

2025

top 200 *Advisor* *del Wealth*



Wealth Advisor
Consulenza agli Imprenditori Private Insurance
Pleasure Asset
Finance Wealth Advisor Real Estate
Legal & Fiscal
Consulenza agli Imprenditori Wealth Advisor
Pleasure Asset.
Economia Reale Finance
Real Private Insurance
Legal & Fiscal Economia Reale
Consulenza agli Imprenditori Real
Real Estate Digital Asset
Asset Private Insurance

TERZA EDIZIONE | 2025

*top*₂₀₀
Advisor
del Wealth

Competenze: il miglior alleato in un mondo che cambia

Proteggere la ricchezza, farla crescere e infine trasferirla in sicurezza alle nuove generazioni. Gli obiettivi delle famiglie rispetto ai loro grandi patrimoni sono chiari, ma non sempre facili da centrare. La ricchezza è esposta a numerose minacce. L'incertezza è il nemico da combattere: dall'andamento dei mercati finanziari, che è sempre imprevedibile; alle novità normative e fiscali che incidono sulla gestione e sui passaggi generazionali. Fino alle volontà e ai bisogni degli eredi che possono essere molto diversi da quelli dei loro predecessori. E anche se non ci fossero questi elementi di imponderabile, nel mondo in corsa in cui viviamo, emergono costantemente nuove opportunità e nuovi rischi, che richiedono un'attenta analisi e un approccio strutturato.

Dunque, tutti gli investitori hanno bisogno di un supporto consulenziale di qualità, che li aiuti a sviluppare un percorso di pianificazione patrimoniale funzionale al raggiungimento degli obiettivi dei singoli e della famiglia, lungo tutto il suo ciclo di vita. Ma questo è ancora più importante per gli investitori con patrimoni grandi e compositi, che tipicamente includono asset finanziari liquidi e illiquidi, immobili, investimenti alternativi, partecipazioni societarie e pleasure asset. Per questa categoria di investitori è necessario avere a disposizione consulenti in campo finanziario, patrimoniale, legale, fiscale, corporate advisory, esperti di arte e di collezionismo o di digital asset.

Il fai da te non funziona per la parte finanziaria. Chiunque si fosse affidato a inizio 2024 alle previsioni di mercato, solo per fare un esempio, avrebbe forse disinvestito dalle big tech (che invece hanno trainato l'azionario anche negli ultimi 12 mesi, con l'S&P 500 che ha raggiunto nuovi massimi storici).

Forse avrebbe puntato sulle obbligazioni, che le stime consideravano stabili nei rendimenti e che invece, sia in Usa sia in Europa, hanno mostrato una tendenza al ribasso, con una flessione significativa nel corso dell'anno. Senza il supporto di un esperto, è pressoché impossibile, inoltre avere sotto controllo l'evoluzione del quadro normativo: ogni Legge di Bilancio, gli interventi dell'Agenzia delle Entrate e le pronunce della giurisprudenza introducono continuamente novità sul fronte fiscale. Senza dimenticare le tematiche di passaggio generazionale: il trasferimento della ricchezza è la fase più delicata nella vita di un patrimonio di famiglia, richiede un'adeguata preparazione e la scelta degli strumenti giusti, in assenza dei quali si rischia di produrre una distruzione di valore. La chiave per affrontare questa complessità in continuo divenire è nelle competenze di alto profilo: poter disporre di una rete di professionisti di fiducia in grado di trovare le migliori soluzioni, in ogni contesto, è il più importante fattore di successo strategico.

Per tutte queste ragioni We Wealth, l'editore di riferimento in Italia nell'industria del Wealth Management, ha costruito la guida Top Advisor del wealth, giunta alla sua **terza edizione**. Si tratta di una raccolta dei profili professionali dei migliori wealth advisor, avvocati, fiscalisti, commercialisti e dei più rinomati Advisor in ambito pleasure asset e collezionismo, che si distinguono nel panorama nazionale e globale, per il livello di competenze e la propria reputazione sul mercato. I professionisti vengono selezionati accuratamente sulla base di parametri rigorosi e la guida viene rinnovata ogni anno, con l'ambizione di diventare uno strumento di riferimento per gli investitori privati per orientarsi tra i professionisti della consulenza patrimoniale. È un'iniziativa che completa e arricchisce ulteriormente la piattaforma alla quale stiamo lavorando dalla fondazione e che è culminata nel 2023 con il lancio di **Your Advisor**, il primo marketplace che mette direttamente in contatto investitori privati e consulenti del patrimonio. La nostra missione è informare gli investitori e aiutarli a entrare in contatto con il network dei migliori consulenti per la gestione della ricchezza. Questo volume è la chiave per centrare questo obiettivo. Buona lettura.

