
Dopo aver svolto per diversi anni il mio ruolo in una filiale, ho ampliato la mia area operativa sia attraverso la formazione interna dei colleghi, sia supportando le filiali più piccole affiancadole con consulenza specializzata.
Da quando sono entrata in contatto con il mondo del lavoro ho capito che il mondo della finanza e della consulenza erano il mio obiettivo, la passione che ho sempre messo in ciò che facevo è stata la mia spinta principale a superare le difficoltà che si sono presentate nel corso degli anni. Lavorando in un credito cooperativo, i cui punti di forza sono la conoscenza del territorio ed il tessuto relazionale con le famiglie e piccole medie imprese, il fatto di poter dare valore aggiunto con la propria professionalità non solo all'impresa o famiglia ma anche alla stessa comunità in cui opero è un grosso risultato. Ho sempre cercato e lo faccio tutt'ora di curare molto l'aspetto formativo in modo da far comprendere ai clienti il valore aggiunto di un professionista preparato che li supporta nelle loro decisioni.
Di casi consulenziale che hanno dato soddisfazione ce ne sono stati tanti, in particolare ho avuto svariati casi di persone disabili o anziane da tutelare ed il fatto di aver dato anche un supporto personale è stato motivo di orgoglio.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

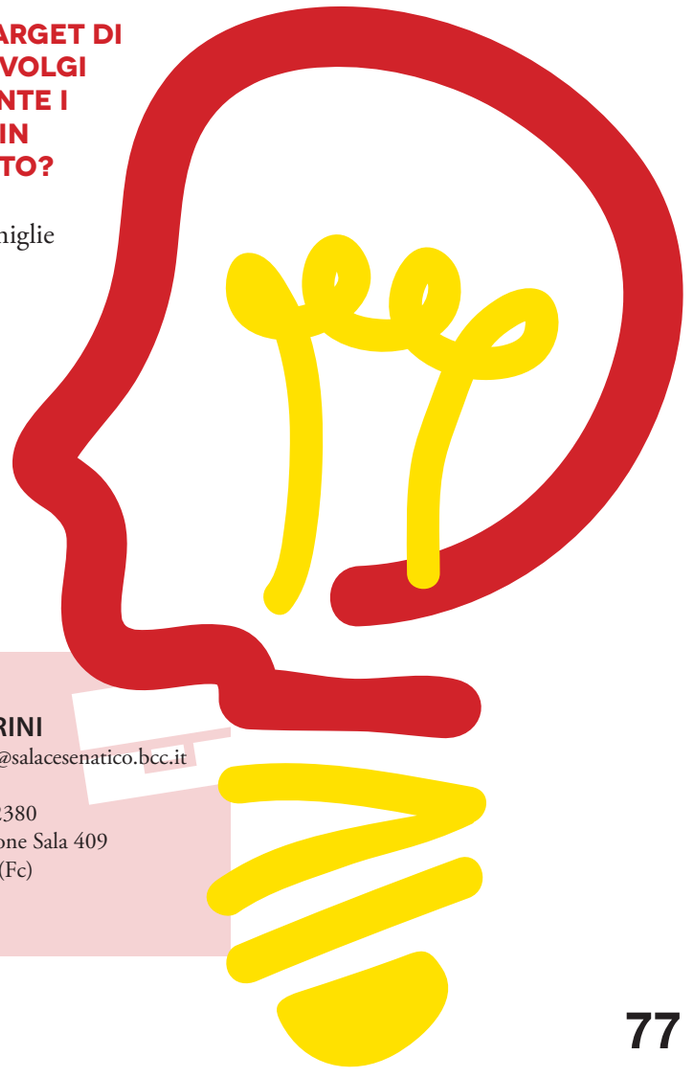
È importante considerare la consulenza alla famiglia in quanto i bisogni sono diventati sempre più complessi, negli ultimi anni ci sono stati svariati cambiamenti sia per quel che riguarda il contesto economico sia sotto l'aspetto sociale e sottovalutare queste tematiche può portare a non poche difficoltà, che possono intaccare anche in modo significativo il proprio patrimonio.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto in primis è il fattore relazionale in modo dai capire a fondo le esigenze delle persone con cui entro in contatto in modo da trovare la soluzione adatta, che non sia legata ad un semplice collocamento di un prodotto.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Mi rivolgo alle famiglie e privati.



CATIA POLLARINI
E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it
Tel. 0547.676211
Cell. +39 333.3162380
Ufficio: Via Campone Sala 409
47042 Cesenatico (Fc)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato con la professione nel 1999, fresco di laurea e di servizio militare appena compiuto, pieno di voglia e tempo, due requisiti indispensabili per fare questo lavoro!
Superato l'esame, la ricerca di clienti è iniziata subito con successo, facendomi anche illudere che questo lavoro fosse semplice. In realtà, l'illusione fu spazzata via dalla crisi dell'hi-tech nel 2000 e dalla tragedia dell'11 SeHembre 2001.
I primi furono anni molto difficili; tuHavia, tra alti e bassi costruivo il mio portafoglio clienti, anche perché riuscivo a mantenere un reddito acceHabile grazie alla collaborazione con uno studio tributario che mi ha consentito, nel 2005, anche di superare l'esame di Stato per Dottori Commercialisti. Un passaggio fondamentale se si considera che, nonostante io non sia iscritto all'Albo e non esercito la professione di commercialista, riesco oggi a sfruttare quel grande bagaglio di nozioni ed esperienza per aumentare la mia professionalità ai livelli che oggi, e in futuro, la consulenza finanziaria richiede.
Nel 2008, pur possedendo la laurea che mi avrebbe consentito di presentarmi dirttamente all'esame EFPA di 1°livello (EFA), ho deciso di iscrivermi a un corso di preparazione per il suo superamento, cosa che è avvenuta nella primavera del 2009. In quello stesso anno ebbi una delle esperienza professionali più appaganti: approfittando dello Scudo Fiscale, riuscii a concludere una trattativa direttamente in territorio straniero, rimpatriando un patrimonio molto consistente di un mio cliente; l'ostilità e l'autorevolezza della banca dove ci trovavamo, unitamente agli ovvi problemi legati al fatto di giocare "fuori casa", resero l'impresa più ardua del previsto; dopo oltre tre ore di colloqui contro una coppia di "colleghi" molto agguerriti, riuscii ad avere la meglio. Quell'esperienza mi ha insegnato che credendo in sé stessi e nella propria professione, nessun ostacolo si può considerare insormontabile. Ciò mi aiuta ogni giorno ad alzarmi con la volontà di crescere, anche perché quel cliente, che ora non è più tra noi, mi fa un po' da angelo custode.
Oggi consiglio le persone su come avere un rapporto sereno con il proprio patrimonio, divulgando una regola semplice: il denaro non è un fine, ma un mezzo per raggiungere i nostri obiettivi di vita e tutelare noi stessi e le persone a cui vogliamo bene.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

È molto importante l'ottica "consulenziale", se si intende per essa il fatto di poter pianificare, presidiando un rischio che non è solo quello finanziario, ma anche e soprattutto quello NON finanziario. Ovvero che si nasconde dietro una gestione inefficace del patrimonio, mobiliare e immobiliare, trascurando gli aspe, fiscali e normativi che coinvolgono sia la sua tutela aHuale, sia quella futura in vista di un passaggio generazionale. Ciò richiede di arricchire il nostro bagaglio di conoscenze, non pretendendo certo di sostituirci agli altri professionisti di famiglia, ma assumendo un ruolo di "pivot" nel far emergere le esigenze del cliente e dare quindi loro la soluzione migliore.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Penso di poter dare un valore aggiunto notevole ai clienti a cui faccio consulenza.
Gestire consapevolmente i risparmi dei clienti passa necessariamente attraverso una capacità di ascolto attiva e personalmente, avendo una laurea in materie economiche, sono convinto che questo abbia un peso specifico nella comprensione delle problematiche e, quindi, nella loro risoluzione.
Tutto ciò prestando molta attenzione a tradurre ai clienti in modo semplice e organico, concetti di per sé complicatti.
Per mia fortuna inoltre, lavoro in un'azienda molto attenta all'aggiornamento professionale, requisito indispensabile per mantenersi al passo con i continui cambiamenti di questo mondo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela a cui abitualmente mi rivolgo sono privati e famiglie di medio/elevato standing, anche se non ho preclusioni rispetto ad altre tipologie che, però, possono capitare più sporadicamente. L'età dei miei clienti è mediamente alta, e le esigenze sono solitamente quelle di amministrare un patrimonio già esistente ed accumulato nel corso della propria vita lavorativa. Mi capita perciò molto spesso di concentrarmi su problematiche che toccano gli aspetti generazionali; sull'argomento c'è pochissima consapevolezza e la capacità di far emergere il problema di pianificare in questo ambito, superata la scaramanzia, solleva un ulteriore riconoscimento verso il mio ruolo.

PF Specialist
CONSULENZA ALLA FAMIGLIA 2015

Andrea Sabolo

San Paolo Invest SpA
LAZIO

ESPERIENZA
4/2003 - oggi; SanPaolo Invest Spa
1/2000 – 4/2003; Banca Euromobiliare Spa
11/2000 – 4/2005 (part time); Laseb S.r.l. Studio Tributario - Tirocinio Professionale
ISTRUZIONE
7/2009 - Superamento esame €fa
5/2005 - Abilitazione all'esercizio della Professione di Dottore Commercialista - Esame di stato
4/1999 - Abilitazione all'esercizio della Professione di Promotore Finanziario
11/1997 - Laurea in Economia e Commercio a.a. 1997, Università La Sapienza di Roma.
6/1990 - Diploma di Ragioneria - ITC Medici del Vascello - Roma

ANDREA SABOLO
E-mail: andrea.sabolo@spinvest.com
Cell. +39 339.6306481
Ufficio: Via Stefano Boccapaduli n. 33
00151 Roma

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sono entrato nel mondo della consulenza finanziaria nel 2007 con Banca Mediolanum. A fine 2012 decisi di cambiare realtà ed entrai in Sanpaolo Invest. La crisi mi diede il benvenuto in questo mondo, ma m'insegno anche che il vero valore aggiunto di un consulente si manifesta nei momenti di difficolta e che la cosa più importante è riuscire a mantenere il cliente focalizzato sui suoi obiettivi nonostante che la paura e lo sconforto remino contro con persistente forza.
In questi anni ho avuto modo di rapportarmi con molte famiglie e i casi di successo sono molteplici. Un caso che mi è rimasto particolarmente nel cuore è stato quello di una famiglia che per vari motivi non riusciva a risparmiare. Vivevano in affitto, per lo più molto basso, ma la signora desiderava da tutta la vita acquistare una casa propria. Tutto il nucleo era ben conscio che la rata del mutuo sarebbe stata più gravosa dell'affitto e tutta la famiglia era consapevole che sarebbe stato complesso arrivare a mettere da parte il denaro necessario per dare l'anticipo. Morale, identificato l'obiettivo, identificato il tempo per raggiungerlo, la cifra minima da accantonare per cominciare a valutare la richiesta di un mutuo ed ecco che dopo 5 anni la signora realizza il suo sogno di tutta una vita. E' bastato chiedere perché loro desiderassero risparmiare, una domanda tanto banale quanto efficace.
Uno degli aspetti su cui punto a soffermarmi con più intensità quando approccio con un cliente è il PERCHE', lo scopo che si vuole raggiungere, possibilmente obiettivi reali di gratificazione o sicurezza, anche se non è così semplice riuscire a farli razionalizzare.

Marco Zanatta

Sanpaolo Invest
PIEMONTE

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. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

Le interazioni famigliari si stanno sempre più complicando. Una buona analisi finanziaria parte dalla relazione con il cliente, che si concretizza nell'analisi dei suoi obiettivi, ma il punto di partenza è la sua attuale fotografia. Non conoscere e non tener conto dello assetto famigliare di un cliente equivarrebbe pretendere di raggiungere un porto senza conoscere la nostra posizione di partenza. Inoltre le aspettative e le speranze circa i vari membri della famiglia spesso sono le vere motivazione per cui una persona si muove, non conoscerli significherebbe non fare consulenza.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che la mia figura può dare, è in primis la razionalizzazione delle dinamiche e delle aspirazioni legate al nucleo famigliare. Identificare insieme al cliente le priorità e temporizzare gli obbiettivi allocando le risorse presenti e future necessarie e quindi usare strumenti utili a tali scopi.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

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

MARCO ZANATTA
E-mail: marco.zanatta @spinvest.com
Cell. +39 333.3386850
Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Appena laureato, non avevo un'idea molto chiara sul mio futuro, così, per iniziare a darmi da fare, decisi di sostenere l'esame per l'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari.
La prova andò molto bene, e quasi per gioco, mi ritrovai ad essere (almeno sulla carta) Promotore Finanziario.
Intrapresi questa dura avventura in Banca BNL Investimenti, per me dura perché, quando iniziai, avevo 1 cliente (me stesso), 1 auto di terza mano e 10 € in tasca.
Di porte in faccia all'inizio ne presi tante, ma più le cose andavano male, e più testardamente andavo avanti.
Dopo circa un anno di sacrifici e delusioni, finalmente, iniziarono ad arrivare i primi risultati e le prime soddisfazioni.
All'inizio del 2006 un giovane manager, che oggi ringrazio pubblicamente, mi diede l'opportunità di entrare a far parte di un nuovo progetto in MPS Banca Personale (poi MPS Promozione Finanziaria), e da lì, la mia carriera ha avuto un percorso di crescita pressoché costante.
In questi anni, di esperienze importanti ne ho fatte tante, sia dal punto di vista formativo, che dal punto di vista pratico e umano.
Ho conosciuto persone e personaggi di ogni tipo, professionisti, artigiani, imprenditori, commercianti, politici, falsi ricchi e finti poveri, ognuno di loro ha contribuito ad arricchire le mie conoscenze semplicemente raccontandomi le loro storie di vita vissuta.
Dopo undici anni di lavoro, mi sento di dire che gli aspetti a cui dedico maggiore attenzione sono in primis un attento ascolto del cliente, e subito dopo l'analisi approfondita delle sue vere esigenze.
Nell'ambito della consulenza alla famiglia, dove, bisogni e obiettivi sono spesso vari, divergenti e a volte conflittuali, l'attenzione a questi aspetti diventa ancora più importante, in quanto ritengo che il ruolo del promotore sia di risolvere problematiche spesso complesse con soluzione equilibrate ed efficaci.

Salvatore Zindato

BNL-BNP Paribas
CALABRIA

Ho una Laurea in Economia Bancaria (Università degli studi di Messina), sono certificato EFPA dal 2013. Ho iniziato l'attività di Promotore Finanziario nel 2004 in Banca BNL Investimenti (poi Rasbank), nel 2006 sono passato a MPS Promozione Finanziaria, e a febbraio 2015 sono ritornato, con grande piacere, nella nuova rete di promozione finanziaria BNL Life Banker (gruppo BNP-PARIBAS). La funzione principale della mia attività è quella di accompagnare i clienti nelle loro scelte d'investimento, costruendo e pianificando insieme a loro un percorso per ogni singolo obiettivo, per poter far questo in modo efficace e proficuo, dopo diversi anni di esperienza, ho imparato che è molto importante saper ascoltare le persone.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

Sono convinto che, oggigiorno, più che una figura prevalentemente tecnica, il ruolo del Promotore Finanziario, soprattutto nell'ambito della consulenza alla famiglia, debba essere quello del professionista di "fiducia", che conosce profondamente i vari aspetti familiari, e aiuta i suoi clienti a progettare e pianificare, importanti scelte economiche legate alle diverse fasi della vita. Partendo dalla nascita della famiglia e dalla tutela dei suoi componenti, proseguendo con il passaggio generazionale e finendo con la pianificazione successoria.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

La mia professionalità e la passione per questo lavoro, si traducono nella massima attenzione ad ogni singolo aspetto familiare. La mia funzione consiste nel riuscire a proporre un giusto equilibrio, cercando di coordinare e far convivere, gli interessi e le priorità dei singoli componenti, con quelli più importanti e complessi del "gruppo" familiare. Ponendomi come una figura di supporto allo sviluppo e la protezione della famiglia e del suo patrimonio, nel lungo periodo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Mi rivolgo alle famiglie di imprenditori e professionisti, tradizionali o allargate, che desiderano proteggere e tutelare i propri componenti e il patrimonio accumulato, affidandosi ad un professionista di fiducia, capace di trovare soluzioni semplici e chiare, a delle problematiche (familiari) spesso complesse.

SALVATORE ZINDATO
E-mail: salvatore.zindato@lifebanker.bnlmail.it
Tel. 0547.676211
Cell. +39 333.9009936
Ufficio: BNL-BNP PARIBAS
Corso Garibaldi 431
89127 Reggio Calabria

Giuseppe Romeo

GAR Consulting & Partners
CALABRIA

Segue la Sua naturale inclinazione alla Consulenza Finanziaria, iniziata quasi per caso subito dopo il Liceo presso l'Agenzia Generale dell' INA-Assitalia a due passi dalla Sua dimora della città dello Stretto e, da lì, mai interrotta per oltre 30 anni. Nel 1996 fonda lo Studio di Consulenza "GAR Consulting & Partners", con il quale promuove l'idea che un Gruppo di Professionisti si mettano insieme nel rispetto delle loro professionalità e specializzazioni, per garantire un "interlocutore unico" al Cliente.
Dal 1998 in poi, al naturale interesse Professionale per il "Financial Planning" unisce la pratica da Agente in Attività Finanziaria, specializzandosi nella Valutazione del Merito Creditizio di Privati ed Imprese.

GIUSEPPE ANTONINO ROMEO
E-mail: garconsulting@alice.it
Tel. 080.4247352
Cell. +39 347.9720363
Ufficio: Via Nicola Cacudi 50
c/o Business center "Le Piscine"
70123 Bari

1. PERCHÈ È IMPORTANTE SAPERSI APPROCCIARE IN OTTICA CONSULENZIALE A FAMIGLIE OGGIGIORNO SEMPRE PIÙ COMPLESSE?

Specie oggi, la Consulenza alla Famiglia è diventata una vera e propria Area "Professionale" dedicata. Intendo dire che l'evoluzioe dei tepi, dei Consumei, dell'Indebiamento e delle diverse svariate modalità di Risparmio e di Investimento, impongono di affrontare le tematiche inerenti il **"Family Financial Planning"** con una nuova mentalità, una cultura innovativa ed un approccio decisamente mirato.

Personalmente ritengo che "in un'ottica consulenziale" il Professionista debba essere necessariamente anche un "Educatore". Mi spego meglio: le Famiglie Italiane non sono abituate alla redazione di un "Bilancio Familiare", anche in forma semplificata. Per questo motivo s'improvvisano nella gestione e, quando vi è nel ciclo di vita della amiglia un periodo in cui il limite dell'indebitamento viene superato o comunque ci si muove molto vicini al predetto limite, si soffre con il titolare (se uno dei genitori, due se entrambi apportatori di reddito) la mancanza della "pianificazione". Abituare le famiglie allla redazione di un "Consuntivo" di entrate ed uscite e, magari, anche di un "Prospettico" a mio modo di vedere è lo step decisivo iniziale dal quale partire.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Bella la Sua domanda, descrittiva e di alto contenuto Professionale! Il valore aggiunto è, come sempre nel nostro mestiere, quello della "CONOSCENZA".

Già il Sommo Poeta insegnava che - "Fatti non foste per viver come bruti, ma per seguir vertute e canoscenza!"- Questa "esortazione", messa in bocca da Dante ad Ulisse nel XXVI canto, mi pare, dell'Inferno è la leva che muove a mia passione di Consulente e ricercatore ed anche, se mi è concesso dire, di "problem solver". Quando il mio prospect manifesta un bisogno, il valore aggiunto della Consulenza, innanzitutto, si manifesta con l'ASCOLTO ATTIVO, finalizzato all'individuazione e delimitazione del bisogni/esigenze.

Nel campo della Consulenza alla famiglia, l'ascolto si deve moltiplicare, quando la complessità e la composizione del Nucleo Familiare lo richiedono. Il Family Financial Planner, infatti, deve professionalmente distinguere la Famiglia in cui taluno produce reddito e tal'altro gode di rendite patrimoniali ma no produce reddito; poi occorre tener conto dei Flussi di cassa, in senso temporale oltre che "quantitativo" attivio e passivi(entrate ed uscite), della loro incidenza percetuale sul bilancio familiare e quant'altro. Inoltre lì dove coesistono/coabitano i Figli, se diverse età, occorre ancoa agire con una "lente di ingradimento" che renda l'apporto della nostra consulenza ancora più affinato ed approfondito.

Credo, in tal senso, che solo la FORMAZIONE e l'ADDESTRAMENTO degli "addetti ai lavori"possano aiutarci a costruire un novo tipo di cultura e mentalità, che condua verso un approccio nuovo che, a sua volta, porti a risultati e conseguenze sempre più monitorabili, con una gestione minimale di "imprevisti" e "occasionalità" (vedi il fronte "uscite") che posano causare crisi di liquidità e/o una non corretta sostenibilità del dedito contratto.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Per quanto attiene ai "target", il nostro obiettivo è....fare la differenza! È ovvio che le persone che si rivolgono a Noi, talvolta sono anche "aziende" (ad esempio, i liberi professionisti muniti di partita Iva e nel contempo "padri di Famiglia") quindi vi è il rischio di sovrappore, anzichè discernere come va sempre fatto, una duplicità di tipologia consulenziale che determina necessariamente approcci e soluzioni di tipo diverso.

La Crisi Economica, poi, ha drasticamene ridoto lo spazio dedicato agli acquisti voluttuari, per cui si pianifica, a volte, davvero l'essenziale. La mia eperienza mi dice sempre di distinguere le situazioni semplici da quelle complesse, poichè la valutaione di differenti implicazioni spesso e volentieri è posta dal "substrato materiale" che si offre alla Tua osservazione. Solo la pratica quotiana, il costante studio ed aggiornamento professionale possono, a mio avviso, fornire li strumenti sempre più adeguati e adatti al Professionista.

Cosimo Colucci

Allianz Bank
PUGLIA

Nato a Bari il 26/07/1967.
Studio in Bari alla via Corso A. De Gasperi 312/R Tel. 080 9179180 - 3356283878 Dal 29 aprile 1991 a maggio 2004 promotore finanziario con Banca Bnl investimenti Da giugno 2004 Financial Advisor con Allianz Bank F.a.
Iscritto Albo pf dal 1993
Certificato Efpa dal 2008
Finalista PF Awards 2014 tematica tutela patrimoniale e pianificazione successoria Finalista PF Awards 2015 tematica pianificazione successoria.

MICHELE FORTUNATO
E-mail: michele.fortunato@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 347.3565536
Ufficio: ALLIANZ BANK F.A.
Corso Alcide De Gasperi, 312/R
70125 Bari

COSIMO GIUSEPPE COLUCCI
E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 335.6283878
Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r
70125 Bari

Michele Fortunato

Allianz Bank F.A.
PUGLIA

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.

Lucia Fratangeli

Fineco Bank
LAZIO

Formazione:
Laurea in Economia e commercio 1994 presso università La Sapienza di Roma
2002 certificazione EFa
2011 certificazione Efp
2012-oggi: iscritta al corso di
Laurea 'Finanza, assicurazioni e impresa" presso Alma Mater di Bologna.
Professione:
Iscritta all'albo dal giugno 1995, quest' anno raggiungo i 20 anni di attività professionale.
1995-2001 SanPaolo invest
2001-oggi Group manager in Finecobank

STEFANO GIOMBETTI
E-mail: stefano.giombetti@pfafineco.it
Cell. +39 335.7000085
Ufficio: FinecoBank Spa
Via Don Bosco, 8
62100 Macerata

LUCIA FRATANGELI
E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it
Cell. +39 335.1017975
Ufficio: Via Aldo Moro 501 Frosinone

Stefano Giombetti

Fineco Bank
MARCHE

Personal Financial Adviser
FinecoBank
febbraio 2006 – presente (9 anni 1 mese)

Banca Fideuram promotore finanziario
Banca Fideuram
gennaio 1999 – gennaio 2006 (8 anni 1 mese)
macerata

impiegato - titolare di filiale
Banca delle Marche Spa
marzo 1990 – novembre 1998 (8 anni 9 mesi)
Macerata - Grottazzolina (FM) - Serravalle (MC) - Porto S.Elpidio (FM)

Francesco Guadagno

Fineco Bank
BASILICATA

Dal 2007 iscritto all'albo promotori finanziari. Laureato in economia.
Seguo i clienti nella gestione dei risparmi principalmente utilizzando i servizi di advisory messi a disposizione dal mio intemediario.
Condivido con i clienti portafogli coerenti con i loro obbiettivi e profili di rischio, privilegiando diversificazione e controllo della volatilità.
Parte dell'attività è dedicata alla previdenza e alla pianificazione successoria.

MARCO MISCISCHIA
E-mail: marco.miscischia@bancagenerali.it
Tel. 06.92708341
Cell. +39 335.7003540
Ufficio: Banca Generali S.p.A.

FRANCESCO GUADAGNO
E-mail: francesco.guadagno@pfafineco.it
Tel. 0971.53529
Cell. +39 347.6980288
Ufficio: Finecobank S.p.A.
Via del Gallitello 257
85100 Potenza (PZ)

Marco Miscischia

Banca Generali S.p.A.
LAZIO

Nato a Roma il 14 Luglio 1978, diploma di maturità scientifica nel '97 ha iniziato a lavorare nel'98 nell'azienda di famiglia come gestore di risorse umane. Nel 2000 inizia la carriera nel mondo assicurativo come sub agente presso Assicurazioni Generali. Nell'aprile del 2001 assunto come venditore Junior da Generali Vita, supera l'esame da promotore. Promotore finanziario dal 2002 in Simgenia S.p.A. Dal 2003 Venditore senior in Assicurazioni Generali. Dal 2004 tutor junior e tutor senior nel 2005. Dal 2007 al 2012 Financial Business Coordinator in Assicurazioni Generali per la rete Generali di Simgenia SIM S.p.A. Certificato EFPA dal 2011, dal 2012 ad oggi svolge attività di Rappresentante Procuratore in Generali Italia e promotore di Banca generali.

Francesco Maria Moronato

Banca Fideuram
VENETO

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.

SALVATORE PANTINA
E-mail: salvatore.pantina@bancamediolanum.it
Cell. +39 349.4539326
Ufficio: Via Fiume, 34
90014 Casteldaccia (PA)

FRANCESCO MORONATO
E-mail: fmoronato@bancafideuram.it
Tel. 0498.762733
Cell. +39 340.9001702
Ufficio: Banca Fideuram Spa
Via Cavallotti, 4 35124 Padova

Salvatore Pantina

Banca Mediolanum
SICILIA

Ragioniere. Nel settore risparmio e consulenza finanziaria dal novembre 2000. Iscritto all'Albo Consob dei Promotori Finanziari e all'Anasf dal marzo del 2001. Sin da subito svolge attività di acquisizione, sviluppo e gestione della clientela nell'ambito della Pianificazione Finanziaria e del Credito. Istruttore Anasf per il Progetto Economicamente, per diffondere la cultura finanziaria già nelle scuole medie e superiori. Nel 2013 ottiene la qualifica di European Financial Advisor e si iscrive all'albo Efpa. Ad oggi Family Banker di Banca Mediolanum in Sicilia si occupa della pianificazione finanziaria di circa 200 famiglie.

Mauro Pizzini

Banca Valsabbina
LOMBARDIA

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.
Promotore dal 2001 ho ottenuto nel 2009 la certificazione €fa (European financial advisor) e il continuo percorso di formazione, che sta proseguendo con il corso per conseguire anche la certificazione €pf (European financial planner), mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mercati finanziari, aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

MAURO PIZZINI
E-mail: mauro.pizzini@lavalsabbina.it
Tel. 030.9119521
Ufficio: BANCA VALSABBINA
Via Agello, 26
25015 Desenzano del Garda (BS)

ANTONIO PUGLIESE
E-mail: apugliese@bancafideuram.it
Tel. 055.5030344
Cell. +39 339.7247647

Antonio Pugliese

Banca Fideuram
TOSCANA

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli studi di Firenze. Promotore finanziario di Banca Fideuram dal 2011 ad oggi. Professionista dedicato allo sviluppo e gestione di clienti prevalentemente privati, con focus particolare sui segmenti tipo affluent e private. Lo sviluppo avviene sia tramite conoscenze dirette che su segnalazioni volontarie da parte di clienti. Servizio di consulenza personalizzata evoluta. Assett allocation strategica e tattica, basata su analisi della diversificazione e decorrelazione degli strumenti di investimento utilizzati, analisi di tematiche relative al passaggio generazionale, alla protezione del patrimonio da rischi, ottimizzazione fiscale degli assett finanziari, oltre che pianificazione finanziaria e previdenziale.

Fabio Testa

Fineco Bank
CAMPANIA

La passione per i mercati finanziari e il piacere di analizzarne le dinamiche degli stessi hanno profondamente inciso sulla mia formazione universitaria e sul conseguimento della Laurea Specialistica in Economia e Management finanziario.
Dal 2012, svolgo l'attività di consulente finanziario con il preciso intento di voler essere, per le famiglie, il valore aggiunto nell'attività di pianificazione e gestione del risparmio, non più basata esclusivamente sulla scelta dello strumento finanziario più performante. In veste di PF abbiamo, infatti, l'obbligo morale, nonché il ruolo sociale, di educare finanziariamente genitori e figli ad una gestione del risparmio consona ad adeguati obiettivi e orizzonti temporali: la sfida è stimolante e il tempo ripaga con grandi soddisfazioni professionali!

FABIO TESTA
E-mail: fabio.testa@pfafineco.it
Cell. +39 349.6036766
Ufficio: Fineco Center
Avellino - Via De Conciliis, 19/21
Avellino

DANIELE VERGA
E-mail: daniele.verga@cassalombarda.it
Tel. 02.7799.498
Cell. +39 337.1064743
Ufficio: Via A. Manzoni 14
20121 Milano

Daniele Verga

Cassa Lombarda
LOMBARDIA

Nel 1983 entro in Banca Provinciale Lombarda. Nel 1988 inizio ad occuparmi di consulenza finanziaria facendo esperienza in diverse filiali del San Paolo in provincia di Milano ed a seguire a Monza e Milano, gestendo anche team di collaboratori. Alla fine degli anni 90 mi occupo di HNWI e dal 2003 svolgo le mie mansioni di P.B. nella nuova divisione Private del San Paolo a Milano.,
Dal 2009 a seguito della fusione entro a far parte di Intesasanpaolo Private Banking, inizialmente come P.B. ed in seguito come Team Leader. Sempre orientato alla comprensione dei bisogni della clientela ed al loro soddisfacimento e pronto a nuovi stimoli professionali, nel maggio 2014 lascio ISPB ed entro in Cassa Lombarda dove attualmente opero in qualità di Team Leader.

AREA TEMATICA

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

L'importanza della pianificazione successoria

VINCITORE PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

Francesco Maria Moronato

Banca Fideuram
VENETO

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.

La famiglia italiana sta avendo una trasformazione epocale profonda. Le normative vigenti non sono certamente adeguate a coprire quasi tutte le situazioni, men che meno quelle nuove, che si stanno avverando. E le leggi esistenti, datate e con obiettivi oggi solo parzialmente attuali, non aiutano a determinare anticipatamente cosa fare e quali azioni intraprendere in ordine alla pianificazione successoria.
Basta pensare alla convivenza sia etero che omosessuale, a maggior ragione se con la presenza di figli della stessa coppia o avuti da precedenti unioni, alle separazioni e divorzi, alla protezione per figli con disabilità, alla trasmissione di aziende, alla necessità/volontà di beneficiare "qualcuno" della famiglia o terzo in modo superiore agli altri aventi diritto, il tutto nel pieno rispetto delle leggi vigenti. Beh c'è proprio un bel daffare! Quindi pianificare in anticipo, e… non si è mai abbastanza in anticipo!

Spiacevoli sorprese, che ovviamente non potremo mai verificare a posteriori, possono sempre succedere e creare non solo contenziosi soprattutto legali che possono bloccare attività industriali, patrimoni immobiliari e finanziari e produrre spese che possono erodere se non annullare i patrimoni da trasmettere.

Un suggerimento che mi sento di dare è di fare testamento per poter decidere a chi destinare il proprio patrimonio e decidere legittimamente chi godrà la quota disponibile: non serve andare dal

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sin da quando ho cominciato la mia attività bancaria nel 1982 con il Credito Italiano, in precedenza ero responsabile di marketing dell'I.C.B. Spa del gruppo SanRemo Confezioni, ho sempre considerato prioritario fornire al cliente la consulenza più professionale possibile. Ora, in Banca Fideuram, posso finalmente fornire ai miei clienti una consulenza professionale a 360 gradi su finanziamenti, investimenti, problematiche fiscali, successorie e previdenziali, salvaguardia del patrimonio ed altre; naturalmente le conoscenze universitarie di statistica economica ben completano il quadro globale e spesso si rivelano essenziali per la determinazione di scelte migliori.
Due casi mi hanno particolarmente interessato e dato notevoli successi:
1. Ricerca del modo e del prodotto più adatto sia finanziariamente che fiscalmente per il trasferimento di liquidità agli eredi in esenzione fiscale e senza ledere la legittima
2. Ricerca di portafoglio finanziario con diversificazione minima 65/70%, diversificazione divisa 50% eur, 10% U$A, 15% CAD, 10% THB, 10% NOK+SEK+DKK, 5% altre, Correlazione globale max 40% MAX drawdown – 7% con volatilità max 8% e comparti azionari non superiori al 30% del globale.
Dedico molta attenzione alla ricerca di portafogli in cui potenzialmente si possa avere il risultato negativo inferiore da recuperare nel minor numero di giorni ed alla ricerca di soluzioni legalmente possibili per la trasmissione dei patrimoni.
Ora sto approfondendo la anche tematica della Voluntary Disclosure: un punto di forza necessario nella consulenza globale richiesta dalla clientela.

Come tutelare e proteggere la compagna/compagno? Proprio in considerazione che ex lege solo i figli sono tutelati ma potrebbero insinuarsi i genitori o altri parenti estromettendo la compagna?

notaio bastano "due righe" autografe sottoscritte e datate.

Pensate ai conviventi con figli: come tutelare e proteggere la compagna/compagno? Proprio in considerazione che ex lege solo i figli sono tutelati ma potrebbero insinuarsi i genitori o altri parenti estromettendo la compagna? Ecco, redigere un testamento e sottoscrivere una polizza TCM anche incrociata certamente aiuterebbe in caso di premorienza di uno dei due, eccome!

In poche parole pianificare in tempo:

1. La successione della famiglia legittima con e senza figli
2. La successione della famiglia di fatto con figli
3. Il passaggio generazionale in azienda significa poter decidere in tranquillità e cum grano salis quali prodotti/mezzi utilizzare per il raggiungimento di un "passaggio di consegne" senza spiacevoli conseguenze patrimoniali, fiscali e parenterali.

FRANCESCO MORONATO
E-mail: fmoronato@bancafideuram.it
Tel. 0498.762733
Cell. +39 340.9001702
Ufficio: Banca Fideuram Spa
Via Cavallotti, 4 35124 Padova

PAROLA AI VINCITORI

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Pianificare il proprio passaggio generazionale quando ancora in vita è importantissimo: quando farlo altrimenti? Al momento della morte? Questo permetterà soprattutto di evitare contenziosi futuri, di trasmettere determinati valori alle persone che si reputano più meritevoli, di minimizzare l'impatto fiscale e di programmare adeguatamente il pagamento necessario di determinate imposte successorie.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Credo di poter aiutare i miei clienti guidandoli scientemente nel raggiungimento dei propri scopi e bisogni per ottenere i migliori risultati.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Mi rivolgo praticamente a tutti. Non esiste un target di clientela predefinito anche se le problematiche da risolvere aumentano più che proporzionalmente alla dimensione e diversificazione del patrimonio detenuto.

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

Come evitare spiacevoli sorprese

VINCITORE PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

Enrico Ruvoletto

Fineco Bank
VENETO

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 degl istrumenti 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.

Il modello di famiglia tradizionale sta diventando ormai sempre meno presente nella realtà italiana.
Forme di convivenza omo/etero sono ormai all'ordine del giorno.
Convivenze tra separati/divorziati. Famiglie monogenitoriali. Famiglie monoreditto.
Sono tutte forme familiari che necessitano di particolare cura.

Perché non posso lasciare la mia eredità al mio/a compagno/a?
Cosa devo fare per garantire alla mia faglia un degno sostentamento in caso di mia scomparsa (in questo caso il MIA è soggettivo, ho due figli piccoli un mutuo e una moglie fuori dal mondo del lavoro).

Per molte cose ci ha pensato direttamente il legislatore per molte altre dobbiamo pensarci noi.
Nel caso di una convivenza sono sufficienti due semplici azioni: un testamento e una polizza tcm per garantire alla mia "metà" di poter rimanere nella casa degli affetti senza doverla dividere con altri eredi.

Per i separati: mi sto ricostruendo una nuova vita, non voglio condividere nulla o il meno possibile col "vecchio" partner. Anche in questo caso un testamento e una tcm sono una soluzione molto forte ma non devo dimenticare che il "vecchio" partner avrà comunque dei diritti che non potrò ledere. Quindi la formulazione del testamento dovrà essere tale in modo da non renderlo nullo e/o annullabile.

Famiglie monogenitoriali o monoreddito: potrebbe non essere rilevante come trasmettere il patrimonio attuale in caso di prematura scomparsa, fondamentale è pensare ad azioni che possano garanti-

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività da promotore finanziario nel 1999 subito dopo la laurea in scienze statistiche ed economiche. Quasi per caso ho risposto ad un annuncio di una piccola sim che cercava persone da avviare nel mondo dei promotori.
Nel marzo 2000 sono stato "trascinato" nella start-up di Banca Fineco e la crisi del dotcom non mi ha certo aiutato. Con molta pazienza e grandi sacrifici sono riuscito a crearmi un buon giro di clientela e ad aumentare le mie conoscenze specialistiche nel settore, rendendomi indipendente dai colleghi "anziani" a cui mi appoggiavo per colmare le lacune tecniche. Oggi posso dire di essere autonomo…nella scelta dei corsi di formazione che più mi interessano e quindi ho la capacità di selezionare le materie più utili alla mia attività. Da giovane credevo che l'importante fosse dare rendimenti ai clienti, oggi mi rendo conto che la cosa più importante è aiutarli a prendere decisioni, il rendimento lo decide il mercato . Negli ultimi anni mi sono dedicato principalmente alla pianificazione successoria, ovvero all'arte di aiutare i clienti a programmare il passaggio generazionale del proprio patrimonio sia esso immobiliare, mobiliare o aziendale. Più che una scelta volontaria si è trattato di una scelta obbligatoria, trovandomi difronte molti "eredi" che si trovavano con immobili pluri-intestati o con importanti tasse di successione da pagare senza avere la liquidità disponibile o situazioni familiari "alternative" che non erano protette dalla legge.
La soddisfazione più grande in questo settore è quando un cliente ti dice: GRAZIE, NON CI AVEVO MAI PENSATO MA CREDO SIA GIUNTO IL MOMENTO DI PENSARE AL FUTURO DI QUELLI CHE MI SOPRAVVIVERANNO e non necessariamente sono persone di una certa età.
Nell'ambito della pianificazione successoria un ruolo molto importante viene rivestito dalle coperture assicurative, ovvero delegare a qualcun altro il mantenimento della famiglia difronte ad eventi imprevisti.
Di situazioni in cui il cliente è risultato soddisfatto degli indirizzi avuti ne ho avute parecchie, purtroppo ne ho ancora molte in cui gli eredi arrivano a cose fatte e con situazioni molto difficili.
Direi che la pianificazione successoria può essere riassunta con un vecchio adagio…. prevenire è meglio che curare!!!

Molti ritengono che sia naturale che le cose vadano come devono andare, ovvero che la successione legittima sia la naturale conseguenza o che qualcuno penserà ai miei cari… Sono gli stessi che si rammaricano quando vedono le stesse cose capitare ad altri

re l'avvenire della famiglia difronte alla scomparsa di chi produce reddito.

È ovvio che tutte queste soluzioni hanno un costo, occorre ben ponderare i costi e i benefici di qualsiasi azione.

Molti ritengono che sia naturale che le cose vadano come devono andare, ovvero che la successione legittima sia la naturale conseguenza o che qualcuno penserà ai miei cari…
Sono gli stessi che si rammaricano quando vedono le stesse cose capitare ad altri.

Parenti che litigano ai funerali. Famiglie costrette a vendere la casa per potersi mantenere. Persone che devono abbandonare il proprio tetto perché perdono i diritti di abitazione.

La provvidenza non sempre ci aiuta…. molte volte occorre aiutarla.

ENRICO RUVOLETTO
E-mail: enrico.ruvoletto@pfafineco.it
Tel. 0498.283332
Cell. +39 347.1163373
Ufficio: FinecoBank
Via Tommaseo 69
35131 Padova

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Dire che è molto importante sembra superfluo, dire che è necessario potrebbe essere troppo poco. Trasmettere i propri averi ai propri cari nella maniera migliore garantisce l'armonia delle generazioni future e la tranquillità della vita familiare. Soprattutto in questo periodo dove il concetto di famiglia tradizionale lascia spazio a moltissime forme non garantite dalla legge.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Credo che mettere difronte alle persone gli scenari che possono accadere in funzione delle scelte fatte o non fatte sia la cosa più importante. Capire quali conseguenze portano alcune decisioni prese o non prese nel corso della vita sia in termini economici che familiari.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Il target di clientela è molto ampio: l'imprenditore che ha un'azienda, il pensionato con quattro immobili, la coppia, di qualsiasi genere, non sposata. La famiglia con figli da crescere…

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato l' attività nel 1994, come molti, per un semplice caso e grazie ad una telefonata della mia amica Gabriella. Gli studi di giurisprudenza mi avevano fatto comprendere che la strada legata al diritto non faceva al caso mio. Parliamo solo di vent'anni fa ma la professione non era certo riconosciuta come oggi. Infatti, nonostante mio padre si servisse di un promotore finanziario per la gestione dei suoi risparmi, non condivise, pur lasciandomi libero di decidere, la mia scelta. Da allora molta acqua è passata sotto i ponti sia della professione in generale che delle mie esperienze professionali. Dopo soli due anni, la società per la quale lavoravo venne messa in liquidazione, e mi trovai nella necessità di trovare una nuova mandante. Iniziai pertanto un rapporto di lavoro come promotore finanziario e subagente assicurativo per la Ras Investimenti SIM. Una grande scuola formativa nel settore finanziario, con la possibilità di fare esperienza anche nel campo delle assicurazioni vita e danni. In seguito si presentò l' offerta della Banca 121 sempre come promotore finanziario, ma con la possibilità di mettere a frutto l' esperienza maturata nel campo delle polizze con un mandato aggiuntivo di formatore per la rete nel comparto di bancassurance.
Da tre anni utilizzo per i miei clienti le opportunità offerte da Banca Generali SPA dove opero come Professional Financial Banker. La mia clientela è basata principalmente in provincia di Lecce ed è formata da privati, famiglie e anche qualche società. Pur dedicando molta attenzione alla clientela con maggiori disponibilità economiche, mi piace molto aiutare la clientela più giovane, che magari non dispone di grosse somme, a fare il proprio ingresso nel mondo del risparmio, anche nella considerazione egoistica di creare comunque una base solida di futuri clienti ricchi. In vent' anni numerosi sono i casi particolari ed interessanti che si sono verificati. In particolare il caso consulenziale che mi ha dato maggiori soddisfazioni risale a due anni fa. Un giovane professionista ha deciso di assegnare quote differenti del suo patrimonio composto da beni mobili di pregio, beni immobili e disponibilità liquide a diversi nipoti e la sua richiesta prevedeva che io riuscissi ad ipotizzare una suddivisione delle somme quanto più precisa possibile.
Il caso, pur se non particolarmente difficoltoso dal punto di vista finanziario, mi ha consentito di interfacciarmi con altri professionisti di fiducia del cliente, commercialista e notaio, e di realizzare insieme con loro un piano molto apprezzato dal cliente. Gli aspetti cui dedico maggiore attenzione sono certamente quelli relativi alla qualità della comunicazione con il cliente. Tutti gli operatori di qualunque professione corrono il rischio infatti di utilizzare termini che per loro sono scontati e chiari ma che possono tuttavia essere fraintesi dal cliente e che possono generare importanti equivoci su una materia così delicata come il risparmio.
A mio parere gli aspetti di pianificazione finanziaria e di asset allocation vengono solo dopo questo importante passo.

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Pianificare la propria successione è un'esigenza da sempre sentita.
In passato gli strumenti a disposizione del cliente erano tutti di natura civilistica ed l' interesse principale verteva sul patrimonio immobiliare. Oggi sempre di più, i patrimoni dei clienti sono complessi. Quote societarie, investimenti, immobili e beni mobili di pregio richiedono un intervento mirato e professionale in modo che quanto accadrà in sede di successione corrisponda il più possibile ai desideri del cliente.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che posso portare nel campo della pianificazione successoria è strettamente legato alla conoscenza che ho non solo della situazione patrimoniale globale ma anche della composizione e delle caratteristiche familiari della maggior parte dei miei clienti. Ritengo fondamentale infatti riuscire a creare rapporti che vanno al di là dei meri aspetti finanziari e questa approfondita relazione rappresenta il vero plus che si può fornire al cliente in una materia spesso strettamente personale e riservata come la trasmissione del proprio patrimonio.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il target di clientela che necessita di questa tipologia di servizi è quello dei possessori di patrimoni di consistenza medio-alta e con esigenze non contemplate dalle norme sulla successione legittima. La variabile dell' ottimizzazione fiscale può poi ampliare l' ambito dei possibili interessati.

PF Specialist

Claudio Cacciapaglia

Banca Generali
PUGLIA

Leccese, 51 anni ho iniziato la mia attività come praticante nel 1994 e nel 1995 mi sono iscritto all' Albo dei Promotori Finanziari.
Ho mosso i primi passi nel settore finanziario con Bn Finrete SIM e, dopo un breve periodo, ho lavorato come promotore finanziario e subagente assicurativo per Ras Investimenti SIM fino al 2001.
Nei successivi dieci anni ho ricoperto il ruolo di promotore e formatore nel comparto assicurativo per MPS Promozione Finanziaria .
Nel 2006 ho conseguito la certificazione di European Financial Advisor EFPA.
Da tre anni sono professional financial banker per Banca Generali SPA.

CLAUDIO CACCIAPAGLIA
E-mail: Claudio.Cacciapaglia@BancaGenerali.it
Tel. 0833.1827289
Cell. +39 335.8237103
Ufficio: Via Nicola Ingusci 10
73048 Nardò (Lecce)

Alessandro Cardia

Banca Generali
SARDEGNA

Alla base della mia formazione la laurea con lode in Economia; successivamente ho ottenuto la certificazione EFA e seguito master e corsi di perfezionamento in diverse università italiane. Ho iniziato la mia attività nel 2001. Nei primi anni di professione ho ampliato le competenze nella costruzione di portafogli e gestione del rischio per poi sviluppare la mia esperienza nel settore della consulenza previdenziale e specializzarmi in tutela patrimoniale e pianificazione successoria. Attualmente gestisco importanti patrimoni familiari in tutto il territorio nazionale e ricopro il ruolo di Executive Manager Sardegna per Banca Generali. Partecipo come relatore a convegni informativi sui temi di pianificazione patrimoniale.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La passione per i mercati finanziari nasce ai tempi della scuola, periodo in cui mi dilettavo a simulare investimenti in strumenti finanziari per poi seguirne l'evoluzione nel tempo acquistando giornali e verificando in questo modo gli andamenti dal momento che all'epoca internet non era ancora di dominio pubblico. La mia attività di gestione di patrimoni reali inizia nel 2001 come promotore finanziario junior. Nei primi anni di lavoro ho consolidato le mie competenze nella costruzione di portafogli e nella gestione del rischio degli strumenti finanziari per poi specializzarmi in altri settori fondamentali per la gestione complessiva del patrimonio familiare. E' evidente come nell'ultimo decennio le esigenze primarie nella pianificazione patrimoniale si siano ampliate, non si ragiona più solo sulle percentuali di rendimento ma gli aspetti più importanti sono diventati altri: l'ottimizzazione fiscale, la pianificazione del passaggio generazionale per evitare il conflitto tra eredi e rendere fiscalmente meno gravoso il trasferimento dei beni e la protezione sia del patrimonio finanziario che immobiliare da eventuali aggressioni esterne. Per queste ragioni nel mio percorso professionale ho approfondito la formazione e l'esperienza nel campo della consulenza previdenziale per poi specializzarmi nei settori della tutela patrimoniale e pianificazione successoria, settori nei quali ho avuto la fortuna di potermi confrontare costantemente con uno dei massimi esperti del settore in Italia, Michele Muscolo. Attualmente mi occupo della gestione di importanti patrimoni familiari in tutto il territorio nazionale e ricopro il ruolo di Executive Manager per Banca Generali. Per svolgere al meglio la mia professione seguo alcuni principi fondamentali: la prossimità al cliente per rendere la gestione del suo patrimonio familiare più semplice e corretta e la formazione continua. Formazione iniziata con il conseguimento della laurea con lode presso la facoltà di Economia di Cagliari e proseguita con la certificazione EFA, con un corso di perfezionamento sulla protezione patrimoniale e pianificazione successoria all'università Luspio di Roma e la partecipazione annuale a numerosi seminari fonte di formazione continua e confronto con gli altri professionisti del settore. Condivido la mia passione per queste materie con il team di promotori finanziari Sardegna di Banca Generali di cui curo la formazione e partecipo a convegni informativi sui temi di tutela patrimoniale e pianificazione successoria come relatore.

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Pianificare in vita il passaggio generazionale è fondamentale, banalmente, perché solo mentre si è in vita si possono prendere delle decisioni. Si ha la tendenza a posticipare il più possibile l'analisi del tema successione un po' per scaramanzia un po' perché si pensa che "c'è sempre tempo". In realtà non pianificare comporterà probabilmente litigi spesso insanabili tra gli eredi. Dalla mia esperienza ho notato, ad esempio, che il testamento si utilizza pochissimo. E' uno strumento che nella sua forma più semplice è veloce ed economico ed evita che gli eredi pronuncino frasi del tipo "papà mi aveva promesso la casa sul lago, quindi è mia…". Senza dimenticare il notevole risparmio fiscale che in certi casi si può ottenere con semplici accorgimenti.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto principale sta nel poter abbinare le competenze sulla pianificazione finanziaria con quelle relative alla pianificazione patrimoniale. Il cliente spesso pensa solo al ritorno finanziario e tralascia gli altri aspetti fondamentali quali la protezione ed il passaggio generazionale. In effetti la quasi totalità degli operatori finanziari in Italia non si occupa di queste tematiche ed il cliente non ne conosce le potenzialità. Mi rendo conto che quando il cliente viene stimolato su questi argomenti ne viene fortemente interessato ed il livello di soddisfazione al termine della pianificazione è notevolmente più elevato perché ha trovato le soluzioni a problemi che non pensava di poter risolvere tramite una consulenza integrata.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Tutti i clienti con patrimoni importanti hanno necessità di questo tipo di consulenza: i gruppi familiari con un elevato patrimonio finanziario, immobiliare e aziendale; chi ha patrimoni importanti ma non ha né figli né coniuge e di conseguenza ha necessità di pianificare accuratamente cosa avverrà dopo la propria morte; clienti che hanno figli non autosufficienti e devono necessariamente decidere mentre sono in vita in che modo tutelarli quando non ci saranno più; clienti che hanno figli minorenni ed un coniuge del quale non si fidano completamente o sono in fase di separazione. Ovviamente questo breve elenco non è esaustivo dei tantissimi casi in cui la pianificazione successoria risulta essere fondamentale per una corretta gestione del proprio patrimonio.

ALESSANDRO CARDIA
E-mail: alecardia@yahoo.it
Tel. 070.6848882
Cell. +39 334.3578771
Ufficio: Via Maddalena, 14
09124 Cagliari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho sempre avuto ben chiaro in mente quello che avrei voluto fare nella vita. Già da ragazzo provavo un forte interesse nei confronti del mondo della finanza, mi incuriosivano numeri, grafici e bilanci. Per questi motivi ho frequentato l'istituto tecnico e ho conseguito il diploma in Ragioneria. Qualche anno dopo, nel 1991, entro nel mondo del lavoro iniziando l'attività di promotore finanziario con la società Interbancaria Investimenti Sim, poi divenuta Bnl Investimenti fino alla fusione con Allianz Bank. Proprio con il gruppo Allianz Bank opero dal 2004 senza soluzione di continuità. In sostanza non ho mai cambiato azienda, sono sempre rimasto nella stessa, solo le denominazioni sono state modificate. Il mio percorso di crescita è sempre stato costante e col tempo ho acquisito maggiori competenze e compreso tutti i meccanismi di questa professione. La mia iscrizione all'Albo Unico dei promotori finanziari risale al febbraio del 1993, mentre dal 1992 sono un socio Anasf. Nel 2005 ho conseguito la certificazione Efa e dal 2007 sono anche iscritto al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi.

PF Specialist

Cosimo Colucci

Allianz Bank
PUGLIA

Nato a Bari il 26/07/1967.
Studio in Bari alla via Corso A. De Gasperi 312/R Tel. 080 9179180 - 3356283878 Dal 29 aprile 1991 a maggio 2004 promotore finanziario con Banca Bnl investimenti Da giugno 2004 Financial Advisor con Allianz Bank F.a.
Iscritto Albo pf dal 1993
Certificato Efpa dal 2008
Finalista PF Awards 2014 tematica tutela patrimoniale e pianificazione successoria Finalista PF Awards 2015 tematica pianificazione successoria.

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Sono diversi anni che mi sforzo di far comprendere alla mia clientela che è meglio pianificare in vita il passaggio del proprio patrimonio, per evitare eventuali controversie tra i vari eredi. Fortunatamente dopo molte resistenze qualcosa sta cambiando e sempre più sono interpellato per aiutarli a comprendere come e perché fare un testamento a parlare con i futuri eredi e spiegare loro quali sono le volontà del testante e farle accettare.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il primo corso qualificato che ho seguito sulla pianificazione successoria nel 2006, mi ha aperto la mente sul cosa volesse dire consigliare degli investimenti prescindendo dal sapere l'entità complessiva del patrimonio immobiliare ed mobiliare, del numero degli eredi e dei rapporti tra loro, delle donazioni fatte in vita dal cliente ecc. Da quel momento quando incontro un nuovo cliente chiedo, durante l'intervista, tutti questi dati che mi potranno essere utili per meglio consigliarlo su come investire il suo patrimonio e per fargli capire cosa succederà allo stesso in caso di prematura dipartita (come verrà diviso con e in assenza di testamento) ed eventualmente quanto dovranno versare i suoi eredi al fisco.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Tutti potrebbero essere interessati al discorso successione, chiaramente solo chi ha un cospicuo patrimonio è più attento a questo argomento e quindi è questa la categoria che cerco di approcciare con questa tematica, anzi da qualche tempo sono consultato ed è sempre più richiesta la mia presenza per accompagnarli negli studi notarili.

COSIMO GIUSEPPE COLUCCI
E-mail: cosimogiuseppe.colucci@allianzbank.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 335.6283878
Ufficio: C.so A. De Gasperi 312/r
70125 Bari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Lavoro al Credito Trevigiano come consulente pivati 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.

Nader Ossman

Credito Trevigiano
VENETO

41 anni, laureato in Scienze politiche indirizzo politico economico, corso di perfezionamento in Commercio internazionale sezione economia e finanza presso l'Università degli studi di Padova, certificato Efa ed Efp. Lavoro come financial advisor al Credito Trevigiano BCC . Il mio lavoro consiste nel fornire alla clientela ascolto e suggerimenti ai fini di una efficiente ed efficace pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa e successoria. Mi sono occupato, in passato, di consulenza a professionisti ed imprese in materia di locazione finanziaria e relative coperture assicurative associate a questa tipologia di finanziamento.

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Il patrimonio accumulato durante la vita è mediamente frutto di fatica e risparmio pertanto ritengo doveroso fare attenzione ad una pianificazione ex ante della successione. La pianificazione è opportuna in quanto il concreto rischio che si presenta con la successione mortis causa è la divisione e la dispersione del patrimonio ed il sorgere di conflitti fra gli eredi. La pianificazione è opportuna perché permette di individuare i potenziali rischi e cercare quelle soluzioni atte a salvaguardare il patrimonio, ridurre al minimo i rischi di conflitto e cercare soluzioni ad hoc per le diverse esigenze che si possono presentare all'interno della famiglia. Le varie soluzioni andranno poi esaminate ed ottimizzate da un punto di vista legale e fiscale.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il mio valore aggiunto è dato dall'ascolto dei miei clienti e dall'implementazione di un procedura per il check up della situazione patrimoniale e famigliare dei medesimi. L'ascolto mi permette un esame puntuale delle esigenze manifeste ed la procedura mi permettono di tradurre in cifre e regole gli strumenti che si intendono adottare per implementare la pianificazione successoria.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Tutti, a mio avviso, hanno bisogno di una pianificazione successoria. Naturalmente maggiore è il patrimonio maggiore è la numerosità più articolata e complessa sarà la pianificazione.