Fabienne Mailfait Fondatore e editore, CEO Voices of wealth srl & We Wealth

Your Advisor

la soluzione facile
per una consulenza
patrimoniale
personalizzata

L'industria della consulenza patrimoniale è cresciuta in modo importante negli ultimi anni, ma esiste ancora un enorme potenziale inespresso: basti pensare che solo la metà delle famiglie private è servita da strutture dedicate ai grandi patrimoni (fonte: Aipb).

Visita il sito



La consulenza finanziaria viene spesso associata a qualcosa di estremamente complesso e di difficile accesso alla maggior parte delle persone. Ed è qui che si colloca “YourAdvisor by We Wealth” il primo marketplace che mette direttamente in contatto investitori privati e imprenditori con i professionisti della consulenza patrimoniale, puntando a facilitare l’accesso alla consulenza e la risoluzione di problemi complessi in modo semplice. Sì, perché come We Wealth, il primo editore specializzato nel mondo della gestione patrimoniale, abbiamo deciso di colmare questo gap lanciando un marketplace, YourAdvisor, che permetta a chiunque gratuitamente di entrare in contatto con uno o più dei nostri 11.000 esperti di fiducia.

La nostra mission

La mission di YourAdvisor è infatti quella di facilitare la connessione tra investitori privati e professionisti di tutta la filiera del wealth management, come consulenti finanziari, private banker, wealth manager, professionisti dell’area fiscale e legale, notai, art advisor, family office, agenti assicurativi e immobiliari. L’obiettivo è quello di aiutare l’investitore, e più in generale chiunque ha un’esigenza di gestione patrimoniale, a trovare un advisor di fiducia che si allinei alle sue specifiche esigenze e sia in grado di guidarti in un percorso di investimento tailor-made.

Le nostre parole chiave Fiducia, Accessibilità e Tailor made

Le parole chiave di YourAdvisor sono dunque:

Fiducia, perché grazie al ruolo neutrale di We Wealth e al suo network di professionisti, gli utenti possono usufruire di un servizio professionale e di fiducia.

Accessibilità evidenzia il concetto di finanza accessibile a tutti. YourAdvisor è infatti un servizio di semplice uso, in più gratuito, per tutti gli utenti di individuazione e messa in contatto con un esperto scelto in una selezione tra i migliori professionisti presenti sul mercato italiano.

Tailor-made, perché anche quando si parla di investimenti o di gestione patrimoniale è importante offrire un servizio personalizzato in base agli obiettivi del cliente e alle specifiche strategie di investimento a cui è interessato.

Un servizio semplice e accessibile a tutti

Nel rispetto del principio base dell'accessibilità facile per tutti, usufruire del servizio YourAdvisor è semplice. È sufficiente andare sul sito di yourAdvisor e compilare il form, condividendo pochi essenziali dati relativi alla tua esigenza o richiesta. A questo punto basta un click per inviare la tua domanda. La compilazione del form rappresenta un passaggio fondamentale che ci permette di mettere in contatto la persona con l'advisor selezionato da We Wealth con cura e adatto a lui. Entro pochi giorni chi fa la domanda riceverà le risposte dei migliori esperti del settore. E così sarà entrato gratuitamente in contatto con uno dei migliori esperti e potrà poi scegliere se approfondire professionalmente il rapporto con l'esperto.

Compila il form e trova l'advisor giusto per te



QUEL MOMENTO IN CUI C'È ANCORA PIÙ VALORE PER I TUOI CLIENTI.

Con **Carta Platino American Express**
oltre €3.000 di benefici*: assicurazioni, viaggi,
eventi ed esperienze straordinarie.

Scopri di più su americanexpress.it/banca



NEL LAVORO, NELLA VITA, IN OGNI MOMENTO.
CON AMERICAN EXPRESS.



*Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Oltre 3.000€ di benefici è un valore basato su stime, calcolate considerando tutti i vantaggi dedicati di Carta Platino American Express. puoi consultare termini e condizioni di ciascuno su americanexpress.it/valoreplatino. Regolamento Carta e Fogli informativi su americanexpress.it/terminiecondizioni. L'emissione della Carta è a discrezione di American Express.



sponsored by





Gli headquarters di Wealins, in Lussemburgo

Diversificato, digitalizzato e integrato: il nuovo volto del private insurance lussemburghese

Tecnologia, sostenibilità e professionalità sono
al centro della strategia di Wealins per affrontare le
sfida della pianificazione patrimoniale del futuro



30 anni al servizio degli HNW: il segreto del successo del private insurance “Made in Luxembourg”

Il private insurance lussemburghese continua a distinguersi come uno strumento di eccellenza per la gestione e il trasferimento dei patrimoni, anche in contesti complessi e transfrontalieri. Con Luc Rasschaert, CEO di WEALINS, analizziamo l'evoluzione di questo settore e le strategie necessarie per rimanere al vertice in un mercato competitivo e in continua evoluzione

Negli ultimi anni, il private insurance lussemburghese ha affrontato molte sfide.

Quali sono le principali opportunità e difficoltà che vede nel prossimo futuro?

“Il nostro settore si trova al centro di trasformazioni significative, trainate dal fenomeno del ‘Great Wealth Transfer’, con i baby boomers pronti a trasmettere alle generazioni successive quasi 30.000 miliardi di dollari. Questa transizione crea opportunità uniche per offrire ai clienti soluzioni ancora più personalizzate, ma anche sfide significative, poiché le loro aspettative, soprattutto dei più giovani, stanno cambiando. Ad esempio, la crescente preferenza per investimenti sostenibili ed etici richiede un adeguamento non solo dei prodotti, ma anche dei processi e delle competenze delle compagnie. È qui che l'innovazione gioca un ruolo fondamentale: grazie a strumenti come l'intelligenza artificiale e l'analisi avanzata dei dati, possiamo migliorare sia l'efficienza operativa che l'esperienza cliente, mantenendo il nostro vantaggio competitivo.”

In che modo l'innovazione sta ridefinendo il ruolo del-

le compagnie di private insurance come WEALINS?

“L'innovazione non è solo un'opzione, ma un imperativo strategico per restare rilevanti. In WEALINS, poniamo il cliente al centro di tutto ciò che facciamo, ascoltando costantemente le loro esigenze e quelle dei nostri partner. Questo approccio ‘cliente-centrico’ ci consente di sviluppare esperienze digitali uniche e prodotti personalizzati che soddisfano le loro aspettative. Tuttavia, il fattore umano resta cruciale: la competenza e la sensibilità dei nostri team di pianificazione patrimoniale sono fondamentali per comprendere e anticipare le aspirazioni patrimoniali dei clienti. Questa combinazione di tecnologia e talento umano è ciò che ci permette di reagire rapidamente alle evoluzioni del mercato e di distinguersi in un settore altamente competitivo.”

Quali sono i fattori che aiuteranno il private insurance lussemburghese a rimanere competitivo?

“Da oltre 30 anni il private insurance lussemburghese prospera grazie a un quadro normativo chiaro ed efficiente e alla stabilità economica, sociale e politica del Granducato. Oggi preserva la sua posizione grazie alla sua capacità di mettere a fattor comune diverse competenze e di attrarre nuovi talenti, nonché forte spinta all'innovazione che da sempre lo contraddistingue. In futuro, l'attrattività del Lussemburgo a livello internazionale dipenderà sempre più dal lavoro sinergico del suo ecosistema di wealth insurance & management e dal consolidamento strategico con altri operatori del settore vita in Europa.

Luc Rasschaert, CEO di WEALINS



Da nicchia di mercato a pilastro della pianificazione successoria: come si è evoluto il private insurance in Italia

Anche nel Belpaese, il private insurance si adatta per rispondere alla domanda di soluzioni innovative, sostenibili e capaci di integrare diverse professionalità della gestione del patrimonio da parte della clientela HNW. Ecco i trend che stanno ridefinendo il settore secondo Berardo Staglianò, Country Manager Italia di Wealins.

Qual è lo stato attuale del mercato del private insurance in Italia e quali sono i trend principali guidano la crescita del settore?

Se nei primi anni 2000, il private insurance in Italia era visto come una “nicchia per iniziati”, oggi esso è una parte fondamentale dell’offerta di prodotti e servizi per (U) HNWI, soprattutto grazie alla sua versatilità quale strumento di pianificazione patrimoniale e in particolare successoria. Negli ultimi anni, tuttavia, la crescita del settore è stata trainata soprattutto dai prodotti a tasso garantito, mentre in molti altri Paesi partner e clienti ricercano soluzioni d’investimento più moderne e sofisticate.