NADER OSSMAN
E-mail: nader.ossman@yahoo.it
Tel. 0423.482109
Cell. +39 340.2697823
Ufficio: Via Friuli 2
31033 Sant'Andrea 0/M (TV)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare in banca nel 1996 dopo la laurea in Economia del Commercio Internazionale, successivamente mi sono reso conto che la maggior parte dei clienti ricercano un professionista con il quale poter dialogare in modo aperto e che possa offrire servizi personalizzati e di qualità. Ho scelto quindi di specializzarmi nella consulenza patrimoniale. Svolgo questa attività con passione e dedizione: queste due parole sono fondamentali per definire la mia professione. Passione perché fare consulenza in una parola vuol dire "assistere" e quindi non bastano doti tecniche ma sono necessarie anche e soprattutto capacità relazionali, se non ci fosse la passione di chi crede in quello che fa, sarebbe tutto molto asettico ed impersonale. Al contrario spesso sono chiamato a svolgere un ruolo di "gestore delle emozioni", di confidente, di interprete dei bisogni o delle paure più profonde dei miei clienti, quindi il know-how tecnico è sì un fattore necessario ma non sufficiente. La dedizione è indispensabile, in quanto le attività di un consulente patrimoniale sono variegate, complesse ed in continuo mutamento per effetto del contesto esterno e delle esigenze dei clienti. A differenza di alcuni fa, oggi mi preoccupo della gestione integrata del patrimonio del cliente e dei suoi familiari, sotto vari aspetti: finanziario, ottimizzazione fiscale, immobiliare, successorio, tutela e protezione. Servizi che posso offrire sia in prima persona che attraverso team di specialisti che mi supportano nel mio lavoro qualora si debbano affrontare e risolvere casistiche particolari. Consulenza vuol dire assistenza e non vendita, quindi assisto i miei clienti nella individuazione dei loro progetti di vita e dei loro bisogni, li aiuto nell'assegnare delle priorità e delle tempistiche per ogni progetto o bisogno, condivido i percorsi o le soluzioni individuate mirate al raggiungimento degli obiettivi. Il cliente deve essere coinvolto in modo attivo e soprattutto essere consapevole delle scelte adottate in virtù dei suoi progetti. Analizzo il profilo di rischio, 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. Il processo di pianificazione é costantemente monitorato e rivisto qualora si verificassero dei cambiamenti del contesto esterno o personali del cliente.

Francesco Paese

Banca Fideuram
PIEMONTE

Sono laureato in Economia del Commercio Internazionale e Mercati Valutari, ho approfondito la mie conoscenze sui mercati e gli intermediari presso la SDA Bocconi con il corso di "Perfezionamento per consulenti e gestori del risparmio" ed in seguito presso Imperial College London corso di "Wealth Management&Advisory". Ho una certificazione €fa rilasciata da €fpa e dal 2005 partecipo come docente al progetto "€conomicamente" di educazione finanziaria nelle scuole promosso da ANASF. Ho lavorato presso la direzione centrale back office finanza di Banca Intesa dal 1995 al 1999, successivamente ho ricoperto vari ruoli operativi all'interno di filiali fino all'incarico di vice direttore e gestore di clientela privata affluent. Dal 2001 sono entrato in Banca Fideuram come promotore finanziario e dal 2008 ho anche un ruolo di Group Manager con la responsabilità di un Agenzia ed il coordinamento di un gruppo di private banker.

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

I vantaggi di pianificare in vita la trasmissione del patrimonio sono principalmente: evitare liti tra eredi, ottimizzare la fiscalità, salvaguardare in alcuni casi una parte del patrimonio come l'azienda di famiglia attraverso un patto di famiglia, poter disporre di una quota di disponibile da destinare a soggetti terzi esterni agli eredi legittimari.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto è dato dal fatto che i miei clienti riconoscono nella mia attività non solo le capacità tecniche, le conoscenze, l'abilità nell'individuare le esigenze e proporre soluzioni adeguate, ma anche l'abilità di relazionarsi e di instaurare una rapporto fiduciario e di riservatezza.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Una delle casistiche più frequenti alle quali assistiamo anche per casi di cronaca che riguardano personaggi molto conosciuti, è quella di contenziosi legali tra eredi a seguito di successioni. Ma la pianificazione successoria riguarda tutti coloro che hanno patrimoni da assegnare alle persone a loro più care, quindi nessuno escluso.

FRANCESCO PAESE
E-mail: fpaese@bancafideuram.it
Tel. 011.9415353
Cell. +39 347.4141465
Ufficio: Banca Fideuram
Piazza Cavour n.3 Chieri (TO)

Matteo Spalierno

Banca Widiba
PUGLIA

Laureato in Economia e Commercio nel 1995. Nello stesso anno abilitazione alla libera professione di Dottore commercialista e abilitazione all'esercizio dell'attività di Promotore finanziario nel maggio 2000. Ha lavorato per Banco di Napoli, MPS Promozione Finanziaria e dal 2014 per Banca Widiba.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare nel 1987 presso un Istituto di Credito di rilevanza nazionale ricoprendo diversi incarichi fino a quando, nel 2000, dopo aver conseguito l'abilitazione a Promotore finanziario, sono stato chiamato a rivestire un ruolo Direttivo. La passione nei riguardi del mondo degli investimenti, mi ha spinto nel 2007 a focalizzarmi sulla consulenza al cliente e, nel 2012, a scegliere di esercitare l'attività di promotore abbandonando l'impiego in banca.
L'esperienza maturata come Direttore e successivamente come consulente di portafogli di elevato standing, mi ha arricchito molto consentendomi di instaurare con i miei clienti una relazione molto forte, confidenziale e allo stesso tempo professionale, facendomi accettare quasi come "uno di famiglia".
In ventotto anni di lavoro, ci sono tanti episodi che potrei citare come casi di successo, ma due su tutti li ricordo in modo particolare.
Il primo, più recente, riguarda il mio cliente attualmente più rappresentativo il quale, dopo un periodo iniziale di "diffidenza e studio", durante un incontro, nell'esplicitarmi le motivazioni che lo avevano convinto ad affidare a me tutto il suo patrimonio, espresse parole sentite e sincere di apprezzamento per la mia dedizione al lavoro, per la mia passione e per la mia "umanità" che sinceramente mi emozionarono.
Il secondo, che ha acceso in me l'interesse nei riguardi delle successioni, riguarda il caso di una coppia senza figli in cui si verificò prima la morte improvvisa del marito (con circa nove eredi e senza testamento scritto) e, a distanza di qualche mese, quella della moglie (con otto eredi) alla quale, nel rispetto delle volontà verbali a lei espresse in vita dal marito e memore degli attriti tra gli eredi verificatisi alla morte di costui, avevo consigliato di redigere, collaborando alla stesura, un testamento per tutelare qualche nipote da lei considerato più meritevole.
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 concordati, gli obiettivi finanziari inizialmente prefissati.
Traducendolo in tre parole, il mio motto è: "Coinvolgere, Guidare, Condividere".

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

La varietà delle composizioni familiari che possono presentarsi nella moderna società e la complessità di determinati patrimoni, rendono vitale far comprendere ai risparmiatori le problematiche che si potrebbero evitare pianificando la gestione della propria ricchezza, affidandola, per quanto possibile, a chi si ritiene più opportuno o più capace di gestirla.
Le barriere psicologiche che bisogna spesso superare, affrontando il tema della pianificazione successoria, rendono i clienti "miopi" e fatalisti; questi comportamenti, che oserei definire "colpevolmente inerti", generano conseguenze che quasi sempre si sottovalutano (controversie e liti fra eredi) e che un'accurata pianificazione successoria potrebbe certamente evitare.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Durante i miei ventotto anni di esperienza lavorativa, integrati da un continuo aggiornamento professionale, ho imparato a gestire "l'emotività" dell'argomento offrendo, ai miei clienti, soluzioni per quanto possibili idonee ad affrontare tutte le situazioni particolari che possono presentarsi all'interno di ciascuna famiglia e di ciascun patrimonio, mobiliare o immobiliare che sia.
Posso quindi affermare che l'aggiornamento professionale e l'attenzione verso il lato "umano" della relazione con il cliente, costituiscono il mio punto di forza nell'affrontare una tematica che costituisce ancora un tabù difficile da sfatare, in quanto, confrontandosi con l'evento finale della nostra vita, genera barriere psicologiche spesso invalicabili.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

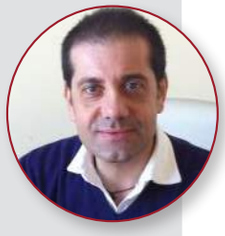
Attualmente sono orientato verso un target di clientela che, considerata l'evoluzione della nostra società, vive all'interno di una compagine familiare non più tradizionale tipo coppie conviventi magari con figli avuti da precedenti matrimoni e figli generati dalla nuova unione, single senza eredi legittimari ma con eredi legittimi, da giovani coppie che vogliano preservare la stabilità economica della neo famiglia.
In queste nuove e particolari situazioni è indispensabile pianificare, con l'aiuto di un consulente, la gestione del passaggio generazionale della propria ricchezza o dell'evento morte "improvvisa"; prendere coscienza dei rischi dell'inerzia, eviterebbe l'insorgere di conflitti futuri tra eredi e impedirebbe la "dispersione" del proprio patrimonio in "mani non gradite".

MATTEO SPALIERNO
E-mail: matteo.spalierno@pfwidiba.it
Tel. 080.5283061
Cell. +39 347.7929381

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare nel 1988 presso la Banca del Salento che mi ha dato l'opportunità di partecipare al corso di formazione per la preparazione all'esame di promotore finanziario. La passione nei riguardi del mondo degli investimenti, mi ha spinto immediatamente a focalizzarmi sulla consulenza al cliente. L'esperienza maturata come consulente di portafogli, mi ha arricchito molto consentendomi di instaurare con i miei clienti una relazione molto forte, confidenziale e allo stesso tempo professionale, facendomi accettare quasi come "uno di famiglia". In quindici anni di lavoro, ci sono tanti episodi che potrei citare molti casi di assoluto successo, ma uno su tutti lo ricordo in modo particolare. Quello che ricordo come il più soddisfacente, riguarda un mio cliente primario, il quale era giunto a me dopo aver chiesto informazioni ad un suo amico che era già mio cliente.
Durante il primo incontro, mi studiò da capo a piedi soppesando ogni singola parola. Mi ha studiato per più di venti minuti senza quasi proferire parola, all'improvviso si alza e da un mobiletto estrae una pila di documenti alta più di 50 cm. e finalmente parla:"Queste sono le carte di tutti i miei investimenti, oramai non ci capisco più niente, per favore dammi una mano". Il lavoro di ricognizione, catalogazione e comprensione dei documenti mi ha impegnato per quasi una settimana. Al successivo incontro ho presentato un report in cui riepilogavo e ordinavo tutto il suo patrimonio.
Alla fine dell'incontro e dopo avergli dato tutte le spiegazioni che mi chiedeva, all'improvviso mi ha interrotto e mi ha detto:"Ho deciso d'ora in avanti ti occuperai delle mie cose e mi aiuterai a non fare più errori nel gestire i miei soldi". Preciso che l'iniziativa è stata tutta sua, e in un successivo incontro mi ha confessato di aver preso quella decisione perché io non gli avevo chiesto di diventare mio cliente.
Nel suo modo di vedere avevo dimostrato interesse per lui come persona e non al suo patrimonio. Tutto ciò accadeva quasi cinque anni fa, e ancora oggi ogni volta che lo incontro per parlare delle sue cose mi ringrazia in quanto con il mio aiuto ha potuto permettersi di andare in pensione in anticipo e di poter affrontare il futuro senza preoccupazioni.
Secondo me questa è l'essenza del mio lavoro: mettere a disposizione dei miei clienti le mie conoscenze e le mie capacità al fine di poter permettere ai miei clienti il lusso di non avere patemi finanziari. Sempre più mi sto specializzando nel campo della consulenza successoria, in quanto ritengo che la trasmissione di patrimoni costruiti nell'arco di una vita debba essere accurata e opportunamente pianificata.
Da sempre, ancor più in questo nuovo ambito lavorativo, ho come mio primario obiettivo il coinvolgimento del cliente nella gestione del suo portafoglio, in particolar modo se si è in presenza di aziende. La consulenza alle aziende è l'altra mia passione. La gestione del patrimonio aziendale, a prescindere da come esso è formato, è diventato con il tempo un requisito imprescindibile del professionista se si vuole approcciare a clientela di elevato standing, e soprattutto, è un requisito sempre più richiesto da tale target di clientela.

PF Specialist
PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA



Nicola Vasiento

Banca Widiba
PUGLIA

Iscrizione all'albo dei Promotori Finanziari del 05/21998
Iscritto al Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi
Certificazione €fpa conseguita nell'Aprile del 2006
Principali esperienze lavorative: Promotore Finanziario

1999-2014
Monte dei Paschi di Siena Promozione Finanziaria
Dal 2014
Widiba

Da oltre 15 anni mi occupo della gestione dei risparmi dei miei clienti.

NICOLA VASIENTO
E-mail: nicola.vasiento@pfwidiba.it

Lucia Fratangeli

Fineco Bank
LAZIO

Formazione:
Laurea in Economia e commercio 1994 presso università La Sapienza di Roma
2002 certificazione EFa
2011 certificazione Efp
2012-oggi: iscritta al corso di
Laurea "Finanza, assicurazioni e impresa" presso Alma Mater di Bologna.
Professione:
Iscritta all'albo dal giugno 1995, quest' anno raggiungo i 20 anni di attività professionale.
1995-2001 SanPaolo invest
2001-oggi Group manager in Finecobank

1. QUANTO È IMPORTANTE PIANIFICARE ANCORA IN VITA IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PROPRI PATRIMONI?

Molto importante se si vuole non solo evitare divergenze tra eredi, ma anche evitare che il patrimonio, diviso tra gli eredi in modo non efficace, perda il valore aggiunto creato negli anni dal cliente stesso.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Preparazione specifica e tecnica nei contenuti: bisogna conoscere le disposizioni legislative e fiscali di tutto l'argomento per poter offrire una consulenza appropriata al cliente, evitando di consigliare singolo prodotti rispondenti più alle esigenze del promotore (...) che a quelle del cliente. È' fondamentale anche conoscere bene il cliente e la sua famiglia e fornire anche qualche consiglio pratico su come gestire il delicato tema in oggetto.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il target più sensibile all'argomento e di alto livello.

LUCIA FRATANGELI
E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it
Cell. +39 335.1017975
Ufficio: Via Aldo Moro 501 Frosinone

Marco Zanatta

Banca San Paolo Invest SpA
PIEMONTE

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.

MARCO ZANATTA
E-mail: marco.zanatta @spinvest.com
Cell. +39 333.3386850
Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino

Federico Fabbiani

Banca Mediolanum SpA
LAZIO

Ho iniziato la mia attività professionale nel settore nel marzo del 2000 con lo stesso intermediario che ancora oggi rappresento. Sono laureato in Giurisprudenza. Nel corso di questi 15 anni gli avvenimenti accaduti mi hanno fatto crescere come persona e professionista. Ritengo fondamentale la preparazione professionale e ancor di più la vicinanza al cliente che ti affida i suoi sogni e le sue speranze. Nel corso del tempo molti rapporti professionali si sono trasformati in rapporti di amicizia, questo rappresenta il mio più grande successo. Sono convinto che il vero valore aggiunto della nostra attività sia il cercare di aiutare le persone a raggiungere i loro obiettivi personali attraverso la sana gestione del loro risparmio.

FEDERICO FABBIANI
E-mail: federico.fabbiani@bancamediolanum.it
Tel. 080.9179180
Cell. +39 348.2311428
Ufficio: Via Crescenzio 86/a
00193 ROMA

PAOLO GAMBARO
E-mail: paolo.gambaro@bancaipibi.it | paologambaro2@gmail.com
Tel. 0322.211007
Cell. +39 328.2876209
Ufficio: Corso Roma,107
28021 Borgomanero (NO)

Paolo Gambaro

Banca IPIBI Financial Advisory
PIEMONTE

Esperienze lavorative:
- Banca Popolare di Intra dal 1985 al 2002
- Unicredit Xelion Banca dal 2002 al 2008
- Banca IPIBI Financial Advisory S.p.A. dal 2008 a oggi

Certificazioni:
- EFPA (European Financial Planning Association)
di primo livello Efa
di secondo livello FP
- Diploma di merito AIAF (Associazione italiana Analisti Finanziari)
- Diploma Aiaf C.E.F.A. (Certified European Analyst)

Paolo Pineschi

B.ca Passadore & c.
EMILIA ROMAGNA

Membro Ass.ne."Il Trust in Italia" dal 2003. CWMA® - e UBS Wealth Management Diploma nel 2013. Opero ininterrottamente nel Private Banking, alle dipendenze di vari Istituti, dal 1996: ABN AMRO SAM Principato Monaco, Deutsche Bank a Modena e Bologna, B.Steinhauslin poi MPS a Modena, Siena e Firenze,UBS.
Attualmente responsabile Private Banking Firenze di B.ca Passadore & c.. Oltre a seguire direttamente un cospicuo portafoglio clienti, coordino un team di 3 persone. Alla attività di consulenza mobiliare ed asset allocation, ho affiancato sin dall'inizio aspetti di pianificazione fiscale e successoria.

PAOLO PINESCHI
E-mail: paolo.pineschi@bancapassadore.it
Tel. 055.293821
Cell. +39 342.1543396
Ufficio: Banca Passadore & C. SpA
Via dei Tornabuoni 15
Firenze

STEFANO GIOMBETTI
E-mail: stefano.giombetti@pfafineco.it
Cell. +39 335.7000085
Ufficio: FinecoBank Spa
Via Don Bosco, 8
62100 Macerata

Stefano Giombetti

Fineco Bank
MARCHE

Personal Financial Adviser
FinecoBank
febbraio 2006 – presente (9 anni 1 mese)

Banca Fideuram promotore finanziario
Banca Fideuram
gennaio 1999 – gennaio 2006 (8 anni 1 mese)
macerata

impiegato - titolare di filiale
Banca delle Marche Spa
marzo 1990 – novembre 1998 (8 anni 9 mesi)
Macerata - Grottazzolina (FM) - Serravalle (MC) - Porto S.Elpidio (FM)

Mauro Pizzini

Banca Valsabbina
LOMBARDIA

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.
Promotore dal 2001 ho ottenuto nel 2009 la certificazione €fa (European financial advisor) e il continuo percorso di formazione, che sta proseguendo con il corso per conseguire anche la certificazione €pf (European financial planner), mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mercati finanziari, aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

MAURO PIZZINI
E-mail: mauro.pizzini@lavalsabbina.it
Tel. 030.9119521
Ufficio: BANCA VALSABBINA
Via Agello, 26
25015 Desenzano del Garda (BS)

ANTONIO PUGLIESE
E-mail: apugliese@bancafideuram.it
Tel. 055.5030344
Cell. +39 339.7247647

Antonio Pugliese

Banca Fideuram
TOSCANA

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli studi di Firenze. Promotore finanziario di Banca Fideuram dal 2011 ad oggi. Professionista dedicato allo sviluppo e gestione di clienti prevalentemente privati, con focus particolare sui segmenti tipo affluent e private. Lo sviluppo avviene sia tramite conoscenze dirette che su segnalazioni volontarie da parte di clienti. Servizio di consulenza personalizzata evoluta. Assett allocation strategica e tattica, basata su analisi della diversificazione e decorrelazione degli strumenti di investimento utilizzati, analisi di tematiche relative al passaggio generazionale, alla protezione del patrimonio da rischi, ottimizzazione fiscale degli assett finanziari, oltre che pianificazione finanziaria e previdenziale.

Renato Righi

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Nato a Nogara (VR) 28/11/1974, diploma Istituto Tecnico Commerciale nel 1993.
Iscritto All'Albo 16/01/2014, diplomato DEFS 05/2013, in Banca Fideuram dal 30/07/2013. In Credem da 01/1994 al 10/2001, Bipop Carire dal 2001 al 2007 come gestore privati, Cariparma dal 2007 al 2013 come addetto affluent/titoli.

RENATO RIGHI
E-mail: rrighi@bancafideuram.it
Tel. 059.6229020
Cell. +39 392.3684944
Ufficio: Via Aldrovandi, 61
41012 Carpi (Mo)

MASSIMILIANO TRAPLETTI
E-mail: mtrapletti@bancafideuram.it
Cell. +39 335.5945706
Ufficio: Banca Fideuram
Piazzale G. Douhet, 31
00143 Roma

Massimiliano Trapletti

Banca Fideuram
LAZIO

Laureato in Economia e Commercio, Certificato European Financial Planner svolgo la professione dal 1999 credendo nella formazione continua come Valore da trasferire ai clienti per la tutela dei loro patrimoni. Fondamentale il rapporto fiduciario che ho costruito nel tempo con i clienti perché solo tramite una stretta relazione si possono valutare le azioni da intraprendere e proporre soluzioni personalizzate. Negli anni è cresciuta la richiesta di assistenza in materia di "Pianificazione Successoria" da parte dei clienti e sono convinto che solo un "efficiente passaggio generazionale" possa tutelare il patrimonio accumulato negli anni ed eliminare il "rischio di conflittualità degli eredi".

Roberto Villani

Fineco Bank
PIEMONTE

Nato a Napoli nel 1974, vivo a Torino da sempre. Terminati gli studi di Giurisprudenza nel 1999 ho iniziato l'attività nel mondo bancario, dapprima con una lunga esperienza nel settore del credito. Dopo aver diretto tre agenzie ho preferito dedicarmi con maggiore attenzione alla clientela. Nel 2011 ho ottenuto l'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari e dopo aver fatto un po' di esperienza dall' inizio del 2013 svolgo l'attività di consulenza in FinecoBank, cercando, con passione ed attenzione, di rispettare le aspettative delle persone che si affidano a me, salvaguardandone le diverse esigenze. Padre di due figli, amo la buona musica e le serate con gli amici, magari accompagnate da un buon bicchiere di vino.

CARLO BANTI
E-mail: carlo.banti@libero.it
Cell. +39 348.2311281
Ufficio: Via Vespucci, 51
56125 Pisa (PI)

ROBERTO VILLANI
E-mail: roberto.villani@pfafineco.it
Tel. 011.5093311
Cell. +39 333.7736506
Ufficio: C.so Galileo Ferraris, 71
10128 Torino

Carlo Banti

SOL&FIN Sim Spa
TOSCANA

Classe '62, nato e Pisa dove vive e lavora. E' attivo nel settore del risparmio e degli investimenti dal 1990, iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari dal 1992, socio Anasf dal 1999, dal 2001 opera per conto di SOL&FIN Sim Spa, società indipendente con sede a Milano. Tre le sue aree di interesse:
• finanza personale, con il lavoro di Promotore Finanziario;
• consulenza tecnica-legale, in collaborazione con diversi studi legali e con l'iscrizione all'Albo dei CTU del Tribunale di Pisa fin dal 2005;
• formazione in ambito bancario, finanziario e assicurativo, un settore nel quale, dal 2007 ha potuto sviluppare percorsi formativi a favore del personale di numerosi istituti di credito, nonché seguire master post-universitari a favore di laureati in discipline economiche e giuridiche.

PREMIAZIONE

ANPIB Associazione Nazionale Private & Investment Bankers

AREA TEMATICA

CONSULENZA PREVIDENZIALE

CONSULENZA PREVIDENZIALE

Affrontare oggi l'allungamento delle aspettative di vita

VINCITORE CONSULENZA PREVIDENZIALE

Carlo Galbiati

Unipol Banca
LOMBARDIA

Nasce a Monza il 9 novembre 1969. Consegue la Maturità scientifica e la laurea in Economia e Commercio presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi con tesi sulla "Gestione dei fondi pensione da parte delle imprese di assicurazioni". Inizia ad operare come Agente di Assicurazione nel 1994. Nel 1998 si iscrive all'albo Consob dei promotori di servizi finanziari e da quel momento segue tutti i suoi clienti con approccio a 360° da vero e proprio "Insurbanker". Nel 2003 consegue la certificazione Efa. Nel 2009 si iscrive come Pubblicista all'albo professionale dei giornalisti lombardi. Opera attualmente quale intermediario assicurativo iscritto al Rui per Unipolsai Assicurazioni e come promotore finanziario di Unipolbanca.

Noi consulenti finanziari siamo stati educati a individuare e gestire quasi ogni sorta di rischio finanziario. Il rischio emittente, il rischio tasso, il rischio cambio, il rischio liquidità, il rischio paese, il rischio comparto, il rischio gestore - solo per citare i principali - sono i nostri nemici e alleati nel contempo. Come aiutiamo il cliente a costruire un portafoglio finanziario in grado di attraversare questo oceano di rischi? Con la nostra migliore arma a disposizione: una corretta e ampia diversificazione finanziaria (da implementare su differenti mercati, orizzonti temporali, settori, stili di gestione, case di investimento e asset class). Non è facile, ma, oramai, è semplice con l'aiuto di moderni software e centri studi di ogni banca e/o sim e/o sgr ottimizzare portafogli a seconda delle proprie esigenze. Tuttavia, molti si dimenticano che non tutti i rischi sono gestibili tramite l'applicazione più o meno personalizzata e adattata dei principi guida della CAPM di Marcovitziana memoria. I rischi sistemici non sono gestibili. Così pure un attento e per quanto variegato uso di strumenti finanziari di per se stesso non potrà mettere al sicuro l'investitore sul fronte dei rischi demografici. Ecco allora che per gestire il rischio morte occorre fare ricorso a prodotti del mondo assicurativo quali Temporanee caso morte, tariffe di morte vita intera et similia e sarà indispensabile anche proteggere il capitale umano con coperture che ne tutelino la salute e la capacità lavorativa. Tuttavia, anche i migliori consulenti che individuano e affrontano i rischi finanziari gestibili, riconoscono e prevedono il rischio demografico legato alla morte dell'investitore o all'insorgenza di una malattia o al verificarsi di un grave infortunio, non di rado, trascurano il rischio demografico per eccellenza e che sarà purtroppo o per fortuna sempre più protagonista nel lontano e immediato futuro: il longevity risk. La definizione scolastica di longevity risk si riconosce nella frase "il rischio di sopravvivenza è il rischio di sopravvivere al proprio reddito". La mia personale e assolutamente opinabile definizione del longevity risk è più ampia: il rischio non solo di sopravvivere al proprio reddito ma di sopravvivere addirittura al proprio patrimonio. E scusatemi ma è proprio quello che sta succedendo in un'Italia dove alcuni tra i nostri anziani vendono la nuda proprietà dell'abitazione di cui si tengono stretti solo l'usufrutto o richiedono mutui vincolandone il destino successorio futuro a discapito delle nuove generazioni. E fin qua non abbiamo detto niente di particolarmente complesso o innovativo. Di longevity risk se ne parla da anni. In particolare in quei paesi – tra i quali certamente anche l'Italia, secondo paese al mondo, subito dopo il Giappone, per tasso di vecchiaia– in cui

Anche i migliori consulenti riconoscono e prevedono il rischio demografico legato alla morte dell'investitore o all'insorgenza di una malattia o al verificarsi di un grave infortunio, non di rado, trascurano il rischio demografico per eccellenza e che sarà purtroppo o per fortuna sempre più protagonista nel lontano e immediato futuro: il longevity risk

l'aspettativa di vita della popolazione è andata aumentando nel tempo sempre di più. Che cosa è l'aspettativa di vita? È una funzione biometrica calcolata in un dato e preciso momento. Quindi dire che l'aspettativa di vita in Italia è di tot anni è sostanzialmente un errore concettuale. Corretto sarebbe contestualizzare l'aspettativa di vita per un neonato maschio del 2015 in 80,2 anni (approssimando in quanto dipenderebbe anche dalla precisa zona geografica della nascita) e per una neonata femmina in 84,9 anni circa.

La cultura attuariale e demografica media in Italia è molto bassa. Sappiamo, per esempio, che più viviamo e più vivremo? Che ogni 5 mesi ci regaliamo circa un mese di vita? E che quindi l'aspettativa di vita di ciascuno di noi sarà per forza di cose (escludendo lo stato di salute) più alta di quel dato tanto pubblicizzato dai media? Finora abbiamo riduttivamente ragionato esclusivamente in termini demografici. Lo sconquasso che ci aspetta, l'inverno demografico che si sta abbattendo su tutto l'occidente Italia e Germania (in Europa) in prima fila è evidente ma non è il punto focale della questione. Molti del longevity risk soppesano soltanto la faccia demografica della medaglia.

Se quindi per i nostri nonni ma forse anche per i nostri genitori baciati da un sistema di welfare molto generoso il longevity risk poteva non essere una priorità per i nostri clienti potrebbe diventare il peggior incubo in cui trovarsi: il loro futuro

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Riassumere la mia storia e quello che faccio in poche battute non è affatto semplice. Parto provocatoriamente da un detto: "un promotore finanziario che faccia solo e soltanto il promotore finanziario non potrà mai essere un bravo promotore finanziario". In altri termini, tutte le scelte professionali che hanno caratterizzato il mio percorso formativo sono sempre state all'insegna di una specie di rilancio continuo, di un costante cercare di guardare oltre, di fare cose nuove o di esplorare modi diversi di agire il quotidiano. In questo, devo dirlo, sono stato favorito da un approccio alla vita che mi ha sempre portato a cercare la sfida, la difficoltà, la fatica, il rischio di esplorare percorsi ignoti e di incontrare inevitabilmente l'errore dietro l'angolo. Partito da un'ottima preparazione universitaria (Laurea in Economia con specializzazione assicurativa e previdenziale) mi sono buttato fin da subito nel mondo delle polizze, un mondo tanto vasto quanto affascinante, pieno di ostacoli, labirinti, trappole ma anche ricco di sfaccettature e di complessità. Un mondo che richiede competenze interdisciplinari: diritto, economia, finanza, matematica attuariale, etc.. ma anche capacità di relazione e comunicazione. Una volta immerso completamente in questa realtà ho iniziato a sentirmi scomodo, a capire che non mi bastava sapere tutto delle gestioni separate, delle coperture incendio, infortuni, sanitarie o responsabilità civile. Avevo fame di altro e mi sono lanciato nel mondo dell'offerta dei servizi di investimento. E' stato stupendo, una sorta di rinascita professionale. Ho dovuto completamente resettare il mio approccio con i clienti e mettermi in gioco fino in fondo. Nel mondo assicurativo hai tanti alibi: le polizze vengono redatte dalla compagnia, i sinistri sono valutati dai periti, i liquidatori possono interpretare le clausole contrattuali, i prezzi sono fissati dagli attuari, insomma, l'intermediario è inserito in un ingranaggio in cui la sua voce non è mai l'unica. Nel mondo finanziario, al contrario, ritengo che l'intermediario in armonia con il cliente possano davvero spaziare in un mare magno di possibilità e possano essere veramente protagonisti nel bene e nel male di ogni loro scelta, certamente non di tutto, ma sicuramente con un grado di libertà maggiore di quanto non sia possibile nel mondo assicurativo. Ho percorso nuove strade, quindi, ma non ho mai minimamente pensato di abbandonare lungo la strada il mio zaino pieno di esperienze assicurative e previdenziali. Ne ho fatto tesoro e forse è soltanto merito di una profonda fiducia e conoscenza degli strumenti assicurativi e pensionistici se sono sopravvissuto agli tsunami borsistici di questi ultimi 20 anni. Mi ricordo che quando iniziai nella mia piccola realtà eravamo in 1500 colleghi. A fine ottobre di quest'anno, alla vigilia di un'ennesima fusione aziendale, eravamo rimasti in meno di 250. Chi era sopravvissuto lo doveva al suo coraggio, alla sua tenacia ma anche al suo background. Polizze, gestioni separate, fondi pensione, pac, prudenza e serietà hanno salvato me e i miei clienti in questi anni. Sono pertanto grato e riconoscente al mondo assicurativo e previdenziale. Contemporaneamente, ho studiato tanto, anzi sempre. Ho iniziato a scrivere per varie riviste specializzate e ho aperto collaborazioni importanti addirittura con quotidiani nazionali. Ho tenuto infiniti corsi di formazione, tecnica, commerciale, psicologica infine. Ho esplorato il mondo della relazione mettendomi in gioco ancora una volta con il teatro, con corsi di management, soprattutto con il volontariato addirittura con una modestissima esperienza in politica. Non mi sento mai "arrivato", anzi mi sento sempre mancante e in cammino. Scout semel scout semper, si dice. Mi piace molto esplorare, imparare dagli altri, da tutti: clienti, amici, colleghi. Quando l'allievo è pronto il maestro appare. Nel mondo di oggi non abbiamo scuse per non imparare. Chi non si sente come uno studente in prima elementare corre grandi rischi, ne sono fermamente convinto. Ultimo non da ultimo, sono un lettore seriale, leggo veramente di tutto e purtroppo ho il viziaccio di leggere più libri in contemporanea. Approfitto dello spazio in questo articolo per ringraziare i tantissimi che mi conoscono, sappiano che è anche grazie a loro se sono cresciuto e migliorato. Winston Churchill diceva che cambiare non vuole dire necessariamente migliorare ma ritengo che per migliorare sia indispensabile cambiare, ogni giorno, un po' alla volta, con coraggio e alle volte tanta fatica. Ringrazio più di tutto la mia famiglia, i miei amici e i miei clienti e Professione Finanza, infine. Buona consulenza a tutti, di cuore, con affetto, Carlo.

Il punto è che il longevity risk ha un'altra faccia, quella nascosta, cioè quella sociologica. Ho la fortuna di aver avuto una nonna che è vissuta fino a 105 anni – in realtà la donna che ha vissuto più a lungo la Sig.ra Calment è arrivata a 122 anni, quindi molto più della mia tanto amata cara nonna Antonia, infatti, era

Per fare vera consulenza finanziaria occorre fare prima di tutto consulenza assicurativa e previdenziale. Se la diversificazione è la migliore arma per gestire i rischi finanziari i prodotti di rendita e pensionistici devono diventare i nostri attrezzi da lavoro quotidiano per gestire il rischio sopravvivenza del nostro cliente

solita dire che "e' come se il Buon Dio si fosse dimenticato di me" – tuttavia, dicevamo, mia nonna avrebbe potuto trascurare o ignorare del tutto il longevity risk. Certamente. Con nove figli – tra cui un medico, un'infermiera, un ingegnere, un economista, una maestra, un missionario, un'artista, una panificatrice, un dirigente e un nugolo di nipoti e pronipoti – certamente mia nonna non avrebbe dovuto preoccuparsi del suo futuro in genere e del suo futuro pensionistico in particolare.

Un piatto di minestra, assistenza morale, economica e domiciliare li avrebbe trovati con facilità in qualsiasi delle famiglie dei suoi figli e/o nipoti. Il longevity risk oggi, per il nostro cliente medio, diventa un doppio problema perché la società è sempre più malata, vecchia ed egoista. Il tasso di fertilità italiano tra i più bassi al mondo – di sicuro il più basso in Europa – nel 2014 ci ha avvisato l'Istat che abbiamo toccato il picco negativo con appena 509 mila nuovi nati meno di quelli che venivano alla luce l'anno dell'unità d'Italia. Siamo sempre più vicini alla soglia di non sostituzione nonostante i morti nel 2014 siano stati 4.000 in meno dell'anno prima, il fatto è che sono stati 597.000, ben più dei nati. Chi confidasse nell'immigrazione sappia che la seconda generazione di immigrati (quando e se decide di rimanere in Italia) allinea quasi istantaneamente il tasso di natalità a quello della popolazione residente che oggi è pari a 1,39 figli in media nati per ogni donna italiana contro l'1,58 del resto d'Europa, senza parlare dell'Asia, latin America e Africa. Se l'Italia lentamente muore, le famiglie che sopravvivono unite, felici e contente diventano sempre più rare (in questo momento sto toccando ferro). Gli ultimi dati Istat disponibili (giugno 2014) hanno contato nel corso del 2012 ben 311 separazioni e 174 divorzi ogni 1.000 matrimoni. In valori assoluti le separazioni sono state 88.288 e i divorzi 51.319. E che dire della situazione del mercato del lavoro dove oltre ai giovanissimi hanno gravi problemi anche gli over 50 che sono costretti ad inseguire un traguardo pensionistico che periodicamente si allontana nel tempo e nelle prestazioni promesse senza poter contare su percorsi di carriera continui ed economicamente stabili. Se quindi per i nostri nonni ma forse anche per i nostri genitori baciati da un sistema di welfare molto generoso il longevity risk poteva non essere una priorità per i nostri clienti potrebbe diventare il peggior incubo in cui trovarsi: il loro futuro.

Nella società dei figli unici (ben il 50% circa dei nati è figlio unico) su chi potremo contare in caso di bisogno non solo economico, su fratelli, cugini, o nipoti che non abbiamo? Nella società dei single (quasi il 50% delle famiglie è monopersonale) da chi potremo farci assistere? Da coniugi ormai volatilizzati, nuore e generi inesistenti, ex cognati e cognate pronti ad accorrere in nostro aiuto? Ma la vediamo la realtà o sappiamo solo guardarla?

Ecco allora che deve scattare un imperativo categorico in ogni professionista del rischio: per fare vera consulenza finanziaria occorre fare prima di tutto consulenza assicurativa e previdenziale. Se la diversificazione è la migliore arma per gestire i rischi finanziari i prodotti di rendita e pensionistici devono diventare i nostri attrezzi da lavoro quotidiano per gestire il rischio sopravvivenza del nostro cliente. Non farlo sarebbe professionalmente colpevole e oltretutto controproducente. Si, avete letto bene potremo essere citati in giudizio per negligenza professionale se colpevolmente non la considerassimo degna della nostra attenzione professionale. C'è qualche collega assillato dalla ricerca spasmodica di uno zero virgola di rendimento in più per la remunerazione della liquidità del suo cliente che alle volte per semplice pregiudizio non "perde tempo" ad indagare la situazione pensionistica di chi gli sta affidando il suo futuro economico. Ma vi pare sensato? Le cose stanno lentamente cambiando ma se i tassi di adesione alla previdenza complementare sono ancora così bassi forse oltre ad essere un problema di cultura, educazione finanziaria, crisi economica, etc.. forse dicevo c'è una concausa anche questa troppe volte trascurata. Forse i veri nemici della previdenza complementare tra gli altri siamo noi operatori del settore per primi che non ci crediamo fino in fondo, che non ne percepiamo l'importanza, che ne temiamo l'effetto sequestro del capitale del cliente, che non ne approfondiamo la conoscenza specifica, che non dedichiamo abbastanza tempo durante la trattativa. Ne ho parlato tante volte con dipendenti di banca, private banker, promotori finanziari, consulenti indipendenti e mi sono fatto una precisa e personalissima idea in proposito.

Noi operatori, tutto sommato, su questo fronte siamo abbastanza ben messi

in senso relativo almeno. Abbiamo tutti la nostra bella polizza vita da 1.291,14 stipulata per motivi fiscali ante 2000, abbiamo il fondo pensione i cui contributi deduciamo annualmente fino a 5.164,57 euro, versiamo all'Enasarco e all'Inps i nostri contributi obbligatori a volte lamentandocene ma consapevoli che qualcuno prima o poi ne beneficerà, abbiamo magari nei nostri mandati il patto di non concorrenza e l'indennità di portafoglio, chi è agente assicurativo ha anche l'istituto della cassa pensione, chi lavora come dipendente bancario anche il fondo negoziale o addirittura preesistente, quindi per forza di cose siamo portati a percepire la questione con meno enfasi del nostro cliente medio. Vi ricordo che al di fuori del settore bancario l'economia reale sta diventando sempre più instabile e precaria. Anche i dipendenti pubblici iniziano ad avvertire il problema. I giovani ne verranno travolti causa il metodo contributivo e la revisione periodica dei coefficienti di conversione in rendita che tra poco (a partire dal 2018) verrà attuata ogni due anni riducendo le prestazioni future.

Dulcis in fundo vi ricordate il funzionamento del meccanismo di rivalutazione annuale dei contributi previsto dalla legge per chi rientra nel contributivo puro? E' basato sul tasso medio di crescita del Pil italiano degli ultimi 5 anni e non è prevista al momento nessuna clausola di garanzia. Da quest'anno il tasso applicato sarà negativo. Lo sanno i nostri clienti? Li stiamo aiutando a diventarne consapevoli?

Proporre previdenza vuole dire parlare al cliente di futuro. È una strada irta di difficoltà in un mondo che porta tutti a vedere soltanto l'oggi, il qui ed ora

Speculare nel linguaggio comune è una parola che ha ormai un'accezione esclusivamente negativa. In realtà, l'etimologia del termine, deriva dalla "specula" romana, la vedetta dell'esercito che aveva il compito di guardare lontano, di vedere prima i movimenti del nemico. Allora auguro a tutti noi di aiutare i clienti a speculare nel senso positivo del termine, cioè ad avere quell'atteggiamento di lettura della realtà economica che tende ad anticipare i problemi, a vederne prima e per tempo gli effetti, le conseguenze e implicanze onde prepararci al meglio.
Abbiamo gli strumenti per vincere la guerra? Di sicuro almeno per combatterla certamente: tariffe di rendita, piani individuali pensionistici, adesione a fondi pensione in forma individuale o collettiva, piani di previdenza liberi. Meccanismi di consolidamento, life cycle based, possibilità di ribilanciamento annuali e simili. Sono tutti strumenti che compongono l'armamentario di quasi tutte le reti in Italia.

Abbiamo quindi tante possibili soluzioni alla nostra ed alla portata del nostro cliente. Ci sarà chi non adora essere vincolato al raggiungimento dell'età pensionabile per fruire delle prestazioni pattuite, in tal caso, potremo proporre allora polizze o piani con durata minore, nessuna deducibilità ma nessun vincolo sulle prestazioni. Ci sarà chi crede nei mercati azionari, sceglieremo comparti caratterizzati da presenza di Equity; chi al contrario vuole rifuggire da ogni tipo di rischio quando si parla di pensione integrativa, in questo caso prodotti che investono in gestioni separate sono quanto di meglio può trovare un cliente prudente. Ci sarà chi vuole diversificare anche con gli accantonamenti pensionistici, ebbene l'adesione multi comparto è ormai diffusa tra quasi tutte le forme pensionistiche integrative. Chi vuole abbinare previdenza agevolata (fiscalmente) a piani di accumulo prettamente finanziari complementari, lo potrà fare. Non ci sono scuse, né alibi, l'industria del risparmio previdenziale ha prodotto molte tipologie di veicoli adatti ad ogni profilo.

Come faremo a giustificarci di fronte ad un cliente che con un tasso di sostituzione (rapporto tra prima pensione da lavoratore in quiescenza ed ultimo reddito da lavoratore attivo) del 50% quando va bene (se fosse uomo, nato nel nord Italia, lavoratore dipendente del settore pubblico, con elevata anzianità lavorativa), del 30% quando va male (se per esempio fosse donna, giovane, autonoma, nata in sud Italia o nelle isole), entrando nell'età pensionabile potrebbe ragionevolmente chiederci come mai dopo tanto parlare di volatilità, var, informatio ratio, indice di sharpe, di sortino, alpha di jensen etc, non lo abbiamo "costretto" a costruirsi un edificio pensionistico integrativo in grado di supportarlo in questo difficile momento di passaggio? Che razza di consulenti saremo stati ai suoi occhi se avessimo contribuito a distrarlo da uno tra i suoi obiettivi di vita più importanti?

Questo non può e non deve accadere. Proporre previdenza vuole dire parlare al cliente di futuro. E' una strada irta di difficoltà in un mondo che porta tutti a vedere soltanto l'oggi, il qui ed ora. Lo stesso governo italiano, complice la crisi economica e lo stato di bisogno di molti lavoratori, contraddicendo una politica decennale di lungimiranza con il TFR in busta paga si è adeguato al così fan tutti, a ragionare con l'orizzonte temporale del 26 del mese. Se anche noi cadremo in questa trappola del carpe diem finanziario e previdenziale non avremo molto futuro e se seguiremo il nostro cliente in quest'ottica poco previdente e lungimirante c'è il rischio che il 27 del mese lo perderemo. Il paradosso del tempo (titolo di un bellissimo testo di Zimbardo), di come viviamo mentalmente il nostro tempo, di come lo percepiamo, lo usiamo, lo subiamo

o lo valorizziamo è la chiave di lettura che va applicata alle risorse e agli obiettivi della nostra clientela. Per imparare a interpretare bene il nostro tempo, tuttavia, occorre dedicare tempo alla relazione con il nostro cliente; è un vero e proprio investimento! Chi ha tempo non lo aspetti, allora, buona previdenza complementare a tutti!

CARLO GALBIATI
E-mail: carlo.galbiati@pf.unipolbanca.it | car.galbiati@gmail.com
Tel. 039. 389.700
Cell. +39 335.584.66.88
Ufficio: Via Carlo Prina, 18
20900 Monza (MB)

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Ai potenziali aderenti ripeto spesso che non è mai troppo tardi ma nemmeno troppo presto per aderire alla previdenza complementare. Chi rimanda fa contemporaneamente tre gravi errori, quasi imperdonabili: 1) dal punto di vista fiscale sappiamo che l'imposta sui premi dedotti e sul tfr fatto confluire in forme integrative pensionistiche sarà tanto più bassa quanto più anziana la propria adesione alla previdenza arrivando, con 35 anni di adesione, all'applicazione di un'aliquota che non ha paragoni: il 9%. 2) dal punto di vista finanziario investire in ritardo significa violare quella che Albert Einstein definiva l'ottava meraviglia dell'universo: la legge di capitalizzazione composta degli interessi. Partire prima, anche solo di pochi anni, secondo accreditate società di analisi e rinomati centri studi, può comportare, a parità di rendimenti attesi, decurtazioni delle prestazioni finali nell'ordine del 20/30%. 3) dal punto di vista psicologico, infine, un'adesione tardiva mantiene elevati i livelli di ansia e di disagio provati a livello inconscio dal potenziale aderente che, viceversa, partendo prima possibile con i primi versamenti potrebbe passare dal mondo della frustrazione negativa ("è vero dovrei assolutamente mettere via qualcosa per la mia pensione integrativa ma non riuscirò quasi certamente a farlo e quindi una volta in pensione mi rammaricherò enormemente") al mondo dell'azione abbassando di colpo ansia e sensi di colpa.
Il potenziale aderente una volta accesa la posizione pensionistica integrativa trae un vantaggio psicologico immediato non differito. Da quel momento inizia ad affrontare un incubo che lo sta perseguitando da anni. Oserei spingermi a dire che non conta nemmeno più di tanto il quantum, quello che rileva è partire. Sappiamo tutti che l'appetito vien mangiando e che sicuramente occorrerà nel tempo aggiustare il tiro mettendo in conto aumento dei versamenti liberi e/o delle rate annuali del proprio piano pensionistico per incrementare il montante individuale cumulato che darà origine alla vera e propria prestazione pensionistica integrativa.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Sembrerà strano ma pur essendo molto preparato dal punto di vista tecnico sulla materia previdenziale per i miei trascorsi, gli studi, le esperienze giornalistiche etc.. non riesco a considerare la semplice conoscenza di tutte le tecnicalità normative, giuridiche, fiscali una condizione sufficiente per dare valore aggiunto al potenziale aderente. Ritengo, al contrario, che conoscere la materia sia indispensabile almeno tanto quanto saperla proporre in modo proattivo e consulenziale. Parlare in gergo, riempire la testa del cliente con eccessive informazioni, influenzare la relazione con propri giudizi di valore, fare pressioni commerciali, sono tutte strade che portano dritte all'effetto contrario: allontanare per sempre il cliente dalle tematiche previdenziali. Il vero valore aggiunto che ritengo di portare al mio cliente non sta tanto in quello che posso sapere ma in quello che posso fare con lui e per lui. Non si impara a nuotare leggendo manuali a bordo piscina, occorre tuffarsi, prima o poi. Come in tutti gli sport tanto prima inizi tanto meglio impari, così nella previdenza partire presto vuole dire ottenere di più con minori sforzi finanziari. Il mio valore aggiunto sta nel fare capire al cliente che anche lui, con tanto o poco, purchè si decida rapidamente, già nel presente, può iniziare a fare qualcosa di molto positivo per il suo futuro.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Purtroppo in Italia, dagli ultimi dati che Covip (la commissione di vigilanza sui fondi pensione) periodicamente rilascia, si evince che abbiano aderito alla previdenza complementare il 25% dei lavoratori. Il problema è ancora più grave se consideriamo che gli aderenti ufficiali che risultavano aver versato a fine 2014 un contributo a forme pensionistiche integrative sono stati in realtà ancora meno: circa uno su cinque. Ampliando ulteriormente il raggio d'azione dell'analisi dei numeri in considerazione del fatto che i potenziali aderenti alla previdenza complementare sono non tanto e solo i lavoratori ma anche casalinghe, studenti, persone inoccupate, etc… (con l'unica esclusione dei pensionati di vecchiaia) possiamo concludere che la situazione è gravissima, quasi disperata. Siamo tutti più o meno bisognosi di previdenza ma fino ad ora ha aderito soltanto un 10% del bacino potenziale di utenza. In forza di questo ragionamento in ogni mia trattativa, con chiunque intercetti il mio cammino, dedico parte del colloquio a scandagliare le certamente presenti aree di scopertura pensionistica. Penso così facendo di occuparmi di un problema vero di ogni mio cliente. Se parlare di previdenza vuole dire sottrarre tempo al confronto delle migliori offerte oggi presenti sul mercato per remunerare la propria liquidità allora sono certamente colpevole.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato l' attività nel 1994, come molti, per un semplice caso e grazie ad una telefonata della mia amica Gabriella. Gli studi di giurisprudenza mi avevano fatto comprendere che la strada legata al diritto non faceva al caso mio. Parliamo solo di vent'anni fa ma la professione non era certo riconosciuta come oggi. Infatti, nonostante mio padre si servisse di un promotore finanziario per la gestione dei suoi risparmi, non condivise, pur lasciandomi libero di decidere, la mia scelta. Da allora molta acqua è passata sotto i ponti sia della professione in generale che delle mie esperienze professionali. Dopo soli due anni, la società per la quale lavoravo venne messa in liquidazione, e mi trovai nella necessità di trovare una nuova mandante. Iniziai pertanto un rapporto di lavoro come promotore finanziario e subagente assicurativo per la Ras Investimenti SIM. Una grande scuola formativa nel settore finanziario, con la possibilità di fare esperienza anche nel campo delle assicurazioni vita e danni. In seguito si presentò l' offerta della Banca 121 sempre come promotore finanziario, ma con la possibilità di mettere a frutto l'esperienza maturata nel campo delle polizze con un mandato aggiuntivo di formatore per la rete nel comparto di bancassurance. Da tre anni utilizzo per i miei clienti le opportunità offerte da Banca Generali SPA dove opero come Professional Financial Banker. La mia clientela è basata principalmente in provincia di Lecce ed è formata da privati, famiglie e anche qualche società. Pur dedicando molta attenzione alla clientela con maggiori disponibilità economiche, mi piace molto aiutare la clientela più giovane, che magari non dispone di grosse somme, a fare il proprio ingresso nel mondo del risparmio, anche nella considerazione egoistica di creare comunque una base solida di futuri clienti ricchi. In vent' anni numerosi sono i casi particolari ed interessanti che si sono verificati. In particolare il caso consulenziale che mi ha dato maggiori soddisfazioni risale a due anni fa. Un giovane professionista ha deciso di assegnare quote differenti del suo patrimonio composto da beni mobili di pregio, beni immobili e disponibilità liquide a diversi nipoti e la sua richiesta prevedeva che io riuscissi ad ipotizzare una suddivisione delle somme quanto più precisa possibile. Il caso, pur se non particolarmente difficoltoso dal punto di vista finanziario, mi ha consentito di interfacciarmi con altri professionisti di fiducia del cliente, commercialista e notaio, e di realizzare insieme con loro un piano molto apprezzato dal cliente. Gli aspetti cui dedico maggiore attenzione sono certamente quelli relativi alla qualità della comunicazione con il cliente. Tutti gli operatori di qualunque professione corrono il rischio infatti di utilizzare termini che per loro sono scontati e chiari ma che possono tuttavia essere fraintesi dal cliente e che possono generare importanti equivoci su una materia così delicata come il risparmio. A mio parere gli aspetti di pianificazione finanziaria e di asset allocation vengono solo dopo questo importante passo.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Il risparmio ai fini pensionistici è sicuramente un sacrificio, in particolare nella congiuntura economica attuale. Mettere da parte del denaro sapendo, salvi casi particolari, che lo si rivedrà solo dopo molti anni costa indubbiamente fatica. Per evitare però che solo negli ultimi anni di lavoro ci si renda conto del proprio gap previdenziale si ha un grande alleato, il tempo. Il tempo è il vero motore di qualunque investimento e aderire quanto prima alla previdenza complementare ha due fondamentali punti di forza: poter effettuare un investimento iniziale non eccessivamente oneroso e avere come come alleata una prolungata capitalizzazione dei rendimenti ottenuti.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che cerco di trasmettere alla clientela è quello di rendere chiara una materia particolarmente complessa come quella pensionistica e di fornire un primo supporto di check up sul loro futuro previdenziale. Ipotizzato il gap, inserisco la quota di risparmio da destinare all' integrazione pensionistica nell' ambito del portafoglio finanziario del cliente. La scelta non cade poi necessariamente su un fondo pensione. Il vero messaggio che cerco di passare è quello di "dare un nome" ad una quota di risparmio, comunque realizzata, e di valutare nel tempo la congruità della scelta con l' obiettivo che ci si era prefissi.

Cacciapaglia Claudio

Banca Generali
PUGLIA

Leccese, 51 anni ho iniziato la mia attività come praticante nel 1994 e nel 1995 mi sono iscritto all' Albo dei Promotori Finanziari.
Ho mosso i primi passi nel settore finanziario con Bn Finrete SIM e, dopo un breve periodo, ho lavorato come promotore finanziario e subagente assicurativo per Ras Investimenti SIM fino al 2001. Nei successivi dieci anni ho ricoperto il ruolo di promotore e formatore nel comparto assicurativo per MPS Promozione Finanziaria. Nel 2006 ho conseguito la certificazione di European Financial Advisor EFPA. Da tre anni sono professional financial banker per Banca Generali SPA.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Non esiste un vero target di clientela. La platea di soggetti interessati è vastissima. Categorie fino a ieri favorite da regimi pensionistici obbligatori particolarmente favorevoli, si stanno scontrando con la dura realtà della revisione delle prestazioni. In particolare i liberi professionisti sono quelli che dovranno fare i conti con delle vere rivoluzioni nell'ambito delle Casse di previdenza. Tendo a sensibilizzare in particolare i giovani sulla necessità di inserire almeno un piccolo mattoncino di risparmio previdenziale. Perfino soggetti molto patrimonializzati trovano oggi opportuno affiancare alle rendite immobiliari sempre più magre, forme di previdenza complementare.

CLAUDIO CACCIAPAGLIA
E-mail: Claudio.Cacciapaglia@BancaGenerali.it
Tel. 0833.1827289
Cell. +39 335.8237103
Ufficio: Via Nicola Ingusci 10
73048 Nardò (Lecce)

Maurizio Carelli

Copernico Sim
LOMBARDIA

Lavoro per i miei clienti attraverso la collaborazione con Copernico Sim SpA, società all'interno della quale posso lavorare come libero professionista indipendente nell'ambito della consulenza finanziaria. Il mio ruolo è quello di affiancare il cliente nelle scelte di pianificazione finanziaria, consigliando le soluzioni migliori nel suo esclusivo interesse. Ho scelto di essere indipendente in un ambiente privo di condizionamenti con lo scopo di costruire rapporti basati sulla trasparenza, l'onestà e l'attenzione di cui necessita ogni cliente. Una figura che affianca il cliente nelle scelte di gestione patrimoniale, fiscale e successoria, presentando loro tutte le opportunità presenti sul mercato.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sono Maurizio Carelli e, dopo essermi laureato in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, la mia principale ambizione era quella di crescere professionalmente nel settore della finanza.
Subito dopo essermi laureato, ho avuto l'opportunità di conoscere e di condividere il progetto di Copernico Sim S.p.A., società all'interno della quale posso lavorare come libero professionista indipendente nell'ambito della consulenza finanziaria, affiancato da altri professionisti di alto livello, in un ambiente totalmente privo di condizionamenti. Copernico Sim ha scelto di essere una realtà indipendente da qualsiasi gruppo bancario o assicurativo e libero da logiche di budget, realizzando così il vero senso della consulenza personalizzata.
La mia attività è quella di affiancare e aiutare il cliente nelle scelte di investimento e nella tutela patrimoniale in modo da supportarlo nella pianificazione finanziaria. Dopo un attento ascolto della sua situazione finanziaria, composizione familiare e obiettivi futuri, e dopo aver accertato che vi siano strumenti che possano tutelare il cliente dal punto di vista della protezione del proprio "capitale umano", solidità finanziaria e "serbatoio" previdenziale, intraprendiamo un percorso insieme. Un cammino che ha lo scopo di portare il cliente a raggiungere gli obiettivi prefissati, rispondendo anche ad esigenze che nel quotidiano non risultano immediate e che spesso non sono avvertite.
Dopo aver fissato gli obiettivi, è necessario seguire costantemente il cliente per monitorare tutte le sue necessità e verificare che il percorso intrapreso sia quello corretto, o sistemare la rotta qualora le esigenze nel tempo si modifichino.
Ogni nuovo cliente rappresenta per me una soddisfazione professionale: ogni cliente ha scelto di affidare a me il "timone" del proprio percorso di vita e di affidarsi al mio ascolto, alla mia consulenza e a strumenti che possano soddisfarlo, dalla protezione familiare ad obiettivi di breve, medio e lungo periodo.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Quando si è giovani, si cade sempre nell'errore di pensare che il problema possa essere rimandato al futuro perché per pensare alla propria vecchiaia c'è ancora tempo, ma tanto tempo, in realtà, non c'è.
Tanto prima ci si pensa, tanto meno fatica si farà a creare una pensione integrativa, inoltre, tanto prima si inizia, minori saranno le tasse che si andranno a pagare al momento della prestazione. Per questo motivo la previdenza complementare è un tema importante di pianificazione finanziaria, aspetto che ancora rimane un tabù per i giovani italiani, che hanno visto i propri genitori e nonni percepire una buona pensione. Proprio per questo definisco questa tendenza come "dramma non percepito".

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il mio ruolo è quello di indicare la strada più giusta per il cliente a seconda dell'età anagrafica e degli anni di contribuzione mancanti, per poter creare così una pensione integrativa che possa affiancare una pensione pubblica ridotta. Tanti più anni mancano al pensionamento, tanto maggiore sarà l'incentivo di utilizzare linee più aggressive che possano sfruttare le opportunità di rivalutazione del capitale, indipendentemente dall'avversione al rischio e dall'idea di sicurezza che un cliente possa avere. La scelta infatti è tra la sicurezza di ricevere gli stessi soldi tra quarant'anni provati dall'inflazione o la sicurezza di avere un valore realmente uguale ai soldi versati. Ad oggi, l'aspetto più arduo è quello di trasmettere al cliente l'importanza di questo tema e di aver la possibilità di pianificare un obiettivo di lungo periodo, necessario per mantenere inalterato il tenore di vita una volta raggiunta l'età pensionabile.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

I clienti che devono essere maggiormente incentivati ad affrontare questo argomento sono i giovani che devono prepararsi ad affrontare un mondo completamente cambiato, in cui le stime vedono le pensioni pubbliche dimezzate rispetto alle ultime retribuzioni percepite. Affrontare l'argomento è necessario fin dai primi passi nel mondo del lavoro, facendo innanzitutto un'attenta valutazione relativa sia alla gestione del Tfr e sia ai versamenti volontari per potersi costruire una riserva adeguata nel tempo. Inoltre un fondo pensionistico offre annualmente dei vantaggi fiscali importanti che possono essere sfruttati anche da target di clientela in età più avanzata mettendo in secondo piano l'integrazione pensionistica.

MAURIZIO CARELLI
E-mail: carelli.m@copernicosim.com
Cell. +39 340.9588877
Ufficio: Copernico SIM SpA
Via Vittorio Emanuele n. 21
20090 Buccinasco

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Devo ammettere che quando mi avvicinai a questa professione, nel 2000 all'età di 22 anni, non sapevo esattamente di cosa si occupasse un promotore finanziario. Mi presentai una mattina di febbraio nella sede del coordinamento Puglia dell'allora Banca del Salento a Bari, e dopo un colloquio conoscitivo con l'area manager dell' epoca, mi fu detto che se avessero ritenuto la mia posizione interessante, mi avrebbero chiamato per frequentare il corso di preparazione per il superamento dell'esame di promotore finanziario. Quella chiamata arrivò. A volte mi chiedo se quella mattina di febbraio non fossi andato a chiedere informazioni cosa starei facendo ora. Sono felice di aver fatto quella scelta quella mattina. Oggi non trovo un altro lavoro che penso possa gratificarmi allo stesso modo. Sono convinto che la professione di promotore finanziario abbia un altissimo valore sociale, maggiore di quanto l'opinione pubblica percepisca e riconosca. In un contesto in cui assistiamo ad un graduale ed inesorabile ridimensionamento del welfare pubblico, la figura del promotore finanziario può , anche attraverso un'attività di education nei confronti dei clienti/concittadini, aiutare quest'ultimi a pianificare correttamente le proprie esigenze finanziarie, figlie dei propri obiettivi di vita, al fine di far raggiungere gli stessi nel modo più naturale e semplice possibile. Mi piace trasferire ai miei clienti il concetto che il rendimento non è un punto di partenza ma un punto di arrivo. Cerco di dissuaderli dall'idea di speculazione, un termine che già nella sua accezione ha qualcosa di negativo. Il denaro deve sempre essere visto come strumento e mai come fine. All'inizio della mia attività ero convinto che l'accantonare dei risparmi, attraverso un piano di accumulo per esempio, aveva senso solo se le somme investite avessero ottenuto con il tempo una forte rivalutazione. L'esperienza mi ha insegnato invece che la cosa più importante non è quanto si rivalutino i risparmi nel tempo, ma il fatto che quei risparmi negli anni siano stati accantonati. Il mio obiettivo professionale non si esaurisce nel far raggiungere la meta prefissata per ogni progetto d'investimento, ma desidero che il viaggio che porta alla "destinazione" sia piacevole. I clienti devono avere la percezione che nella gestione dei loro risparmi, piccoli o grandi che siano, stiano facendo qualcosa di veramente importante. Ho un pensiero fisso: creare valore.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Per molteplici motivi. In primis l'aspetto temporale permette agli investimenti fatti di rivalutarsi in maniera importante, soprattutto se si investe in mercati più dinamici, come gli azionari, che in considerazione del lungo orizzonte temporale sono i più indicati. Inoltre l'immediata apertura di una posizione di previdenza integrativa consente all'aderente di usufruire della possibilità di chiedere delle anticipazioni trascorsi 8 anni dall'adesione. Un altro aspetto fondamentale è dato dai vantaggi fiscali. Infatti oltre a potersi portare in deduzione immediatamente i premi versati nella previdenza integrativa, il non rimandare l'adesione consente di maturare quella anzianità contributiva che da diritto ad una tassazione della prestazione più leggera.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

L'aver approfondito negli anni le mie competenze su questo argomento, mi consente di trasferire una certa serenità ai clienti, su un tema che, anche a causa delle diverse modifiche normative subite nel tempo, è percepito dagli stessi con un po' di diffidenza. Il mio obiettivo è quello di sensibilizzare i clienti su una problematica che purtroppo ci vedrà tutti coinvolti (la scopertura dell'assegno pensionistico rispetto all'ultimo compenso derivante dalla nostra attività lavorativa), cercando di far percepire il lato positivo di ciò, dato secondo me, dalla necessità di diventare attori protagonisti del nostro futuro finanziario attraverso una corretta pianificazione. Quindi utilizzo la previdenza integrativa, a volte, come primo passo per educare i clienti ad una corretta gestione dei propri risparmi nel breve, medio e lungo termine.

PF Specialist

Giuseppe Caputo

Intermediario Banca Widiba
PUGLIA

Iscrizitto all'albo dei Promotori Finanziari con delibera Consob 13612 del 06/06/2001 e iscritto al Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi dal 26/03/2007.
Dal 2001 al 2014 promotore finanziario presso Monte dei Paschi di Siena Promozione Finanziaria e dal 2014 presso Widiba.
Da circa 15 anni si occupa della gestione dei risparmi dei miei clienti.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

In particolare non c'è un target specifico a cui mi rivolgo in questa tematica. Infatti ritengo che, a parte coloro che sono in pensione di vecchiaia, tutti possono essere interessati al risparmio previdenziale. Lavoratori dipendenti, lavoratori autonomi e liberi professionisti sono, seppur con delle differenze tra di loro (meno critica la situazione dei dipendenti, ma non per questo non "obbligati" a costruirsi una pensione di scorta), tutti coinvolti dalla necessità di integrare la propria pensione di primo pilastro con una pensione complementare. Sensibilizzo, altresì, i miei clienti a far aprire una posizione di previdenza integrativa ai propri figli, di qualunque età, per sfruttare i vantaggi dati da una lunga permanenza in un fondo pensione, senza dimenticare i benefici fiscali (deducibilità) a cui hanno diritto, derivanti dai versamenti fatti per soggetti fiscalmente a carico. Infine anche coloro più prossimi alla pensione possono utilizzare il risparmio previdenziale come investimento a breve medio/termine deducibile dal reddito.

GIUSEPPE CAPUTO
E-mail: giuseppe.caputo@pfwidiba.it
Tel. 080.5283061
Cell. +39 347.5251992

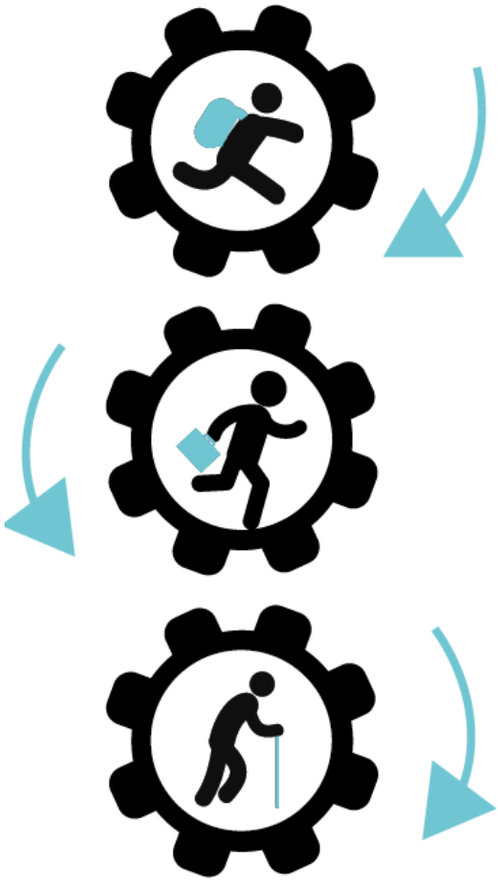
Monica Gardella

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

Iscritta all'Albo Unico dei Promotori dal 1999, arriva alla promozione finanziaria dal mondo delle assicurazioni. Laureata in Economia e Commercio all'Università Cattolica. Da sempre convinta che la prima responsabilità di un professionista sia mettere in campo competenze serie e approfondite ha conseguito due master con l'Università Cattolica, la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità Certificata secondo la norma UNI 11402:2011 e continua a dedicarsi con passione all'aggiornamento professionale. Questo le ha permesso di dedicarsi, oltre che ai Clienti, all'attività di Formatore.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia passione per questo settore nasce da bimba, quando appesa alla mano del mio papà lo accompagnavo in banca. L'addetto del borsino che scorreva il giornale snocciolando titoli e numeri, il suo computer dallo schermo tutto nero dalle scritte verdi e bianche fitte fitte per me incomprensibili, il direttore che veniva a salutarci e mi faceva un regalino, le raccomandazioni perlopiù vane di papà di ascoltare in silenzio, sono immagini care di giorni in cui si andava a fare qualcosa di importante. I miei primi passi però li ho mossi nel mondo assicurativo, esperienza importantissima perché mi ha permesso di acquisire un bagaglio tecnico utilissimo per l'attività di consulenza nelle soluzioni di protezione della persona, del reddito e del patrimonio, nonché di mantenermi negli ultimi anni di università. Lavorando con i clienti e continuando i miei studi mi rendevo sempre più conto di come il mondo della protezione e della previdenza, per quanto affascinante, non rispondesse a tutti i bisogni delle persone e non mi permettesse di mettere a frutto tutto quello che stavo imparando sulla consulenza e sulla pianificazione finanziaria applicata al ciclo di vita delle persone. Continuavano a piacermi, invece, l'aspetto imprenditoriale dell'attività, l'autonomia decisionale, il rapporto diretto con i clienti, la gratificazione nel capire che per loro facevo la differenza e la possibilità di trovare sempre tempo per continuare a studiare e ad investire su me stessa e sulle mie competenze. Il passo verso la promozione finanziaria è stato breve. Il mio è un lavoro che richiede grande credo, volontà e impegno, ma anche grande senso di responsabilità e la prima mia responsabilità è sempre stata acquisire competenze serie ed approfondite, che mi mettessero in grado di comprendere a fondo me stessa, il contesto in cui agisco, le persone ed i loro bisogni e gli strumenti che ho a disposizione per soddisfarli. Per questo, mentre svolgevo la mia attività, ho conseguito con l'Università Cattolica due master (in Finanza e Tecnologia applicata alla Finanza ed in Consulenza e Risparmio Gestito), la certificazione Efa, un master in Pianificazione Previdenziale e la Certificazione di Educatore Finanziario di Qualità certificata a norma UNI 11402:2011 e continuo a dedicare passione, tempo e risorse alla mia formazione. Questa cosa mi ha permesso, tra l'altro, di operare anche come Formatore.



1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Posto che la necessità di aderire è ormai più che chiara a chiunque, la tempestività ha un beneficio sopra tutti: ridurre i costi che occorre sostenere. Più si attende, più risorse si dovranno dedicare a parità di prestazione attesa. Matematicamente dimostrabile.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Aiutarli a vincere la tentazione della procrastinazione, attraverso una seria analisi della loro posizione previdenziale obbligatoria, della normativa vigente ed una rappresentazione scientifica degli scenari futuri e delle strategie attuabili e delle conseguenze statisticamente stimabili delle differenti scelte o non scelte.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Non esiste, attualmente, un lavoratore o una persona che non sia meritevole di attivarsi e pianificare in modo efficiente ed efficace l'importante fase della vita che inizia con la pensione.

MONICA GARDELLA
E-mail: studiogardella@gmail.com | monica.gardella@pfwidiba.it
Cell. +39 339.4568406
Ufficio: Galleria della Borsa
Largo G. Matteotti 9
20121 Piacenza

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attenzione alla previdenza integrativa ha avuto inizio verso al fine dell'anno 2000 con l'introduzione della Legge 41/2000, che modificava la detraibilità fiscale delle polizze vita, escludendo le polizze di natura finanziaria come le unit e le index linked, e chiariva che la deducibilità fiscale dei fondi pensione era pari a 5.164,57 €.
A giugno del 2001, dopo una grande esperienza nel mondo assicurativo, iniziata nel 1998, presso l'Agenzia Regionale delle Banche di Credito Cooperativo, approdo alla Banca di Monastier e del Sile Credito Cooperativo, dove l'Ufficio Personale mi anticipa che al termine del periodo di prova dovrò scegliere se lasciare il TFR in Azienda o aderire al Fondo Pensione Nazionale delle Banche di Credito Cooperativo.
Ecco che inizia il mio percorso di studi sulla materia previdenziale, focalizzandomi non sulla struttura e costi del fondo pensione di categoria, ma più sulla normativa, gli aspetti fiscali ed i suoi limiti. Ogni volta che accennavo ai colleghi alcuni temi di questa materia c'era un vero e proprio rifiuto in merito, in quanto ritenuta complessa, ma i colleghi erano gli stessi che avevano aderito al fondo pensione presente in Azienda, come il sottoscritto.
I fondi pensione sottoscritti in quel periodo era esclusivamente di imprenditori con la necessità di abbattere il reddito e sfruttare il beneficio fiscale.
Con l'anticipo di un anno da parte del Governo Prodi della Legge Maroni, verso la fine di dicembre 2006 mi sono offerto in Banca di studiare e trovare il modo più semplice per informare dapprima la rete di vendita sulla materia e successivamente incontrare la Clientela Aziende ed i lavoratori dipendenti. Da qui, la mia esperienza più importante presso un'Azienda, iniziata dapprima nel convincere il datore di lavoro ad in-formare il personale dipendente circa le novità sul periodo di silenzio-assenso ed a rendersi disponibile a sottoscrivere un accordo plurimo con le medesime contribuzioni aziendali e del dipendente presenti nel fondo di categoria. In un secondo momento, ho incontrato poco più di 100 dipendenti in 3 incontri per informarli sulle scelte aziendali e sull'importante momento storico a cui erano davanti. Con grande soddisfazione, il 70% dei dipendenti aderì al nostro Fondo Pensione Aperto in forma collettiva. Ancora oggi, in fase di assunzione di nuovo personale, vengo coinvolto a fornire delle risposte a quesiti e/o dubbi da parte del nuovo personale. I casi consulenziali che mi hanno dato maggior soddisfazione sono diversi, ma su tutti proporre previdenza un dottore commercialista e farlo aderire ad un fondo pensione aperto, puntando sia sui benefici fiscali che sulla validità della contribuzione massima per ottenere una rendita al termine della vita lavorativa.
Dedico molta attenzione al continuo evolversi della materia, al fine di tenere informato costantemente sia la rete di vendita che il sottoscritto.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Aderire prima possibile alla previdenza complementare diventa, oggi come oggi, una scelta talmente importante alla luce di quanto emerge dai dati dell'INPS e, pertanto, dalla pensione di primo pilastro.
Sempre più negli anni aumenterà, anche a causa della recessione economica presente in Italia, l'intervento dello Stato con una forma di tipo assistenziale rispetto ad una forma previdenziale.
Ulteriormente, il recente passaggio (01.01.2013) voluto dalla Riforma Fornero per tutti i lavoratori del settore privato al sistema contributivo, vale a dire che la pensione sarà calcolata sui contributi effettivamente versati durante l'intera vita lavorativa, anziché sulle ultime retribuzioni, ha dato un ulteriore segnale di allarme alle nuove generazioni ed a quelle intermedie. La soluzione a questo "problema generazionale" è comprendere che la previdenza complementare è diventata indispensabile per il quarantenne per integrare la pensione pubblica, ma per il venticinquenne è e sarà la principale forma di sostentamento rispetto all'assegno dell'INPS.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Alla Clientela cerco di trasmettere la grande passione che ho per questa materia.
La previdenza complementare risulta alla maggior parte delle persone come una questione complessa e piena di insidie contenute nelle varie leggi che si sono succedute negli anni e nelle norme che potrebbero modificarla ulteriormente nel prossimo futuro.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Inizialmente, la mia attenzione era rivolta ai dipendenti del settore privato e/o alle aziende per suggerire gli accordi plurimi tra datore di lavoro e dipendenti, come autorizzato dal D.Lgs. 252/2005.
Nel corso degli anni, invece, anche a causa della crisi economica, ho dovuto abbandonare o mettere in secondo piano le trattative con le Aziende ed ho cercato di prestare maggiore attenzione a più tipologie di Clientela.

Stefano Chiozza

Banca di Monastier e del Sile
VENETO

Laureato in Scienze Politiche, indirizzo economico presso l'Università di Padova. Da giugno 2001, assunzione a tempo indeterminato presso Banca di Monastier e del Sile Credito Cooperativo S.c.r.l. in qualità di Responsabile dell'Ufficio Bancassicurazione, con mansioni di informazione Ai colleghi delle filiali sui prodotti da proporre alla Clientela, di tenere contatti con le Compagnie Assicurative partner, di far visita alle Filiali ed alla loro Clientela per la promozione dei prodotti assicurativi e previdenziali.

STEFANO CHIOZZA
E-mail: stefanochiozza@gmail.com
Cell. +39 348.5844400
Ufficio: Via Roma,21/A
31050 Monastier di Treviso (TV)

Luca Lixi

San Paolo Invest
SARDEGNA

Dopo un diploma di Ragioniere Programmatore con il massimo dei voti, ho frequentato la Facoltà di Economia di Cagliari superando brillantemente i primi esami.
Per motivi personali e con la convinzione che l'università non sarebbe stata sufficiente a prepararmi al mondo reale, ho preferito scegliere il lavoro. Prima avventura lavorativa a 19 anni con BNP Paribas, poi un'esperienza commerciale con Dell Computer e 7 anni di crescita con il Banco Santander Italia. Ho scelto la libera professione e Sanpaolo Invest a fine 2013.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

COME HO COMINCIATO- Il mondo della finanza e del risparmio mi ha sempre appassionato. Da ragazzo ho sempre cercato di essere economicamente autonomo dalla mia famiglia, e sono riuscito a farlo 15 anni prima rispetto alla media dei giovani italiani. L'ho potuto fare grazie a due fattori: il risparmio che decidevo di accantonare e il dinamismo nelle mie scelte di vita. Questo modus-operandi (risparmio e scelte corrette) caratterizza anche oggi il mio modo di essere, ora orientato a fornire ai miei clienti la soluzione più adatta alle loro esigenze. Ho scelto la libera professione perché, da bancario, sentivo di non potevo offrire una vera consulenza finanziaria ai miei clienti. Ho scelto Sanpaolo Invest perché è stata per tradizione la prima società in Italia a specializzarsi nella pianificazione finanziaria e nell'offerta delle migliori case di investimento internazionali.
LE MIE ESPERIENZE PIU' IMPORTANTI E IL CASO CONSULENZIALE CHE MI HA PORTATO MAGGIORI SODDISFAZIONI - A questa domanda, come anche la successiva, non so cosa rispondere. Non c'è un'esperienza più importante di un'altra, oppure un caso consulenziale più soddisfacente di un altro. Ogni famiglia di risparmiatori che assisto conosce il mio processo analitico e dettagliato di investimento e di pianificazione.
Qualunque esigenza e necessità (attuale e futura) pianificata con lo strumento migliore a mia disposizione è un'esperienza importante e un caso consulenziale di successo.
Può essere un piano di risparmio per gli studi universitari del figlio appena nato o per l'acquisto di una casa di villeggiatura. Oppure la costruzione di un sistema di tutele assicurative da piccoli e grandi imprevisti. O ancora, la messa in sicurezza di un patrimonio importante da rischi professionali, imprenditoriali e familiari. Per il cliente… l'esperienza e il caso consulenziale più importante è sempre il proprio!
GLI ASPETTI A CUI DEDICHI MAGGIORI ATTENZIONE - L'aspetto sui cui mi concentro maggiormente è lo sviluppo della conoscenza dei miei clienti. Questo significa fare relazione non solo parlando dell'esonero dell'allenatore del Cagliari, dell'ultimo ristorante aperto in città o dell'incredibile ondata di maltempo. L'approfondimento delle reali esigenze e dei concreti obiettivi di investimento dei miei clienti avviene in modo accurato. Sono convinto che solo in questo modo si possa generare valore per i loro risparmi ma soprattutto si possa pensare con serenità all'investimento del proprio patrimonio.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE

Se la situazione di incertezza economica, di sfiducia verso il sistema pensionistico pubblico e il massacro fiscale annuo sul tuo Modello Unico o CUD non ti fanno dormire sogni tranquilli, è il momento di scegliere di non rimandare un approfondimento vero con un professionista in previdenza complementare. Se pensi al futuro professionale e finanziario dei tuoi figli, e la sensazione di malessere aumenta… ecco, potresti già essere in ritardo. I miei clienti potenziali mi dicono spesso di non aver fiducia nei Fondi Pensione e nel sistema di Previdenza Complementare in generale. Sono d'accordo con loro! Anch'io NON mi fido di ciò che non conosco, che non capisco e che mi viene proposto insistentemente e indiscriminatamente da qualunque assicuratore incontri!

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Nel mio modo di fare affari, la tematica previdenziale è semplicemente uno dei pilastri su cui si concentra la mia consulenza. Non è isolata dagli altri obiettivi di investimento dei miei clienti. Chi si concentra unicamente su questa tematica, sta semplicemente "vendendo una polizza". Il cliente vuole "comprare una polizza" o gestire al meglio il suo risparmio e il suo capitale? Il valore aggiunto che regalo ai miei clienti è la certezza di avere una soluzione chiara, semplice e comoda come un libretto di risparmio previdenziale. Non viene mai detto infatti che la previdenza complementare è uno strumento utile non solo per la pensione integrativa, ma anche per proteggersi da piccoli e grandi imprevisti (spese mediche straordinarie, invalidità ecc), per costruire grandi progetti (acquisto casa, anche per i figli) e per pianificare per bene l'eredità (la previdenza complementare non rientra nell'asse successorio).

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Risparmiare per la previdenza non è per tutti. Se ti metti 8 anni di debiti per il SUV, se spendi metà stipendio o divori il patrimonio con scommesse, lotterie e gratta&vinci, se paghi con carta di credito (a rate) la cena al ristorante o il tavolo nei locali, non sei un cliente target. La definizione di PREVIDENTE, presa dal dizionario è: "Chi, presagendo le necessità future, prende per tempo le misure adatte a fronteggiarle e superarle, come atteggiamento abituale". Le parole sono importanti! Questo mi sembra l'unico target corretto e, come vedi, non è un target di patrimonio, età o professione. Il mio target di clientela è quindi chi, con lungimiranza, da importanza alle esigenze future sue e della sua famiglia. Il mio ruolo è quello di indicare le misure adatte per raggiungerle, senza sacrificare nulla del tenore di vita attuale.

LUCA LIXI
E-mail: luca.lixi@spinvest.com
Tel. 070.6610601
Cell. +39 349.5650090
Ufficio: Viale Diaz, 101 – 09125 Cagliari

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività di promotore finanziario nel 2003, subito dopo essermi laureato in Scienze Politiche (indirizzo Economico Aziedale) presso l'università Statale di Milano.
Dopo un intenso periodo di formazione ho iniziato l'attività sul campo con AWD ITALIA SIM, una società del gruppo AWD HOLDING attivo in 11 paesi e leader in Europa nella consulenza finanziaria. In questa società ho avuto modo di crescere, conoscere le esigenze dei clienti, il loro sogni, le loro paure in un momento difficile in seguito allo scoppio della bolla della new economy e agli attentati dell'11 settembre.
Ho da subito dimostrato un amore per il lavoro ed empatia con clienti e collaboratori, perciò a partire dal 2005 ho ricevuto un incarico manageriale e nei 2 anni successivi ho selezionato, formato e avviato con successo un gruppo di 16 giovani promotori finanziari nelle provincie di Bergamo, Brescia e Milano.
Dopo due brevi esperienze Valori&Finanza e Banca Sara, sono arrivato nel 2011 a SanPaolo Invest, parte del gruppo di Promotori Finanziari più grande d'Italia: Banca Fideuram.
In questa società ho avuto tutti gli strumenti per sviluppare al meglio la mia attività di consulenza finanziaria, riuscendo a soddisfare al meglio le esigenze della clientela più evoluta, con soluzioni personalizzate ed un costante monitoraggio del rischio.
In questi anni ho sviluppato un consistente portafoglio clienti in tutta Italia, ho incontrato centinaia di persone e li ho accompagnati verso la realizzazione dei loro obiettivi.
Dopo le crisi del 2008 e del 2011 in mondo della finanza non è più lo stesso, è diventato troppo pericoloso per il "fai da te".
E' un mondo complesso, ma ricco di opportunità, purché ci si approcci a questo mondo affiancati da un professionista di fiducia, che ci aiuti a trasformare i nostri sogni in soluzioni finanziarie mirate.
Oggi più che mai il consulente finanziario svolge un ruolo sociale insostituibile, verso il raggiungimento della libertà e del benessere degli individui.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Le caratteristiche demografiche dell'Italia sono fatte di un'età media che ormai supera gli 80 anni e che continua inesorabilmente a crescere, pochi giovani spesso disoccupati o con lavori precari, sottopagati e con carriere discontinue, poche donne in età attiva che lavorano, natalità bassissima, e potrei andare avanti…. Tutti questi elementi, uniti ad una crescita dell'economia stagnante ormai da 20 anni ci fa pensare che il welfare così come è adesso presto non sarà più sostenibile.
L'aumento dell'età pensionabile e la riduzione drastica delle prestazioni è un trend inevitabile che continua ininterrottamente dalla riforma Amato del 1992
Perciò l'adesione ad una qualche forma di previdenza complementare oggi è una esigenza imprescindibile se si vuole mantenere un tenore di vita dignitoso.
Iniziando prima si riuscirà ad avere lo stesso risultato con versamenti minori, oltre che una tassazione più favorevole e possibilità di riscatti anticipati. Non c'è oggi nessun razionale motivo per ritardare questa decisione.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che cerco di dare ai miei clienti è una corretta informazione sulle recenti riforme pensionistiche, sulle varie opzioni a loro disposizione, su pro e contro delle diverse scelte che possono fare. Inoltre li aiuto a scegliere la forma di previdenza integrativa più adatta alle loro esigenze, la linea di investimento, la modalità ed i tempi di pagamento per avere i benefici fiscali maggiori. In un contesto legislativo e fiscale in continuo mutamento come avviene in Italia, è importante avere un consulente finanziario di fiducia che sappia aiutarci a fare la scelta migliore.

Marco La Spina

San Paolo Invest
LOMBARDIA

Laureato nel 2003 in SCIENZE POLITICHE indirizzo Economico, presso Università degli Studi di Milano e nel 2007 ha conseguito il Master in CONSULENZA FINANZIARIA presso la business school de IL SOLE 24 ORE. Dal 2011 lavora in SANPAOLO INVEST SIM (Gruppo Banca Fideuram) come Promotore Finanziario.
Negli anni precedenti ha fatto esperienza lavorando in numerose realtà finanziarie tra le quali BANCA SARA, VALORI&FINANZA Investimenti Sim e AWD ITALIA SIM Spa.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il fondo pensione è una soluzione che consiglio a tutti.
Tutti possono godere della deducibilità fiscale dei versamenti (con un vantaggio fiscale che può superare i 2000Euro annui) e intanto costruirsi un accantonamento per la propria pensione o per gli eventi importanti ella vita (casa, salute, disoccupazione, ecc..)
Inoltre il dipendente può versare nel fondo pensione il Tfr ottenendo una tassazione più favorevole e facendo una scelta più adatta alle sue necessità
Anche i minori, i familiari a carico e persino i pensionati possono avere un fondo pensione, per avere un accantonamento efficiente dal punto di vista fiscale e deducibile fiscalmente.

MARCO LA SPINA
E-mail: marco.laspina@spinvest.com
| studiodottorlaspina@gmail.com
Cell. +39 340.6429455
Ufficio: Via T. Tasso 101
BERGAMO

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Dal 2000 svolgo la mia attività nel mondo della consulenza finanziaria. Ho iniziato la mia esperienza bancaria presso un primario istituto di credito per passare successivamente in una dinamica banca popolare (Banca Valsabbina) dove mi dedico alla gestione dei risparmi ed all'elaborazione di strategie di investimento.
Ho sentito la necessità di cambiare per poter garantire alla clientela un rapporto di fiducia costante e diretto con aggiornamenti puntuali e professionali, alla luce dei continui cambiamenti che contraddistinguono questa materia sempre in evoluzione.
Seguo periodicamente corsi di aggiornamento perché sono convinto che preparazione e professionalità siano qualità indispensabili per relazionarsi con il cliente, comprenderne le esigenze, assisterlo e trovare le migliori risposte per raggiungere con metodo gli obiettivi concordati. La preparazione multidisciplinare mi permette di approfondire tematiche di tipo tecnico-finanziario, giuridico e fiscale necessarie per assistere e consigliare quei clienti orientati a proteggere od incrementare il proprio patrimonio, tutelare la propria famiglia dagli imprevisti della vita e assicurarsi un futuro prospero, anche dopo l'età lavorativa.

Mauro Pizzini

Banca Valsabbina
LOMBARDIA

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.
Promotore dal 2001 ho ottenuto nel 2009 la certificazione €fa (European financial advisor) e il continuo percorso di formazione, che sta proseguendo con il corso per conseguire anche la certificazione €pf (European financial planner), mi ha consentito di acquisire le conoscenze necessarie per affrontare i mercati finanziari, aiutare il cliente a definire le proprie esigenze e pianificare il raggiungimento dei propri obiettivi finanziari.

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Le recenti riforme del sistema pensionistico e l'allungamento della vita media ci pongono di fronte a grandi sfide in passato sconosciute. Inoltre i profondi mutamenti del mercato del lavoro, con l'incremento di contratti di lavoro atipici, lavoro a tempo parziale, maggiori rischi di disoccupazione o di fallimento della propria attività e periodi di assenza dal lavoro (per assistenza a familiari, maternità,ecc) possono determinare rischiosi buchi previdenziali i cui effetti peseranno sul futuro reddito pensionistico.
Da qui la necessità di prendere in mano e costruire con responsabilità e consapevolezza il proprio futuro previdenziale.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

La preparazione interdisciplinare necessaria per individuare le soluzioni previdenziali,e non solo, adatte a soddisfare le loro esigenze e per porre in essere gli accorgimenti necessari qualora gli obiettivi o il contesto normativo dovessero cambiare.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

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, tutelare il proprio capitale finanziario ed umano e mantenere un tenore di vita adeguato.

MAURO PIZZINI
E-mail: mauro.pizzini@lavalsabbina.it
Tel. 030.9119521
Ufficio: BANCA VALSABBINA
Via Agello, 26
25015 Desenzano del Garda (BS)

Carlo Banti

SOL&FIN Sim Spa
TOSCANA

Classe '62, nato e Pisa dove vive e lavora. E' attivo nel settore del risparmio e degli investimenti dal 1990, iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari dal 1992, socio Anasf dal 1999, dal 2001 opera per conto di SOL&FIN Sim Spa, società indipendente con sede a Milano. Tre le sue aree di interesse:
• finanza personale, con il lavoro di Promotore Finanziario;
• consulenza tecnica-legale, in collaborazione con diversi studi legali e con l'iscrizione all'Albo dei CTU del Tribunale di Pisa fin dal 2005;
• formazione in ambito bancario, finanziario e assicurativo, un settore nel quale, dal 2007 ha potuto sviluppare percorsi formativi a favore del personale di numerosi istituti di credito, nonché seguire master post-universitari a favore di laureati in discipline economiche e giuridiche.

CARLO BANTI
E-mail: carlo.banti@libero.it
Cell. +39 348.2311281
Ufficio: Via Vespucci, 51
56125 Pisa (PI)

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

L'evoluzione del nostro sistema previdenziale avanza seguendo la direttrice del welfare mix e dell'allungamento della permanenza al lavoro. Questi elementi comportano un minor tasso di sostituzione (rapporto pensione / reddito da lavoro) ed una necessaria responsabilizzazione del cittadino a crearsi delle coperture per far fronte agli imprevisti della vita.
Il mio ruolo consiste nel fornire all'utente tutta le informazioni e le indicazioni al fine di costruire quell'insieme di strumenti assicurativi e finanziari tali da poter rendere serena la sua vecchiaia.
Prima si inizia meglio è in quanto si minimizzano i costi e si massimizzano i vantaggi fiscali.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il mio valore aggiunto consiste in un mix di elementi. Il costante aggiornamento professionale su queste tematiche, un costante ascolto e dialogo con gli utenti in modo da riuscire a creare sempre una soluzione su misura. La soluzione scelta sarà la risultante di una serie di componenti che sono psicologiche, finanziarie, fiscali e successorie.
Al fine di ottenere il massimo in termine di soluzioni personalizzate mi avvalgo della collaborazione di altri professionisti specialisti nelle varie tematiche.
Il mio lavoro è un lavoro d'equipe non d'élite ed il valore aggiunto di un consulente finanziario è proprio questo.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Considerata la rilevanza sociale della tematica mi rivolgo ad una clientela sensibile ed informata che ha a cuore il futuro proprio e quello dei suoi discendenti.

Nader Ossman

Intermediario Credito Trevigiano
VENETO

41 anni, laureato in Scienze politiche indirizzo politico economico, corso di perfezionamento in Commercio internazionale sezione economia e finanza presso l'Università degli studi di Padova, certificato Efa ed Efp. Lavoro come financial advisor al Credito Trevigiano BCC . Il mio lavoro consiste nel fornire alla clientela ascolto e suggerimenti ai fini di una efficiente ed efficace pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa e successoria. Mi sono occupato, in passato, di consulenza a professionisti ed imprese in materia di locazione finanziaria e relative coperture assicurative associate a questa tipologia di finanziamento.

NADER OSSMAN
E-mail: nader.ossman@yahoo.it
Tel. 042.3482109
Cell. +39 340.2697823
Ufficio: Via Priuli 2
31033 Sant'Andrea 0/M (TV)

Lucia Fratangeli

Fineco Bank
LAZIO

Formazione:
Laurea in Economia e commercio 1994 presso università La Sapienza di Roma
2002 certificazione EFa
2011 certificazione Efp
2012-oggi: iscritta al corso di
Laurea 'Finanza, assicurazioni e impresa" presso Alma Mater di Bologna.
Professione:
Iscritta all'albo dal giugno 1995, quest' anno raggiungo i 20 anni di attività professionale.
1995-2001 SanPaolo invest
2001-oggi Group manager in Finecobank

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Perché il più grande alleato del risparmio è il tempo! Il gap pensionistico può essere coperto con la giusta combinazione tra tempo a disposizione e capitale disponibile. I due fattori sono sostituibili tra loro , ma l'effetto è che se si ha poco tempo a disposizione (perché l'età pensionistica è vicina), per ottenere una copertura significativa bisogna versare molti soldi. L'ideale è cominciare a versare sin dall'inizio dell'attività lavorativa.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Preparazione specifica sui fondi pensione sia di categoria che aperti.
I fondi di Categoria sono spesso più vantaggiosi per il risparmiatore, ma peccano di assoluta disinformazione da parte dei referenti aziendali. Per questo il risparmiatore si trova a sottoscrivere fantomatici FIP o fondi aperti con costi insostenibili che compromettono la performance di lungo periodo del fondo stesso. Io cerco di trovare il giusto compromesso che permetta, da un lato di approfittare dei vantaggi, innegabili, dei fondi pensione di categoria, e dall'altro di fornire al risparmiatore il giusto consiglio su cifra e tempo necessario per creare una decente integrazione pensionistica.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Dipendenti, Professionisti e imprenditori.

LUCIA FRATANGELI
E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it
Cell. +39 335.1017975
Ufficio: Via Aldo Moro 501 Frosinone

1. PERCHÈ È IMPORTANTE NON RIMANDARE L'ADESIONE ALLA PREVIDENZA COMPLEMENTARE?

Negli ultimi anni, si è iniziato ad acquisire una maggiore consapevolezza da parte dei lavoratori di una stringente necessità di pianificare il proprio futuro previdenziale per potersi garantire un adeguato tenore di vita nel momento in cui si lascia il proprio lavoro e questo grazie ad una costante informativa dei consulenti, è importante infatti iniziare il prima possibile a porre le basi per il proprio futuro pensionistico in modo da non dover ricorrere a percorsi affannosi.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

L'aggiornamento continuo di quelle che sono le tematiche previdenziali che mutano in modo rapido, e la ricerca di soluzioni che riescano a pianificare in modo adeguato il proprio futuro nel momento in cui si accede all'età pensionabile.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

A tutti coloro che devono pianificare il proprio futuro siano dipendenti, imprenditori o liberi professionisti.

CATIA POLLARINI
E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it
Tel. 0547.676211
Ufficio: Bcc Sala di Cesenatico
Via Campone Sala 409
47042 Cesenatico (Fc)

Catia Pollarini

Bcc
EMILIA ROMAGNA

Sono entrata in contatto con il mondo della consulenza finanziaria nel 1998, quando ho sostenuto l'esame per l'accesso all'albo dei promotori finanziari, dove sono tutt'ora iscritta. Dopo un breve periodo in una primaria compagnia di assicurazione, sono entrata a far parte del mondo del credito cooperativo, dove operò tutt'ora e dove mi sono sempre occupata di curare la consulenza alla clientela. Nel 2004 ho conseguito la certificazione Efpa, continuando nel corso degli anni a seguire corsi di formazione specializzati per rispondere al meglio ai continui cambiamenti delle esigenze della clientela. Dopo aver svolto per diversi anni il mio ruolo consulenziale in una filiale, ho ampliato la mia area operativa, sia attraverso la formazione interna dei colleghi, sia supportando le filiali più piccole affiancadole con consulenza specializzata.

Roberto Villani

Fineco Bank
PIEMONTE

Nato a Napoli nel 1974, vivo a Torino da sempre. Terminati gli studi di Giurisprudenza nel 1999 ho iniziato l'attività nel mondo bancario, dapprima con una lunga esperienza nel settore del credito. Dopo aver diretto tre agenzie ho preferito dedicarmi con maggiore attenzione alla clientela. Nel 2011 ho ottenuto l'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari e dopo aver fatto un po' di esperienza dall' inizio del 2013 svolgo l'attività di consulenza in FinecoBank, cercando, con passione ed attenzione, di rispettare le aspettative delle persone che si affidano a me, salvaguardandone le diverse esigenze. Padre di due figli, amo la buona musica e le serate con gli amici, magari accompagnate da un buon bicchiere di vino.

ROBERTO VILLANI
E-mail: roberto.villani@pfafineco.it
Tel. 011.5093311
Cell. +39 333.7736506
Ufficio: C.so Galileo Ferraris, 71
10128 Torino

ENRICO ZUCCATO
E-mail: enrico.zuccato@finanzaefuturo.it
Tel. 0422.542700
Cell. +39 347.9493652
Ufficio: Borgo Cavalli 9
31100 Treviso

Enrico Zuccato

Finanza & Futuro
VENETO

Dal 2003 esercito la professione di promotore finanziario seguendo costantemente una cerchia ristretta di clientela selezionata attraverso un servizio di consulenza evoluta con al centro le esigenze del cliente.
Individuazione degli obiettivi, definizione del percorso di investimento personalizzato e monitoraggio degli investimenti nel tempo sono la base del mio lavoro.
La mia formazione:
- Diploma di Ragioneria nel 98
- Laurea in Economia e Commercio nel 2003
- Iscrizione all'albo dei promotori finanziari nel 2001
- Iscrizione Albo consulenti tecnici presso il tribunale di Treviso dal 2012 - Socio Anasf

Alessandro Cardia

Banca Generali
SARDEGNA

Alla base della mia formazione la laurea con lode in Economia; successivamente ho ottenuto la certificazione EFA e seguito master e corsi di perfezionamento in diverse università italiane. Ho iniziato la mia attività nel 2001. Nei primi anni di professione ho ampliato le competenze nella costruzione di portafogli e gestione del rischio per poi sviluppare la mia esperienza nel settore della consulenza previdenziale e specializzarmi in tutela patrimoniale e pianificazione successoria. Attualmente gestisco importanti patrimoni familiari in tutto il territorio nazionale e ricopro il ruolo di Executive Manager Sardegna per Banca Generali. Partecipo come relatore a convegni informativi sui temi di pianificazione patrimoniale.

ALESSANDRO CARDIA
E-mail: alecardia@yahoo.it
Tel. 070.6848882
Cell. +39 334.3578771
Ufficio: Via Maddalena, 14
09124 Cagliari

ADRIANO DIMATTEO
E-mail: dimatteo@inassitalia035.org
Tel. 0883.517512
Cell. +39 348.3287407
Ufficio: Piazza Aldo Moro, 16
76121 Barletta (BT)

Adriano Dimatteo

INA Assitalia
PUGLIA

Consegue la Laurea in Economia e commercio nel 2003 con tesi in economia degli intermediari finanziari sull'introduzione e quotazione in Italia degli ETF. Opera sin da subito in campo previdenziale e assicurativo con INA Assitalia presso l'agenzia generale di Barletta, occupandosi nel corso degli anni di assistenza alla clientela privata e aziendale, coordinamento e formazione di risorse umane neoinserite.
Promotore finanziario dal 2005, partecipa al corso di specializzazione in Consulenza e Gestione del Risparmio (COGER) tenutosi nel 2007 presso la SDA BOCCONI di Milano, conseguendo la certificazione europea di Financial Advisor €fpa nello stesso anno.
Agente di città dal 2013, con l'uso di software dedicati offre consulenza previdenziale evoluta.

Gianni Izzo

Consultinvest Investimenti Sim Spa
CAMPANIA

Da oltre venti anni specialista in pianificazione previdenziale e finanziaria .
Mi occupo di assistere i clienti nel viaggio che li porta a realizzare i loro
progetti di vita .
Analizzo il profilo di rischio, l'orizzonte temporale e le esigenze del
cliente e insieme, dandogli tutte le spiegazioni, costruisco il portafoglio
finanziario più adatto a realizzare i suoi progetti.

LEONARDO LEONE
E-mail: lleone@bancafideuram.it
Tel. 077.3466911
Cell. +39 329.2037769
Ufficio: P.le Giulio Douher 31
00143 Roma
Via Duca del Mare 23 04100 Latina

GIANNI IZZO
E-mail: gianni.izzo@consultinvest.it
Cell. +39 368.7342614
Ufficio: Piazza Castello 2
82100 Benevento

Leonardo Leone

Banca Fideuram
LAZIO

Professionalmente nasco ad aprile del 1989 con Banca Mediolanum dove ho ricoperto sia ruoli di consulente che mansioni manageriali. Oggi svolgo attività di private banker presso Banca Fideuram del gruppo Intesa San Paolo dedicandomi strettamente alla clientela privata ed in particolare nella consulenza e gestione dei patrimoni, consulenza previdenziale e passaggio generazionale di capitali. Il mio intervento sulla clientela su tutto il territorio nazionale.

Paolo Pineschi

B.ca Passadore & c.
TOSCANA

Membro Ass.ne."Il Trust in Italia" dal 2003.
CWMA® - e UBS Wealth Management Diploma nel 2013. Opero ininterrottamente nel Private Banking, alle dipendenze di vari Istituti, dal 1996: ABN AMRO SAM Principato Monaco, Deutsche Bank a Modena e Bologna, B.Steinhauslin poi MPS a Modena, Siena e Firenze,UBS.
Attualmente responsabile Private Banking Firenze di B.ca Passadore & c.. Oltre a seguire direttamente un cospicuo portafoglio clienti, coordino un team di 3 persone. Alla attività di consulenza mobiliare ed asset allocation, ho affiancato sin dall'inizio aspetti di pianificazione fiscale e successoria.

LUCIANO LOTTA
E-mail: lucilotta@tiscali.it
Tel. 0596.130361
Cell. +39 340.8403071
Ufficio: Via G. Pascoli 90
Formigine (MO)

PAOLO PINESCHI
E-mail: paolo.pineschi@bancapassadore.it
Tel. 055.293821
Cell. +39 342.1543396
Ufficio: Banca Passadore & C. SpA
Via dei Tornabuoni 15
Firenze

Luciano Lotta

Consulente Indipendente
EMILIA ROMAGNA

Impiegato al Banco di Napoli dal 1983 al 1993 Promotore finanziario e supervisore con Programma Italia SIM (poi divenuta Banca Mediolanum) dal 1994 al 2008.
Dal 2009 al 2012 ho ricoperto il ruolo di area manager presso l'Agenzia generale INA Assitalia di Modena oltre al ruolo di promotore finanziario per Simgenia.
Dal 2013 svolgo il ruolo di consulente indipendente in materia finanziaria per aziende e privati.
Ho anche collaborato, in qualità di docente, con il Centro Giovanile Universitario Jonico di Taranto.

Salvatore Pantina

Banca Mediolanum
SICILIA

Ragioniere. Nel settore risparmio e consulenza finanziaria dal novembre 2000. Iscritto all'Albo Consob dei Promotori Finanziari e all'Anasf dal marzo del 2001. Sin da subito svolge attività di acquisizione, sviluppo e gestione della clientela nell'ambito della Pianificazione Finanziaria e del Credito. Istruttore Anasf per il Progetto Economicamente, per diffondere la cultura finanziaria già nelle scuole medie e superiori. Nel 2013 ottiene la qualifica di European Financial Advisor e si iscrive all'albo Efpa. Ad oggi Family Banker di Banca Mediolanum in Sicilia si occupa della pianificazione finanziaria di circa 200 famiglie.

FABIO PAPETTI
E-mail: fabio.papetti@pfafineco.it
Tel. 02.67.11.11.1
Cell. +39 335.77.22.333
Ufficio: Ufficio Promotori FinecoBank
Via Vittor Pisani, 13
20124 Milano

SALVATORE PANTINA
E-mail: salvatore.pantina@bancamediolanum.it
Cell. +39 349.4539326
Ufficio: Via Fiume, 34
90014 Casteldaccia (PA)

Fabio Papetti

Fineco Bank
LOMBARDIA

Nato a Milano il 30.12.1971, iscritto all'albo Consob dal 05/04/2001. Dopo aver maturato esperienza nel mondo assicurativo, decido di ottenere l'abilitazione alla promozione finanziaria, per offrire un servizio completo ai miei Clienti. Alla ricerca di un partner attraverso il quale offrire ai miei Clienti servizi innovativi e di qualità, ricevo il mandato da Banca Fineco. Ottengo la certificazione EFA nel luglio del 2007. Nel 2011 Banca Fineco mi conferisce l'incarico accessorio di Group Manager. Nel 2013 partecipo alla creazione del primo Wealth Advisers Forum costituito da un Team di specialisti nella consulenza di Wealth Management. Certo del ruolo sociale del Promotore Finanziario confido nella possibilità di far crescere la percezione della nostra professionalità e del nostro contributo nella Consulenza Finanziaria.

PREMIAZIONE

AREA TEMATICA

CONSULENZA ALL'IMPRESA

CONSULENZA ALL'IMPRESA

Le fonti di finanziamento dell'impresa

VINCITORE CONSULENZA ALL'IMPRESA

Giovanni Mocci

Banca Euromobiliare
SARDEGNA

Laurea in Economia con indirizzo Aziendale, diploma di Ragioneria. Ha lavorato in banca, alla CARIPLO, nel 1991 e ottenuto molti risultati e promozioni fino al 2001 dove diventa il responsabile regionale della Meliorbanca, una giovane banca d'affari privata. Quando la Meliorbanca fu assorbita dal gruppo BPER, nel 2010 prese la decisione di mettersi in proprio convinto dell'idea che la finanza stava diventando sempre più una risorsa scarsa e diventava sempre più importante presentarsi al sistema bancario, e non solo, sempre più rating-performing e con dei piani finanziari di breve e di lungo termine convincenti se si voleva beneficiare ancora del loro supporto.

L'eccessiva dipendenza dal sistema bancario è un vero e proprio limite del nostro sistema produttivo all'uscita dalla crisi e allo sviluppo. Infatti il rapporto tra debiti bancari/debiti finanziari delle imprese italiane è vicino al 70% mentre nel resto d'Europa la Germania è al 50%, in Francia è addirittura al 38% e nei paesi anglo sassoni raggiunge il 30%. Inoltre, in Italia, è ancora lontana l'idea della quotazione in borsa, infatti solo 230 aziende sono quotate mentre in Francia e Germania sono più di 700. Anche i prezzi del debito bancario sono in deciso aumento negli ultimi anni, infatti gli spread applicati dalle banche Italiane sono di circa 180/200 bp più elevati di quelli applicati in altri paesi d'Europa.

L'istituzionalizzazione del ruolo di sponsor rappresenta un tassello importante alla disintermediazione nell'accesso al credito in cui le istituzioni bancarie da "prestatori" diventano "facilitatori" del processo di finanziamento della propria clientela imprenditoriale

Non solo, con l'introduzione di Basilea 3 ci sarà un ulteriore contrazione del debito bancario che andrà tra i 160 e i 200 miliardi di euro, solo in Italia.

Con queste premesse è evidente che il percorso di finanziamento di un'impresa in espansione non potrà più essere relegato al canale bancario, ma, soprattutto ultimamente, si sono moltiplicate le iniziative e le idee volte a far partecipare anche le PMI al mercato dei capitali di rischio e dei titoli di debito (MINIBOND E CAMBIALI FINANZIARIE).

L'articolo 32 del decreto sviluppo di agosto 2012 introduce una nuova disciplina dedicata all'emissione di titoli di debito da parte di società non quotate al fine di consentire nella media e piccola impresa l'accesso a strumenti di finanziamento alternativi rispetto al canale bancario classico.

Prima di entrare nella descrizione degli strumenti introdotti dal decreto, pare interessante notare come in Italia, fino ad ora, fossero altamente penalizzate, anche in un quadro economico favorevole, strutture di finanziamento basate sui capitali esteri. Basti ricordare il regime della ritenuta fiscale su tali finanziamenti in assenza di una filiale italiana regolarmente autorizzata e con licenza. Da qui la necessità di porre in essere costose strutture fronted con l'intervento di intermediari italiani.

In modo analogo, e per le medesime ragioni, va ricordata la tradizionale difficoltà per i vari operatori del settore, tra cui i fondi "mezzanini", nell'accedere al mercato del credito italiano.

Sotto questo punto di vista il suddetto decreto ha sicuramente facilitato l'accesso di capitali esteri in Italia. L'istituzionalizzazione del ruolo di sponsor rappresenta un tassello importante alla disintermediazione nell'accesso al credito in cui le istituzioni bancarie da "prestatori" diventano "facilitatori" del processo di finanziamento della propria clientela imprenditoriale. Questa figura risulta particolarmente innovativa e con una duplice funzione: oltre ad assistere l'emittente nella procedura di emissione e di collocamento dei titoli di debito è anche tenuto a sottoscrivere e a mantenere nel proprio portafoglio fino alla scadenza una porzione (variabile in ragione del valore dell'emissione) dei titoli di debito emessi.

Allo stesso tempo e a livello meramente

suggestivo, il delinearsi di questo modello finanziario e l'introduzione di eccezioni ai limiti quantitativi all'emissione di cui all'art. 2412, potrebbero forse costituire l'incipit per una rivisitazione del concetto stesso dell'attività creditizia quale "attività riservata" al sistema bancario.
Nell'immaginare quindi alcuni scenari di utilizzo dei nuovi strumenti di finanziamento si potrebbe pensare anche a un maggiore flessibilità nelle strutture di "private equity" combinando all'iniezione di capitale l'emissione di titoli obbligazionari al fine di rendere l'operazione efficiente da un punto di vista finanziario. La messa a disposizione dei fondi, attraverso la sottoscrizione dei titoli, non richiederebbe di fatto una licenza bancaria o finanziaria in Italia, ma la sola appartenenza alla categoria di investitore professionale.
La definizione di investitori professionali coincide con quella di cliente professionale, di cui al Regolamento Intermediari Consob, mutuata dalla Direttiva MIFID, ovvero:
• i soggetti che sono tenuti ad essere autorizzati o regolamentati per operare nei mercati finanziari, siano essi italiani o esteri quali: banche; imprese di investimento; altri istituti finanziari autorizzati o regolamentati; imprese di assicurazione; organismi di investimento collettivo e società di gestione di tali organismi; fondi pensione e società di gestione di tali fondi; i negoziatori per conto proprio di merci e strumenti derivati su merci; soggetti che svolgono esclusivamente la negoziazione per conto proprio su mercati di strumenti finanziari e che aderiscono indirettamente al servizio di liquidazione, nonché al sistema di compensazione e garanzia (locals); altri investitori istituzionali; agenti di cambio;
• le imprese di grandi dimensioni che presentano a livello di singola società, almeno due dei seguenti requisiti dimensionali: totale di bilancio € 20 milioni, fatturato netto € 40 milioni, fondi propri € 2 milioni.

I mini bond sono obbligazioni vere e proprie che un'impresa, anche non quotata, può emettere per reperire dei fondi da investitori qualificati con il principale scopo di finanziare progetti di sviluppo

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività nasce sui pilastri delle precedenti esperienze lavorative di natura bancaria. Oggi si articola in due filoni principali, peraltro molto correlati tra loro.
Il primo filone, la personal & family finance, è la classica consulenza e assistenza di natura finanziaria tipica del promotore finanziario e private banker, cioè l'assistenza sugli investimenti di liquidità, la consulenza sulle successioni, sull'aspetto previdenziale, la protezione di asset e in generale di separazione dei beni dell'imprenditore da quelli dell'azienda.
Il secondo filone, la corporate finance, è invece una assistenza, di natura finanziaria, alle imprese, per esempio la verifica di quale sia il profilo di generazione dei flussi di cassa e come questi si correlino alla produzione di reddito e fiscalità, la valutazione delle scelte di investimento tenendo in considerazione il rating aziendale prima e dopo l'investimento stesso, l'analisi della composizione del capitale di terzi, per tipologia e per quantità, verifica del corretto utilizzo di dette fonti e calcolo del fabbisogno ideale per importo e tipologia, analisi storica dei bilanci per indici e flussi, analisi della possibilità di ottenere, controgaranzie pubbliche, a supporto dei finanziamenti allo sviluppo o alla ri-negoziazione del debito, creazione di information memorandum a supporto dei piani di sviluppo.
Chiaramente i due filoni sono interconnessi, in quanto, sempre più spesso, il cliente che percepisce un bisogno di consulenza finanziaria sull'impresa è lo stesso che a titolo personale percepisce il bisogno sulla gestione dei risparmi, sulla protezione degli asset o sul passaggio generazionale. Inoltre, in Italia, la tutela dell'impresa e dell'imprenditore, dal punto di vista finanziario sono assolutamente legati, infatti gran parte dei finanziamenti a società presentano dei legami con gli asset patrimoniali degli imprenditori.
Da questa duplice collaborazione il cliente ha dei vantaggi indubbi che possono essere sintetizzati in una prevenzione di errori di natura strategica e di investimento, decisioni errate su finanziamenti, miglior potere negoziale nei confronti delle banche anche senza la presenza di un Direttore Finanziario, maggior tranquillità e benessere familiare solo per citarne alcuni. Per raggiungere questi risultati è fondamentale che la relazione con il cliente sia limpida, stabile e bidirezionale in modo da non avere sorprese nello svolgersi del rapporto.

MINIBOND
In particolare, l'intervento legislativo del 2012 è volto ad accrescere la capacità della società di capitali non quotate di media e piccola dimensione di finanziare la propria attività corrente e straordinaria attraverso l'emissione di titoli di debito a breve termine (cambiali finanziarie) e a medio e lungo termine (titoli obbligazionari – mini bond).
I mini bond sono obbligazioni vere e proprie che un'impresa, anche non quotata, può emettere per reperire dei fondi da investitori qualificati con il principale scopo di finanziare progetti di sviluppo. Da un altro punto di vista sono un vero e proprio investimento di carattere finanziario che l'investitore fa concedendo un prestito all'emittente dei bond. Per questo motivo rappresentano una vera e propria opportunità sia per gli emittenti che per gli acquirenti, investitori anche esteri, che spesso ricercano rendimenti elevati e nuove occasioni di investimento.
I requisiti per l'emissione sono di tre tipologie:
a) Requisiti formali
   a. Essere società non quotate su mer-

Le cambiali finanziarie assumono peculiare rilevanza, quale strumento non bancario di raccolta del risparmio, per quelle imprese che, nonostante rivestano una forma societaria evoluta, si connotano per la ristrettezza dei mezzi di finanziamento alternativi al credito bancario diretto

cati regolamentati
b. Emettere i titoli in favore di investitori qualificati (pena la perdita dei vantaggi fiscali di deducibilità degli interessi passivi)
c. L'investitore acquirente non deve essere riconducibile alla proprietà (pena la perdita dei vantaggi fiscali)

b) Requisiti di mercato
a. Solidità finanziaria (rating investment grade e/o garanzie collettive)
b. Rispettare i limiti di massima emissione (capitale sociale + riserve * 2)
c. Impiegare le risorse in progetti di sviluppo e non sostituzioni di debito o ristrutturazioni

c) Requisiti informativi
a. Almeno due esercizi annuali approvati e almeno uno certificato
b. Rating emittente
c. Business plan dettagliato e solido
d. Processo amministrativo in grado di produrre forecast e reporting almeno semestrali
e. Documento societario
f. Non è richiesta la pubblicazione del prospetto informativo

Al fine di cogliere i vantaggi fiscali è necessario procedere con la quotazione dei titoli emessi sui mercati regolamentati MTF o Extra MOT PRO, riservati a soli investitori professionali. I vantaggi dell'emissione di MINIBOND sono in particolare quello di approvvigionamento di finanza da una canale alternativo e non cumulato con quello tradizionale bancario. Pertanto utilizzando questa tipologia di canale vengono anche meno la struttura di garanzie tipica del sistema bancario. Gli svantaggi sono invece evidenti nel limite fisico pari al doppio del capitale + riserve, e il superamento è possibile solo se l'investitore professionale è sottoposto a vigilanza prudenziale. Inoltre i tassi decisamente più elevati del sistema bancario potrebbero creare sicuramente un freno a questo nuovo strumento.

LE CAMBIALI FINANZIARIE

Le cambiali finanziarie sono titoli di credito all'ordine e emessi in serie, equiparati ad ogni effetto di legge alle cambiali ordinarie e girabili esclusivamente con la clausola "senza garanzia" o equivalenti. La durata possibile è stata modificata dal solito decreto sviluppo del 2012 portandola al massimo ai 36 mesi e minimo di 1 mese. Il medesimo decreto ha ulteriormente stabilito che le cambiali possono essere emesse anche in forma dematerializzata tramite una società autorizzata e che l'emissione stessa sia assistita da garanzie, inoltre ha previsto l'esenzione dal bollo ferma restando l'esecutività attribuita a tali titoli di debito. Il limite tecnico per l'emissione corrisponde con il totale dell'attivo corrente (crediti a breve), ma può essere facilmente derogato.
Le cambiali finanziarie assumono peculiare rilevanza, quale strumento non bancario di raccolta del risparmio, per quelle imprese che, nonostante rivestano una forma societaria evoluta, si connotano per la ristrettezza dei mezzi di finanziamento alternativi al credito bancario diretto. Si fa riferimento alle società per azioni cosiddette chiuse e, in particolare, alle società a responsabilità limitata. Di conseguenza, il Legislatore, nel riformare la normativa sulle cambiali finanziarie, persegue l'obiettivo di agevolarne l'emissione per quelle società che, non facendo ricorso al mercato del capitale di rischio, sono vincolate al binomio credito bancario – autofinanziamento onde sopperire al proprio fabbisogno finanziario.

CONCLUSIONI

La banca rappresenta tradizionalmente l'interlocutore privilegiato per le imprese che necessitino di capitali per finanziare i propri processi produttivi e i propri piani di sviluppo di medio e lungo termine. Questa funzione ha permesso agli istituti di credito e, in particolare, a quelli maggiormente radicati sul territorio, di assumere, in passato, un ruolo di accompagnamento e di assistenza a favore delle imprese nella definizione delle scelte di finanziamento più consone alle loro esigenze gestionali.
Il contesto economico-finanziario profondamente mutato in cui, ora, sono chiamati a operare tanto gli istituti di credito quanto le imprese impone alle banche di riconsiderare il proprio ruolo e di riposizionarsi sul mercato, offrendo alle imprese nuovi strumenti per affrontare il mercato e per rispondere ai propri fabbisogni finanziari. Gli istituti di credito devono, cioè, trasformarsi da semplici prestatori diretti di denaro a consulenti specializzati e a intermediari che affiancano l'impresa nella raccolta di capitali su mercati complementari a quello tradizionale del credito bancario.

Con l'approvazione del Decreto Sviluppo e del Decreto Destinazione Italia che offre anche alle PMI la possibilità di utilizzare, a costi sostenibili, lo strumento obbligazionario come canale complementare per il reperimento di capitali,

GIOVANNI MOCCI
E-mail: giovanni.mocci@bancaeuro.it
Tel. 070.6614205
Cell. +39 334.2005676
Ufficio: Banca Euromobiliare
Viale Diaz 103 - Cagliari

la banca ha l'opportunità di presentarsi come interlocutore ideale per affrontare tale percorso, valorizzando al contempo la conoscenza del tessuto imprenditoriale del proprio territorio e l'accesso privilegiato ai mercati finanziari.

FONTI

- Freshfields Bruckheus Deringer LLP
- Orrick, Herrington & Sutcliffe, Newsletter – Italy Edition

PAROLA AI VINCITORI

1. PERCHÉ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Saper valutare l'impresa è importantissimo per un consulente, in particolare quando ci si pone l'obiettivo di prestare consulenza finanziaria a 360 gradi. Il cliente si aspetta da te una lettura della sua impresa, dal punto di vista finanziario, un po' come si fa con i mercati, un analisi attenta dei flussi per capire se ciò che ha in mente lui della sua attività corrisponde poi a quello che il consulente e le banche leggono nei numeri che lui presenta. Una simile lettura è premiante perché il cliente si senta capito e in mani sicure e ha meno riserve nell'affidarti oltre che la finanza della sua azienda, anche la sua.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il vantaggio per PMI di avere una sorta di direttore finanziario part time è evidente: rapporti con le banche più snelli e meno ruvidità nelle richieste di finanziamento che saranno supportate con documentazione idonea e compliance con le necessità bancarie. Un analisi delle controgaranzie di natura pubblica semplificano e agevolano il lavoro all'Istituto di credito e mitigano l'effetto del rating nella valutazione finale. Il cliente, così assistito, prende grande fiducia sul suo potenziale di crescita e di indebitamento evitando rischi inutili o utilizzi impropri di facilitazioni creditizie, facendo il bene suo e della sua azienda attraverso la risorsa finanziaria che è comunque indispensabile per la crescita.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUESTO AMBITO?

Per un servizio di consulenza continuativa l'azienda deve avere almeno 1,5/ml di fatturato annuo, è assolutamente necessario se no i costi della consulenza sarebbero proporzionalmente troppo elevati rispetto ai risultati che si vanno a raggiungere. Con dei fatturati superiori al milione e mezzo si riesce ad ammortizzare completamente il costo della consulenza tra risparmi sulle diverse banche, riduzione di tassi contro concessione di controgaranzie pubbliche, nuove operazioni finalizzate alla crescita e supportate nel modo corretto dal punto di vista finanziario.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sono Maurizio Carelli e, dopo essermi laureato in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, la mia principale ambizione era quella di crescere professionalmente nel settore della finanza.
Subito dopo essermi laureato, ho avuto l'opportunità di conoscere e di condividere il progetto di Copernico Sim S.p.A., società all'interno della quale posso lavorare come libero professionista indipendente nell'ambito della consulenza finanziaria, affiancato da altri professionisti di alto livello, in un ambiente totalmente privo di condizionamenti. Copernico Sim ha scelto di essere una realtà indipendente da qualsiasi gruppo bancario o assicurativo e libero da logiche di budget, realizzando così il vero senso della consulenza personalizzata.
La mia attività è quella di affiancare e aiutare il cliente nelle scelte di investimento e nella tutela patrimoniale in modo da supportarlo nella pianificazione finanziaria. Dopo un attento ascolto della sua situazione finanziaria, composizione familiare e obiettivi futuri, e dopo aver accertato che vi siano strumenti che possano tutelare il cliente dal punto di vista della protezione del proprio "capitale umano", solidità finanziaria e "serbatoio" previdenziale, intraprendiamo un percorso insieme. Un cammino che ha lo scopo di portare il cliente a raggiungere gli obiettivi prefissati, rispondendo anche ad esigenze che nel quotidiano non risultano immediate e che spesso non sono avvertite.
Dopo aver fissato gli obiettivi, è necessario seguire costantemente il cliente per monitorare tutte le sue necessità e verificare che il percorso intrapreso sia quello corretto, o sistemare la rotta qualora le esigenze nel tempo si modifichino.
Ogni nuovo cliente rappresenta per me una soddisfazione professionale: ogni cliente ha scelto di affidare a me il "timone" del proprio percorso di vita e di affidarsi al mio ascolto, alla mia consulenza e a strumenti che possano soddisfarlo, dalla protezione familiare ad obiettivi di breve, medio e lungo periodo.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Per poter svolgere una qualsiasi attività d'impresa è necessario valutarla correttamente attraverso un'attenta analisi di fattibilità che studi in maniera qualitativa e quantitativa i dati economici e finanziari del progetto. L'analisi è volta a pianificare la fattibilità di implementazione sia di un nuovo progetto in sede di costituzione sia di sviluppo di un'attività già in essere. La decisione di un imprenditore di investire i propri soldi all'interno di un progetto parte proprio da una valutazione attenta dei flussi di cassa sia in uscita che in entrata cercando di capire in che misura e in quanto tempo un'attività può ricoprire l'investimento fatto e che valore aggiunto può apportare in termini di risultati economici e finanziari attesi.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Essere una figura importante sia per le esigenze familiari sia per quelle legate all'attività imprenditoriale del cliente implica un'attenzione maggiore legata alla gestione della liquidità e del rischio al quale un imprenditore, in quanto tale, si presta quotidianamente. Gestione della liquidità aziendale, gestione del Tfr dei dipendenti, benefici fiscali, supporto alla ricerca della fonte di finanziamento migliore rispetto alle esigenze richieste, servizi di consulenza per il verificare e monitorare le condizioni contrattuali e il corretto calcolo degli interessi sui leasing, possono essere supporti importanti da affiancare ad un'attività d'impresa per renderla solida e sostenibile.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

La consulenza d'impresa è rivolta ad imprenditori che ricercano una figura che possa affiancarli nelle scelte di investimento per soddisfare le esigenze sia personali sia aziendali, con lo scopo di pianificare in tutti i suoi punti l'attività aziendale, monitorandone nel tempo gli obiettivi e i bisogni. Obiettivi che, nell'arco della vita aziendale, possono essere raggiunti attraverso fonti di finanziamento adeguate, solidità patrimoniale e utili sostenibili nel tempo.

PF Specialist CONSULENZA ALL'IMPRESA 2015

Maurizio Carelli

Copernico Sim
LOMBARDIA

Lavoro per i miei clienti attraverso la collaborazione con Copernico Sim SpA, società all'interno della quale posso lavorare come libero professionista indipendente nell'ambito della consulenza finanziaria. Il mio ruolo è quello di affiancare il cliente nelle scelte di pianificazione finanziaria, consigliando le soluzioni migliori nel suo esclusivo interesse. Ho scelto di essere indipendente in un ambiente privo di condizionamenti con lo scopo di costruire rapporti basati sulla trasparenza, l'onestà e l'attenzione di cui necessita ogni cliente. Una figura che affianca il cliente nelle scelte di gestione patrimoniale, fiscale e successoria, presentando loro tutte le opportunità presenti sul mercato.

MAURIZIO CARELLI
E-mail: carelli.m@copernicosim.com
Cell. +39 340.9588877
Ufficio: Copernico SIM SpA
Via Vittorio Emanuele n. 21
20090 Buccinasco

Vittorio Fanelli

Banca Popolare di Puglia e Basilicata
PUGLIA

Nato a Torino (TO) il 12/11/1984, mi sono diplomato nel 2003 come ragioniere perito commerciale e programmatore con la votazione finale di 100/100 con una nota di merito. Sono iscritto all'albo unico nazionale dei promotori di servizi finanziari con delibera consob n. 14510 del 06/04/2004. Sono iscritto nel registro unico degli intermediari assicurativi e riassicurativi sezione E con n. Iscrizione E000203954 del 01/10/2007. Sono stato premiato come miglior consulente in italia nella consulenza fiscale alla famiglia durante la cena di gala del 31/01/2014 dei Pf Awards 2014. Lavoro con la Banca Popolare di Puglia e Basilicata dal 15/06/2004 con la qualifica di Promotore Finanziario Senior. PFSpecialist Oro nella consulenza alla famiglia dei PF Awards 2015.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato la mia attività di Promotore Finanziario senza volerlo, appena mi sono diplomato come ragioniere, con il massimo dei voti, stavo inviando il mio curriculum vitae a tutti gli istituti di credito d'Italia. Quando sono entrato nel sito della Banca Popolare di Puglia e Basilicata l'unico modo per poter inviare il mio curriculum vitae era quello di inviarlo come Promotore Finanziario. Non sapevo ancora la differenza tra Promotore Finanziario e dipendente di banca, l'importante per me era inviare la mia candidatura. L'unica chiamata che ho ricevuto dal sistema bancario indovinate un po' da chi l'ho ricevuta? Proprio dalla Banca Popolare di Puglia e Basilicata. Avevo solo 19 anni, appena diplomato, superai subito la selezione e verso la fine del 2003 iniziai gli studi per diventare un Promotore Finanziario attraverso la scuola di formazione della banca. Ho superato subito il concorso e il 06/04/2004 ero iscritto all'albo unico Nazionale dei Promotori Finanziari. Da quel giorno è partita la mia prima esperienza lavorativa e dopo quasi 11 anni di attività vi confesso di aver avuto tantissime soddisfazioni professionali da questo lavoro. Il continuo impegno, la tenacia nel proseguire questo percorso, le continue aule di formazione, il relazionarmi ogni giorno con la clientela che ho l'onore di gestire tra clienti affluent, prospect e private mi da la giusta motivazione di dare sempre il meglio di me stesso e di migliorarmi continuamente. La soddisfazione più grande che ricevo da questa professione e il poter trovare ogni giorno soluzioni valide alle diverse esigenze personali della clientela che si affida alla mia consulenza e la maggior soddisfazione è ricevere con il tempo i ringraziamenti da parte dei clienti per l'ottimo lavoro svolto con successo attraverso la segnalazioni di loro parenti e amici che a loro volta hanno bisogno di una persona di fiducia a cui affidare la gestione dei propri risparmi. Il mio ruolo è quello di aiutare il mio cliente a valutare le sue reali esigenze finanziarie, talvolta inespresse, 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. Tutto questo passando per l'analisi del suo bilancio familiare, la sua propensione al risparmio, l'individuazione di progetti familiari importanti da raggiungere con tranquillità e sicurezza, non sottovalutando l'impatto fiscale nelle scelte di investimento.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Quando incontro un imprenditore mi piace tantissimo ascoltare la storia della sua vita, su come sia riuscito con tanti sacrifici e successi quotidiani a raggiungere determinati importanti traguardi per la sua impresa. Il perdurare della crisi economica sta mettendo a dura prova il settore delle piccole e medie imprese italiane sopratutto nel meridione, riservando alle imprese nuove sfide da affrontare per rimanere sul mercato, pertanto è importantissimo saper valutare correttamente le attività di un'impresa. Molte imprese hanno punti di forza con non utilizzano nel migliore dei modi, ecco perchè è importante saper analizzare con attenzione tutti le voci di bilancio cercando di individuare le aree di miglioramento su cui effettuare i giusti investimenti che possano tramutarsi in maggiori utili futuri per l'impresa.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

E' fondamentale che ogni imprenditore abbia un consulente finanziario di fiducia che sappia consigliarlo al meglio nella gestione finanziaria della sua impresa. La maggior parte delle imprese ha necessità di accedere al credito bancario per effettuare investimenti o per necessità di cassa. Molto spesso le banche non consigliano al meglio le imprese sul prodotto giusto per le loro reali esigenze finanziarie di indebitamento, facendole sopportare dei costi di finanziamento eccessivi. Altre imprese invece possiedono eccedenze di liquidità che non vengono gestite per produrre utili ma rimangono infruttifere sui conti correnti bancari, a vantaggio anche questa volta degli istituti di credito. Il mio impegno è quello di analizzare con attenzione i conti economici e patrimoniali delle imprese degli ultimi due o tre esercizi finanziari e consigliare al meglio l'imprenditore su come accedere in modo per lui più vantaggioso al credito bancario, utilizzando il giusto prodotto, mentre per quanto concerne le eccedenze di liquidità consiglio soluzioni di investimento che possano contribuire ad aumentare l'utile di esercizio.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il mio target di clientela a cui rivolgo principalmente i miei servizi di consulenza sono piccole e medie imprese con fatturato compreso tra i 500.000,00 € e i 2.800.000,00 €. Imprese di costruzione con fatturato superiore ai 5.000.000,00 €. Gli imprenditori miei clienti sanno che lavoro nel loro esclusivo interesse ricercando di volta in volta le migliori soluzioni per le loro imprese, ricevendo un servizio di qualità.

VITTORIO FANELLI
E-mail: fanellivittorio84@gmail.com
Tel. 0883.534948
Cell. +39 347./1125384
Ufficio: Via Leontina De Nittis 2/f
76121 Barletta (BT)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

La mia attività è iniziata casualmente. Da Cliente di Assicurazioni Generali, volendo uscire dal perimetro dell'azienda di famiglia ho iniziato a collaborare come consulente presso una agenzia di AG. Da quel momento è iniziata la mia carriera di consulente assicurativo e poi anche finanziario con predilezione per professionisti ed imprenditori. Nell'attività rivolta ad imprese e professionisti cerco di analizzare le esigenze dei miei interlocutori e proporre loro soluzioni volte a tutelare il patrimonio e sollevare gli stessi dai vari rischi legati all'attività diretta ma anche alla pianificazione successoria e la gestione delle uscite ordinarie (es. TFR dei dipendenti, TFM per gli amministratori, patti di non concorrenza). Come assicuratore oltre che con pf presto particolare attenzione poi alla gestione dei rischi (tutela dei beni, ma anche e soprattutto la sfera della Responsabilità civile verso terzi e dipendenti, diretta ed indiretta (RC Prodotti).
I casi di consulenza che mi hanno dato più soddisfazione sono stati quelli nei quali i miei interlocutori nel tempo si sono affidati completamente, in uno in particolare abbiamo curato tutti gli aspetti di rischio (coperture assicurative), pianificato gli accantonamenti (TFR e TFM), analizzato altri elementi di rischio futuri quali la perdita degli uomini chiave. In quest'ultimo caso abbiamo coperto l'eventuale perdita economica dell'azienda con coperture TCM e IP sulla testa dei Kman e contestualmente previsto degli accantonamenti per costituire il montante del Patto di non concorrenza da erogare agli stessi in caso di dimissioni o licenziamento (finalizzato ad evitare concorrenza sugli stessi clienti). Contestualmente abbiamo utilizzato il capitale dell'imprenditore come garanzia collaterale per finanziare l'azienda tramite prestito bullet (con tassi vantaggiosi perché controgarantito) necessario per ammodernare l'azienda stessa. Attualmente stiamo valutando la delocalizzazione estera di un ramo d'azienda che opera prevalentemente su mercati esteri al fine di ottimizzare la pressione fiscale. A monte di tutto questo per parte del patrimonio personale dell'imprenditore abbiamo istituito un trust finalizzato e proteggere lo stesso per lasciarlo poi in passaggio generazionale.

PF Specialist CONSULENZA ALL'IMPRESA 2015

Marco Miscischia

Banca Generali S.p.A.
LAZIO

Nato a Roma il 14 Luglio 1978, diploma di maturità scientifica nel '97 ha iniziato a lavorare nel'98 nell'azienda di famiglia come gestore di risorse umane. Nel 2000 inizia la carriera nel mondo assicurativo come sub agente presso Assicurazioni Generali. Nell'aprile del 2001 assunto come venditore Junior da Generali Vita, supera l'esame da promotore. Promotore finanziario dal 2002 in Simgenia S.p.A. Dal 2003 Venditore senior in Assicurazioni Generali. Dal 2004 tutor junior e tutor senior nel 2005. Dal 2007 al 2012 Financial Business Coordinator in Assicurazioni Generali per la rete Generali di Simgenia SIM S.p.A. Certificato EFPA dal 2011, dal 2012 ad oggi svolge attività di Rappresentante Procuratore in Generali Italia e promotore di Banca generali.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Ritengo sia importante molto importante saper valutare correttamente le attività di un'impresa per due ragioni, la prima per avere chiaro il quadro del patrimonio che l'imprenditore ha e di quello che lo stesso potrebbe generare e quindi saperlo gestire al meglio, la seconda per analizzare i rischi che l'impresa e l'imprenditore stesso corrono e di conseguenza mettere in atto tutte le azioni utili per eliminarli o contenerli. Nella valutazione di una impresa vanno presi in considerazione vari fattori, il patrimonio reale (beni mobili ed immobili, macchinari) ma anche il patrimonio virtuale (competenze dei suo dipendenti o collaboratori nevralgici ed indispensabili per la continuità e la crescita dell'impresa. Tra i rischi altresì vanno considerati i rischi espliciti (incendi, alluvioni, ogni cosa può causare danni fisici all'impresa) , ma anche il rischio di perdere il know how proprio degli uomini chiave in caso di loro scomparsa (per morte o dimissioni).

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Su questa tematica ritengo di poter fornire ai miei clienti una consulenza a tutto tondo, che dato il mio back ground può spaziare dalla gestione dei rischi diretti all'analisi e contenimento dei rischi indiretti. Per rischi diretti intendo eventi più o meno catastrofali che possono colpire il sito produttivo, negozio, industria che sia, o i danni che chi opera presso terzi può causare. Se parliamo di professionisti per rischi diretti si intendono anche i casi di responsabilità civile professionale. Per rischi indiretti, viceversa, parlo dei danni dovuti alla perdita patrimoniale che i rischi diretti possono causare (fermo attività), il danno economico (ricorso oneroso al credito) che l'uscita di un dipendente può causare se non si è accantonato il TFR; il danno economico che un'azienda può subire se viene a perdere i suoi uomini chiave. Contestualmente svolgo analisi della situazione bancaria e fiscale con obiettivo di efficentarla ed ottimizzarla, suggerendo tutte le operazioni di gestione della tesoreria che contestualmente possono generare ritorni fiscali e suggerendo di ricorrere alla cassa di previdenza per la gestione dei benefit.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Parlando dell'ambito della consulenza all'impresa, la mia attività è rivolta prevalentemente al tessuto della piccola e media impresa che opera nel mio territorio di competenza (agro pontino).in quest'area concentro la maggior parte dell'attività. Trattasi prevalentemente di aziende che producono beni e servizi, spaziando su vari settori merceologici. Tale attività rappresenta il buon 50 % del mio lavoro. Il rimanente 50% è distribuito per un 30% nel settore delle libere professioni (prevalentemente commercialisti, medici ed avvocati) e per un 20% dedicato allo sviluppo di clientela corporate (in particolare S.p.A. che operano in settori produttivi. Ogni uno dei tre segmenti ha caratteristiche specifiche ed esigenze consulenziali diverse per soddisfare le quali mantengo un livello di aggiornamento e formazione costanti.

MARCO MISCISCHIA
E-mail: marco.miscischia@bancagenerali.it
Tel. 06.92708341
Cell. +39 335.7003540
Ufficio: Banca Generali S.p.A.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Lavoro al Credito Trevigiano come consulente pivati 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.

Nader Ossman

Credito Trevigiano
VENETO

41 anni, laureato in Scienze politiche indirizzo politico economico, corso di perfezionamento in Commercio internazionale sezione economia e finanza presso l'Università degli studi di Padova, certificato Efa ed Efp. Lavoro come financial advisor al Credito Trevigiano BCC . Il mio lavoro consiste nel fornire alla clientela ascolto e suggerimenti ai fini di una efficiente ed efficace pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa e successoria. Mi sono occupato, in passato, di consulenza a professionisti ed imprese in materia di locazione finanziaria e relative coperture assicurative associate a questa tipologia di finanziamento.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Rispondo a questa domanda citando Winston Churchill: "molte persone, vedono l'impresa privata come una tigre feroce da uccidere subito. Altre invece, come una mucca da mungere. Pochissime la vedono com'è in realtà; un robusto cavallo che, in silenzio, traina un pesante carro".
Mi impegno, studio, mi formo per aiutare l'imprenditore ad avere una visione chiara della sua azienda intesa come insieme di beni e relazioni coordinati per lo svolgimento dell'attività d'impresa.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

La mia ambizione è fornire all'impresa non solo una serie di strumenti quantitativi che mettano in relazione fra loro le variabili fiscali finanziarie ed economiche, ma anche una rete di relazioni professionali che possa approfondire in modo scientifico le attività d'impresa. La rete di relazioni mi permette di mettere in contatto l'impresa con esperti di business intelligence per una scientifica interpretazione e misurazione dei dati aziendali.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Le imprese medie e grandi hanno fior di consulenti al loro servizio. Io mi rivolgo ai piccoli imprenditori cercando di fornire loro una cassetta degli attrezzi per esaminare in modo diverso la propria fonte di reddito ed una fonte di lavoro per la comunità. La mia speranza è di fornire alla comunità imprese sane efficienti e solidali.

NADER OSSMAN
E-mail: nader.ossman@yahoo.it
Tel. 0423.482109
Cell. +39 340.2697823
Ufficio: Via Priuli 2
31033 Sant'Andrea 0/M (TV)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Essendo vissuto in un ambiente caratterizzato da un forte tessuto imprenditoriale non ho potuto fare a meno di interessarmi di quello che, a mio parere, risulta essere il pilastro portante della Nostra Società, ma più in generale di ogni Società, ovvero il mondo delle Imprese.
In particolare ho iniziato ad affiancare l'Imprenditore nella gestione delle finanze aziendali, aiutandolo a capire meglio quali erano le esigenze finanziarie dell'Impresa e suggerire le fonti di finanziamento più appropriate alle stesse, cercando di generare un risparmio nel costo del denaro ovvero una riduzione degli oneri finanziari, oltre che perseguire la creazione di una struttura patrimoniale e finanziaria equilibrata.
L'esperienza più importante che mi ha dato enormi soddisfazioni è stata quella di un impresa di costruzioni, che essendo caratterizzata da un business in forte crisi, quello dell'Edilizia, si trovava in una situazione di forte dipendenza finanziaria sia nel breve termine, in quanto dipendeva dal sistema finanziario anche per la minima liquidità necessaria al sostenimento dei costi di struttura, che nel lungo termine per la realizzazione degli investimenti; Inoltre era caratterizzata da un pesante magazzino che assorbiva ingenti risorse finanziarie essendo stato creato con capitale di debito, e quindi vi era la necessità di smobilizzarlo nel più breve tempo possibile.
In primis ho proposto una strategia che permettesse all'azienda di ricavare risorse monetarie dal magazzino, attraverso la promozione di un particolare contratto di vendita, ossia quello del "Rent to Buy" che consentì alla stessa la creazione di notevoli risorse finanziarie nel breve tempo.
Successivamente, esaminata la struttura finanziaria dell'azienda, ho optato, approfittando anche della situazione di bassi tassi, per una ristrutturazione del debito grazie alle garanzie erogate da un Confidi di categoria, in concomitanza con una moratoria relativamente a un mutuo il cui tasso era già abbastanza favorevole, essendo da pochi anni erogato.
Nel lavoro che svolgo tendo sempre a focalizzarmi sulla figura dell'Imprenditore che , conoscendo a fondo i vari punti di forza e di criticità della propria azienda, ritengo mi possa consentire di avere un quadro complessivo e completo dell'Impresa e di poterne individuare correttamente le esigenze.

Giuseppe Poidomani

Gruppo Ubi
SICILIA

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università di Catania, dopo un periodo di studio/lavoro all'Estero di circa 6 mesi, ho intrapreso il percorso per il conseguimento del diploma CEFA (Certified European Financial Analyst) e CIIA (Certified International Investment Analyst) attraverso la partecipazione al 50° corso per Analisti Finanziari, organizzato dall'AIAF (Ass. Italiana degli Analisti e Consulenti Finanziari). Attualmente sto lavorando come Credit Analyst presso una Società del Gruppo Ubi, occupandomi dell'analisi della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica delle aziende per la valutazione del merito creditizio ai fini della concessione di crediti di firma. Mi considero una persona socievole, intraprendente, aperta al dialogo, costantemente interessata ad apprendere, concentrata sulla funzione e gli obiettivi assegnati, allo scopo di non solo di conseguirli, ma di individuare nuovi possibili traguardi.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Il tessuto imprenditoriale italiano è stato ed è caratterizzato, da sempre, per il 90% da micro imprese, il cui problema fondamentale è che l'imprenditore, benché conosca a fondo il business o comunque l'attività core dell'azienda, è quasi sempre ignaro di tutte quelle attività che dovrebbero affiancare l'attività core in un'azienda, pur di piccole dimensioni, per garantirne il successo e la crescita a livello nazionale ed internazionale.
Il punto di partenza per organizzare l'attività aziendale e per la definizione delle opportune strategie di business, di finanza, di organizzazione, di marketing per la crescita dell'azienda è proprio saper conoscere e valutare in qualsiasi momento le attività di un'impresa, al fine di poter prevedere le conseguenze di ogni possibile scelta imprenditoriale, dalla più importante alla più insignificante, prima che la scelta sia compiuta, evitando la perdita di ingenti risorse finanziarie.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che ritengo di poter portare ai miei clienti sulla tematica della valutazione delle attività d'impresa è il mio background caratterizzato da studi prettamente aziendalistici, dall'attività di credit analyst che attualmente sto svolgendo, dal mio continuo e costante interesse per il mondo delle Imprese e soprattutto dalla provenienza da una famiglia imprenditoriale.
Background che mi consente di analizzare l'impresa come se fossi un soggetto esterno, un possibile cliente, un fornitore, un finanziatore, un qualsiasi stakeholders e nel contempo mi consente di immedesimarmi nella figura dell'Imprenditore, cogliendone i problemi e le esigenze.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Ad Imprese che rientrano nella categoria di Micro e Piccole Imprese, che necessitano un check up della loro situazione patrimoniale, finanziaria ed economica, al fine di consentire all'Imprenditore di prendere coscienza del valore della sua creatura e delle azioni volte a migliorarla ed accrescerla.

GIUSEPPE POIDOMANI
E-mail: poidomanigiuseppe00@gmail.com

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Sono entrata in contatto con il mondo della consulenza finanziaria nel 1998, quando ho sostenuto l'esame per l'accesso all'albo dei promotori finanziari dove sono tutt'ora iscritta. Dopo un breve periodo in una primaria compagnia di assicurazione, sono entrata a far parte del mondo del credito cooperativo, dove opero tutt'ora e dove mi sono sempre occupata di consulenza alla clientela.
Nel 200 ho conseguito la certificazione Efpa continuando nel corso degli anni a seguire corsi di formazione specializzati per rispondere al meglio ai continui cambiamenti delle esigenze della clientela.
Dopo aver svolto per diversi anni il mio ruolo consulenziale in filiale, ho ampliato la mia area operativa, sia attraverso la formazione interna dei colleghi, sia supportando le filiali più piccole affiancadole con consulenza specializzata.
L'aspetto della consulenza all'impresa era una tematica che avevo sempre affrontato in modo marginale, nel corso degli ultimi anni invece ho preso atto che soprattutto quando si tratta di piccole e medie imprese, non si può prescindere questo aspetto.
Negli ultimi periodi ho acquisito una competenza specifica anche nella valutazione dell'impresa e questo mi ha consentito di ampliare l'offerta consulenziale, il fatto di avere una visione ampia sia della sfera professionale che personale dell'imprenditore mi ha permesso di trovare soluzioni che diversamente si sarebbero dimostrate inefficaci. Uno dei maggiori motivi di soddisfazione è che i clienti hanno molto apprezzato questa visione in quanto erano prevalentemente abituati a valutare separatamente aspetto personale e aziendale e non erano pienamente consapevoli del valore aggiunto di una consulenza di questo genere.

Catia Pollarini

BCC
EMILIA ROMAGNA

Sono laureato in Economia del Commercio Internazionale e Mercati Valutari, ho approfondito la mie conoscenze sui mercati e gli intermediari presso la SDA Bocconi con il corso di "Perfezionamento per consulenti e gestori del risparmio" ed in seguito presso Imperial College London corso di "Wealth Management&Advisory". Ho una certificazione €fa rilasciata da €fpa e dal 2005 partecipo come docente al progetto "€conomicamente" di educazione finanziaria nelle scuole promosso da ANASF. Ho lavorato presso la direzione centrale back office finanza di Banca Intesa dal 1995 al 1999, successivamente ho ricoperto vari ruoli operativi all'interno di filiali fino all'incarico di vice direttore e gestore di clientela privata affluent. Dal 2001 sono entrato in Banca Fideuram come promotore finanziario e dal 2008 ho anche un ruolo di Group Manager con la responsabilità di un Agenzia ed il coordinamento di un gruppo di private banker.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

È importante valutare l'impresa perché se si effettua una corretta analisi si riescono ad individuare le soluzioni corrette per l'imprenditore e garantire la continuità dell'azienda anche se si devono affrontare fasi congiunturali.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Ritengo di poter fornire un plus all'impresa analizzando attentamente gli aspetti patrimoniali per cercare di individuare la soluzione più adatta ad ottimizzare il business aziendale.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Mi rivolgo principalmente alle piccole e medie imprese che necessitano di un professionista per una corretta pianificazione aziendale.

CATIA POLLARINI
E-mail: pollarinica@salacesenatico.bcc.it
Tel. 0547.676211
Cell. +39 333.3162380
Ufficio: Via Campone Sala 409
47042 Cesenatico (Fc)

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Dal luglio 2008 - AZ Investimenti Sim Spa – Gruppo Azimut Holding
Promotore Finanziario Incarico di Divisional Manager.
Co-fondatore di Progetto 3Ver(TrivenetoEmiliaRomagna) all'interno dell startup AZ Investimenti all'epoca non presente nel territorio. Compiti: Reclutamento, logistica, gestione risorse.
Formatore RUI Assoreti.

Dal maggio 1989 a giugno 2008 - Banca Fideuram Spa.
Promotore Finanziario a Monselice
Supervisore a Padova
Compiti: gestione risorse, formazione, inserimento, reclutamento.

Dal marzo 2002 a giugno 2002 - Consulenza: corso "Tecniche di Relazione" frontale presso Gruppo Dalla Bona Spa in qualità di formatore forza vendita.
Ciclo di 10 giornate.

dal 2004 al 2007- ANASF
Consigliere Regionale del Veneto

Dal 1985 al 1998 - Arma del Carabinieri
NAS – Nucleo Antisofisticazioni

Gilberto Tasinato

Azimut Consulenza
VENETO

Accede alla professione nel 1989 occupandosi nel tempo di sviluppo e gestione della clientela, gestione risorse, formazione e reclutamento. Promotore e Group Manager in Banca Fideuram.
Senior Partner e Divisional Manager nel gruppo Azimut. Cofondatore della startup territoriale 3Ver-Az Investimenti. Formatore Assoreti, Consulente Aziendale, Consigliere Regionale ANASF, oltre agli studi economici con indirizzo bancario finanziario ed assicurativo vanta un MBA Executive presso una primaria Business School. Da segnalare anche un corso presso un istituto di formazione superiore al giornalismo.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Oggi il Pf deve essere in grado di orientare l'imprenditore verso soluzioni che non sono nella sua disponibilità. Poter parlare la stessa lingua dell'imprenditore e soprattutto della cosa a cui l'imprenditore tiene di più in assoluto l'Azienda, rende il consulente più vicino e più credibile. Conoscere come viene allocato un portafoglio è sempre più una competenza di soglia.

Oggi gli imprenditori vogliono persone che capiscano fino in fondo quando si parla di produzione, di bilancio, di strategie etc. se il PF è padrone della materia , può ambire senz'altro a farsi affidare la gestione di una parte di essa, cioè il patrimonio mobiliare. E con esso anche quello dell'imprenditore.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Ad un certo punto della mia carriera, circa sei anni fa ho voluto capire fino in fondo come viene gestita una Azienda. Ho frequentato per due anni un MBA Master Business Amministration presso una blasonata Business School italiana.
I miei compagni di corso erano tutti manager di altissimo livello ricchi di esperienza in vari settori. Questa esperienza mi ha fatto conoscere il mondo aziendale attraverso i protagonisti.

Ho affrontato sia in aula, ma anche attraverso il network acquisito, ed in maniera reale le problematiche che le imprese e gli imprenditori hanno tutti i giorni, imparando a conoscere anche vari strumenti per gestire le criticità aziendali. Oggi La mia competenza e le mie conoscenze sono al servizio della clientela.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il target a cui mi rivolgo è la piccola e media impresa che opera nel nord-est.

GILBERTO TASINATO
E-mail: gilberto.tasinato@azsim.it
Tel. 049.2612274
Ufficio: Via Altinate, 33 - 35121 Padova

Nicola Vasiento

Banca Widiba
PUGLIA

Iscrizione all'albo dei Promotori Finanziari del 05/21998
Iscritto al Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi
Certificazione €fpa conseguita nell'Aprile del 2006
Principali esperienze lavorative: Promotore Finanziario

1999-2014
Monte dei Paschi di Siena Promozione Finanziaria
Dal 2014
Widiba

Da oltre 15 anni mi occupo della gestione dei risparmi dei miei clienti.

DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ

Ho iniziato a lavorare nel 1988 presso la Banca del Salento che mi ha dato l'opportunità di partecipare al corso di formazione per la preparazione all'esame di promotore finanziario. La passione nei riguardi del mondo degli investimenti, mi ha spinto immediatamente a focalizzarmi sulla consulenza al cliente. L'esperienza maturata come consulente di portafogli, mi ha arricchito molto consentendomi di instaurare con i miei clienti una relazione molto forte, confidenziale e allo stesso tempo professionale, facendomi accettare quasi come "uno di famiglia". In quindici anni di lavoro, ci sono tanti episodi che potrei citare molti casi di assoluto successo, ma uno su tutti lo ricordo in modo particolare.
Quello che ricordo come il più soddisfacente, riguarda un mio cliente primario, il quale era giunto a me dopo aver chiesto informazioni ad un suo amico che era già mio cliente. Durante il primo incontro, mi studiò da capo a piedi soppesando ogni singola parola.
Mi ha studiato per più di venti minuti senza quasi proferire parola, all'improvviso si alza e da un mobiletto estrae una pila di documenti alta più di 50 cm. e finalmente parla:"Queste sono le carte di tutti i miei investimenti, oramai non ci capisco più niente, per favore dammi una mano". Il lavoro di ricognizione, catalogazione e comprensione dei documenti mi ha impegnato per quasi una settimana. Al successivo incontro ho presentato un report in cui riepilogavo e ordinavo tutto il suo patrimonio. Alla fine dell'incontro e dopo avergli dato tutte le spiegazioni che mi chiedeva, all'improvviso mi ha interrotto e mi ha detto:"Ho deciso d'ora in avanti ti occuperai delle mie cose e mi aiuterai a non fare più errori nel gestire i miei soldi". Preciso che l'iniziativa è stata tutta sua, e in un successivo incontro mi ha confessato di aver preso quella decisione perché io non gli avevo chiesto di diventare mio cliente. Nel suo modo di vedere avevo dimostrato interesse per lui come persona e non al suo patrimonio. Tutto ciò accadeva quasi cinque anni fa, e ancora oggi ogni volta che lo incontro per parlare delle sue cose mi ringrazia in quanto con il mio aiuto ha potuto permettersi di andare in pensione in anticipo e di poter affrontare il futuro senza preoccupazioni. Secondo me questa è l'essenza del mio lavoro: mettere a disposizione dei miei clienti le mie conoscenze e le mie capacità al fine di poter permettere ai miei clienti il lusso di non avere patemi finanziari. Sempre più mi sto specializzando nel campo della consulenza successoria, in quanto ritengo che la trasmissione di patrimoni costruiti nell'arco di una vita debba essere accurata e opportunamente pianificata. Da sempre, ancor più in questo nuovo ambito lavorativo, ho come mio primario obiettivo il coinvolgimento del cliente nella gestione del suo portafoglio, in particolar modo se si è in presenza di aziende. La consulenza alle aziende è l'altra mia passione. La gestione del patrimonio aziendale, a prescindere da come esso è formato, è diventato con il tempo un requisito imprescindibile del professionista se si vuole approcciare a clientela di elevato standing, e soprattutto, è un requisito sempre più richiesto da tale target di clientela.

NICOLA VASIENTO
E-mail: nicola.vasiento@pfwidiba.it

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Premettendo che le competenze di un consulente in tema di investimenti non devono sostituirsi ma affiancarsi a quelle di studi commerciali e di esperti in corporate finance, tuttavia il primo deve conoscere le problematiche di base e il contesto in cui il cliente imprenditore si muove. Questo sia che gli venga affidata la gestione del risparmio personale dell'imprenditore, sia che la consulenza riguardi direttamente la gestione delle attività finanziarie dell'impresa. In tal modo è possibile fornire al cliente la soluzione migliore contemplando aspetti molteplici, di natura diversa ma con profonda rilevanza sulla vita dell'impresa e del nucleo familiare dell'imprenditore.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

Il valore aggiunto che porto in dote al cliente è dato dall'approccio trasversale della mia preparazione e della mia esperienza lavorativa. Alla conoscenza approfondita delle soluzioni di carattere finanziario legate al mondo degli investimenti, ho nel tempo aggiunto lo studio di aspetti fiscali e normativi che mi permettono di fornire all'imprenditore dei consigli con una visione allargata e non vincolata a un ristretto numero di prodotti o soluzioni di investimento. Per esperienza l'imprenditore è totalmente concentrato sulla gestione della propria attività, partendo dall'analisi degli scenari di mercato e dalla produzione per arrivare ai rapporti con clienti e fornitori; l'aiuto di un consulente preparato è indispensabile per ottimizzare la gestione degli asset finanziari.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

Il target principale di clientela è costituito da imprese che cercano di ottimizzare il rendimento della liquidità non utilizzata, delle immobilizzazioni finanziarie e degli accantonamenti (a titolo di esempio quelli destinati al Trattamento di Fine Rapporto dei dipendenti), oltre che singoli imprenditori in tutta la fase del ciclo di vita dell'impresa. Nello specifico un target particolare è costituito da quegli imprenditori che stanno progettando o stanno ponendo in essere il passaggio generazionale della loro impresa.

Giuseppe Ghittoni

Banca Fideuram
EMILIA ROMAGNA

Opero da 15 anni nel settore della consulenza finanziaria, dapprima in una primaria banca locale e attualmente in Banca Fideuram.
Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del S.Cuore, ho successivamente frequentato il Master Universitario in "Risparmio Gestito e Consulenza Finanziaria " presso lo stesso ateneo e dedico ogni anno tantissime giornate di aula all'aggiornamento professionale, convinto che la formazione permanente sia uno dei cardini della nostra attività nell'interesse di chi ci affida i propri risparmi.
Nel corso degli anni di vita professionale ho aggiunto competenze relative alla pianificazione patrimoniale e successoria, alla consulenza previdenziale e alla fiscalità.

GIUSEPPE GHITTONI
E-mail: gghittoni@bancafideuram.it
Cell. +39 348.1511189
Sito web: www.giuseppeghittoni.it
Ufficio: Banca Fideuram
Via Manzoni 16
29211 Piacenza

Carlo Melis

BNL-BNP Paribas
LAZIO

Lavoro in BNL dal 1978 e, dal 2012 ad oggi, come Quadro Direttivo faccio parte della rete di Life Banker, nuova struttura di Sviluppo e Promozione Finanziaria della Direzione Generale dedicata all'acquisizione, cura e fidelizzazione di nuova clientela con particolare riferimento alla gestione del patrimonio mediante asset allocation personalizzate per la gestione degli attivi e l'individuazione delle più idonee soluzioni di finanziamento all'impresa. In precedenza ho ricoperto diversi ruoli direttivi sia nell'ambito Retail che Corporate, acquisendo competenze che hanno determinato riconoscimenti lusinghieri.

1. PERCHÈ RITIENI SIA IMPORTANTE SAPER VALUTARE CORRETTAMENTE LE ATTIVITÀ DI UN'IMPRESA?

Valutare correttamente un'impresa e le sue attività rappresenta elemento essenziale per lo svolgimento del mio mestiere; solo un'approfondita analisi quali-quantitativa della realtà imprenditoriale in esame e del contesto in cui opera consente di esprimere un'opinione adeguata.

2. QUALE VALORE AGGIUNTO RITIENI DI POTER PORTARE AI TUOI CLIENTI SU QUESTA TEMATICA?

La mia pluriennale esperienza mi consente di fornire ai cliente adeguato supporto in particolare per quanto attiene all'ottimizzazione del ricorso alle risorse finanziarie esterne.

3. A QUALE TARGET DI CLIENTELA RIVOLGI PRINCIPALMENTE I TUOI SERVIZI IN QUEST'AMBITO?

L'area target che prediligo è rappresentata da controparti che intendono realizzare progetti nel settore delle innovazioni tecnologiche.

CARLO MELIS
E-mail: carlo.melis@bnlmail.com
Cell. +39 331.5787228
Ufficio: Divisione Retail e Private
Sviluppo e Promozione Finanziaria
Via F. Coletti, 48 - 00191 Roma

Lucia Fratangeli

Fineco Bank
LAZIO

Formazione:
Laurea in Economia e commercio 1994 presso università La Sapienza di Roma
2002 certificazione EFa
2011 certificazione Efp
2012-oggi: iscritta al corso di
Laurea 'Finanza, assicurazioni e impresa" presso Alma Mater di Bologna.
Professione:
Iscritta all'albo dal giugno 1995, quest' anno raggiungo i 20 anni di attività professionale.
1995-2001 SanPaolo invest
2001-oggi Group manager in Finecobank

LUCIA FRATANGELI
E-mail: lucia.fratangeli@pfafineco.it
Cell. +39 335.1017975
Ufficio: Via Aldo Moro 501 Frosinone

FRANCESCO MORONATO
E-mail: fmoronato@bancafideuram.it
Tel. 0498.762733
Cell. +39 340.9001702
Ufficio: Banca Fideuram Spa
Via Cavallotti, 4 35124 Padova

Francesco Maria Moronato

Banca Fideuram
VENETO

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.

Fabio Testa

Fineco Bank
CAMPANIA

La passione per i mercati finanziari e il piacere di analizzarne le dinamiche degli stessi hanno profondamente inciso sulla mia formazione universitaria e sul conseguimento della Laurea Specialistica in Economia e Management finanziario.
Dal 2012, svolgo l'attività di consulente finanziario con il preciso intento di voler essere, per le famiglie, il valore aggiunto nell'attività di pianificazione e gestione del risparmio, non più basata esclusivamente sulla scelta dello strumento finanziario più performante. In veste di PF abbiamo, infatti, l'obbligo morale, nonché il ruolo sociale, di educare finanziariamente genitori e figli ad una gestione del risparmio consona ad adeguati obiettivi e orizzonti temporali: la sfida è stimolante e il tempo ripaga con grandi soddisfazioni professionali!

FABIO TESTA
E-mail: fabio.testa@pfafineco.it
Cell. +39 349.6036766
Ufficio: Fineco Center
Avellino - Via De Conciliis, 19/21
Avellino

FRANCESCO PAESE
E-mail: fpaese@bancafideuram.it
Tel. 011.9415353
Cell. +39 347.4141465
Ufficio: Banca Fideuram
Piazza Cavour n.3 Chieri (TO)

Francesco Paese

Banca Fideuram
PIEMONTE

Sono laureato in Economia del Commercio Internazionale e Mercati Valutari, ho approfondito la mie conoscenze sui mercati e gli intermediari presso la SDA Bocconi con il corso di "Perfezionamento per consulenti e gestori del risparmio" ed in seguito presso Imperial College London corso di "Wealth Management&Advisory". Ho una certificazione €fa rilasciata da €fpa e dal 2005 partecipo come docente al progetto "€conomicamente" di educazione finanziaria nelle scuole promosso da ANASF. Ho lavorato presso la direzione centrale back office finanza di Banca Intesa dal 1995 al 1999, successivamente ho ricoperto vari ruoli operativi all'interno di filiali fino all'incarico di vice direttore e gestore di clientela privata affluent. Dal 2001 sono entrato in Banca Fideuram come promotore finanziario e dal 2008 ho anche un ruolo di Group Manager con la responsabilità di un Agenzia ed il coordinamento di un gruppo di private banker.

Massimiliano Trapletti

Banca Fideuram
LAZIO

Laureato in Economia e Commercio, Certificato European Financial Planner svolgo la professione dal 1999 credendo nella formazione continua come Valore da trasferire ai clienti per la tutela dei loro patrimoni. Fondamentale il rapporto fiduciario che ho costruito nel tempo con i clienti perché solo tramite una stretta relazione si possono valutare le azioni da intraprendere e proporre soluzioni personalizzate. Negli anni è cresciuta la richiesta di assistenza in materia di "Pianificazione Successoria" da parte dei clienti e sono convinto che solo un "efficiente passaggio generazionale" possa tutelare il patrimonio accumulato negli anni ed eliminare il "rischio di conflittualità degli eredi".

MAURO VANZINI
E-mail: info@invexpert.it
Cell. +39 347.2721768
Ufficio: InveXpert
di Vanzini Mauro c/o I.M.S.
Via Quadrato 16 Villafranca di Verona (VR)

MASSIMILIANO TRAPLETTI
E-mail: mtrapletti@bancafideuram.it
Cell. +39 335.5945706
Ufficio: Banca Fideuram
Piazzale G. Douhet, 31
00143 Roma

Mauro Vanzini

Consulente Indipendente
VENETO

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. Dal 2014 sono co-fondatore di I.M.S (Integrated Management Services) dove con altri qualificati professionisti forniamo servizi integrati alle PMI offrendo consulenza Gestionale, Economica, Finanziaria, Legale.

Paolo Pineschi

B.ca Passadore & c.
TOSCANA

Membro Ass.ne."Il Trust in Italia" dal 2003. CWMA® - e UBS Wealth Management Diploma nel 2013. Opero ininterrottamente nel Private Banking, alle dipendenze di vari Istituti, dal 1996: ABN AMRO SAM Principato Monaco, Deutsche Bank a Modena e Bologna, B.Steinhauslin poi MPS a Modena, Siena e Firenze,UBS.
Attualmente responsabile Private Banking Firenze di B.ca Passadore & c.. Oltre a seguire direttamente un cospicuo portafoglio clienti, coordino un team di 3 persone. Alla attività di consulenza mobiliare ed asset allocation, ho affiancato sin dall'inizio aspetti di pianificazione fiscale e successoria.

MANUEL MIRIMIN
E-mail: manuel.mirimin@gmail.com
Cell. +39 328.3347084
Ufficio: Banca Popolare di Ravenna

PAOLO PINESCHI
E-mail: paolo.pineschi@bancapassadore.it
Tel. 055.293821
Cell. +39 342.1543396
Ufficio: Banca Passadore & C. SpA
Via dei Tornabuoni 15
Firenze

Manuel Mirimin

Banca Popolare
EMILIA ROMAGNA

Laureato nel 2002 in Giurisprudenza presso Università degli Studi di Padova, nel biennio 2008/2009 ho partecipato al training in Managerialità e tecniche avanzate di vendita c/o Pier Paolo Rizzo Training. Nel 2011 ho conseguito il Master in Orientamento al Mercato: la vendita professionale c/o ABI MILANO. Dal 2010 partecipazione ed accreditamento ai principali incontri formativi di finanza internazionale. Abilitazione IVASS.
Dal 2002 al 2005 consulente fiscale e ragioniere commercialista c/o rinomato studio associato di commercialisti a Rovigo, con diversi incarichi CTU e CTP. Nel 2005 entro nel Gruppo BPER tramite la Banca Popolare di Ravenna dove ricopro attualmente il ruolo di direttore di filiale.

142 INVITATI PRESENTI

59 NUMERO INTERMEDIARI COINVOLTI

51 NUMERO PREMIATI PRESENTI

32 ALTRI PROFESSIONISTI INVITATI

Un'iniziativa

Professione Finanza

Con il patrocinio di

EFPA ITALIA European Financial Planning Association

ANPIB Associazione Nazionale Private & Investment Bankers

CONFASSOCIAZIONI Confederazione Associazioni Professionali

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

De Maio Giuseppe

Banca Widiba
CAMPANIA

E-mail: giuseppe.demaio@pfwidiba.it
Telefono: 081.5323109
Cell.: +39 348.4202531
Ufficio: Corso Italia 299 - 80063 Piano di Sorrento (Na)

Gatti Simonetta

Banca Euromobiliare
LOMBARDIA

E-mail: simona.gatti@bancaeuro.it
Telefono: 02.72600319
Cell.: +39 346.4088385
Ufficio: Banca Euromobiliare
Via Monte di Pietà 23 - 20121 Milano

Piacentini Enrico

Fineco Bank
TOSCANA

E-mail: enrico.piacentini@pfafineco.it
Telefono: 0585.811768
Cell.: +39 347.6092355
Ufficio: Ufficio dei Promotori Finanziari
Piazza Aranci 6 - 54100 Massa (MS)

CONSULENZA ALLA FAMIGLIA

Fanelli VIttorio

Banca Popolare di Puglia e Basilicata
PUGLIA

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

Gardella Monica

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

E-mail: studiogardella@gmail.com
Telefono: 0523.315363
Cell.: +39 339.4568406

Albo Vincitori PFAWARDS 2014

RELAZIONE CON IL CLIENTE

De Maio Giuseppe

Banca Widiba
CAMPANIA

E-mail: giuseppe.demaio@pfwidiba.it
Telefono: 081.5323109
Cell.: +39 348.4202531
Ufficio: Corso Italia 299 - 80063 Piano di Sorrento (Na)

Dell'Unto Alessandro

Banca Widiba
TOSCANA

E-mail: alessandrodellunto1959@gmail.com
Telefono: 050.970124
Cell.: +39 335.8324352
Ufficio: Via Cisanello 147 - 56124 Pisa

Gardella Monica

Banca Widiba
EMILIA ROMAGNA

E-mail: studiogardella@gmail.com
Telefono: 0523.315363
Cell.: +39 339.4568406

TUTELA PATRIMONIALE

Ossman Nader

Credito Trevigiano
VENETO

E-mail: nader.ossman@yahoo.it
Cell.: +39 340.2697823

Zanatta Marco

Spinvest
PIEMONTE

E-mail: marco.zanatta@spinvest.com
Cell.: +39 333.3386850
Ufficio: Corso Re Umberto 18 - Torino

Albo Vincitori PFAWARDS 2014

CONSULENZA PREVIDENZIALE

Scarfò Silvio

Finanza & Futuro
CALABRIA

E-mail: silvio.scarfo@finanzaefuturo.it
Telefono: 098.471315
Cell.: +39 333.9446776
Ufficio: C.so Mazzini 159/F - 87100 Cosenza

Matteo D'Ettorre

Azimut
LAZIO

E-mail: dettorre.matteo@fastwebnet.it
Cell.: +39 320.45505426

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

Cacciapaglia Claudio

Banca Generali
PUGLIA

E-mail: Claudio.Cacciapaglia@BancaGenerali.it
Telefono: 0833.1827289
Cell.: +39 335.8237103
Ufficio: Via Nicola Ingusci 10 - 73048 Nardò - Lecce

Fortunato Michele

Allianz Bank
PUGLIA

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

Spalierno Matteo

Banca Widiba
PUGLIA

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

Congratulazioni a tutti i Vincitori!

Per informazioni sui **PFAWARDS**

Scrivici a **info@ProfessioneFinanza.com**

Contattaci al numero **02.39565725**

Visita il sito **www.PFAWARDS.it**

Seguici anche su

PF Awards '15 un'iniziativa di PF Professione Finanza

TEMATICHE FORMATIVE PENSATE PER I **CLIENTI**

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

- **Quali sono i principali errori comportamentale nell'approccio agli investimenti** – pensato per cassettisti 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 '16

3ª EDIZIONE

...e diventi PF Specialist

- Metti in luce le **tue competenze professionali**
- Acquisisci **maggiore autorevolezza** nei confronti dei clienti
- Partecipi ai grandi eventi **in qualità di Esperto**
  (PFEXPO, Salone del Risparmio, Giornata Nazionale della Previdenza, ITForum...)

Informazioni su **www.PFAWARDS.it**