In che modo il private insurance può rispondere alla crescente sofisticazione dei clienti HNW?

Wealins ha una rilevante attività, e un profondo know-how, nell’accettazione e gestione dei private asset, che rappresentano quasi il 5% dei circa 17 miliardi di AUM, e cui è totalmente dedicato un team di specialisti. Il mercato italiano, in tal senso, ha un grande potenziale di sviluppo.

Che ruolo giocano l’innovazione tecnologica nel miglioramento dei servizi di private insurance?

Anche per il nostro settore la digitalizzazione è una delle più grandi sfide del nostro tempo: si tratta di un processo che deve diventare continuo, in una perenne evoluzione tesa a fornire un servizio sempre migliore. Operando su molti mercati, dobbiamo anche integrare le specificità (in termini di normative, fiscalità ecc.) di ciascun mercato, per rispondere puntualmente alle specifiche aspettative di ciascun cliente, anche nei sempre più frequenti casi di mobilità internazionale.

I nostri esperti, partner, e gli specialisti di UX design, con un approccio customer-oriented, hanno sviluppato un’offerta digitale che è riconosciuta come una delle migliori sul mercato. Tramite la piattaforma e-Wealins, intermediari e clienti possono sottoscrivere i contratti ed effettuare tutte le operazioni digitalmente, in pochi semplici clic. Questo ha comportato maggiore semplicità, rapidità ed efficacia nei processi, incrementando flessibilità e reattività nell’accesso e nello scambio di informazioni.

Quali cambiamenti prevedete nella relazione tra i private insurer e gli altri professionisti del settore, per servire meglio la clientela HNW?

La nostra attività coinvolge un gran numero di professionalità, dai broker ai gestori finanziari, dalle banche depositarie ai family office, alle fiduciarie, ai fiscalisti. In un mondo sempre più veloce e connesso, diventerà sempre più importante la gestione e lo scambio di dati e informazioni fra le parti, non solo sotto il profilo tecnologico. Per offrire soluzioni semplici ad esigenze complesse, sarà cruciale una sempre maggiore sinergia fra tutti gli attori.

Berardo Staglianò, Country Manager Italia di Wealins



A TU PER TU CON IL mondo *dove l'eccellenza è l'unica regola*

In passato era l'avventura che tracciava confini inesplorati. Oggi è la scoperta di luoghi solo immaginati, magari sognati. In futuro, chissà: forse esperienze mai vissute prima. È questa l'idea di viaggio di Turisanda che, da più di 100 anni, ha scelto di tracciare e non solo di percorrere, di esplorare il mondo per poi rivoluzionare il modo di viaggiare, sommando esclusività e autenticità, rispetto e scoperta.

Nonostante il secolo di storia alle spalle, la voglia di sorprendere di Turisanda non è invecchiata di un giorno. Itinerari di gruppo con esperto accompagnatore, fatti di incontri con le popolazioni locali, cultura e spiritualità, per scoprire attraverso un tour che i luoghi non sono fatti solo per essere visti, ma anche vissuti. Ma anche soluzioni tailor made per viaggiare in totale autonomia. Sogni di ammirare un Picasso o un Pollock in tutta calma, senza folla, nelle sale del MoMA aperte solo per te e i tuoi compagni di viaggio? Una cena fra le stalattiti e le stalagmiti di un cenote nello Yucatan? Un tête-à-tête con la guardia carceraria di Nelson Mandela o un brunch allestito nel bush del Parco Kruger o, ancora, dormire all'interno di un "dome" di forma sferica con vista sulle costellazioni nel cuore del Grand Canyon? Non c'è limite all'esclusività delle esperienze che puoi vivere come, quando e solo con chi vuoi tu.

Qualunque esperienza tu possa sognare, qualunque destinazione tu voglia raggiungere, tutto è qui: in un unico, straordinario viaggio. Per costruirlo gli esperti Travel Designer di Turisanda si sono lasciati ispirare dalle rotte delle grandi esplorazioni, si sono affidati alla



Scopri di più

propria esperienza e al richiamo dei luoghi più affascinanti del pianeta. Soprattutto, però, si lasceranno guidare da ciò che hai sempre desiderato. Ad attenderti suggestioni, spunti e un'idea di viaggio che potrai modificare, arricchire e personalizzare in ogni aspetto: dalle destinazioni ai resort in cui soggiornare, dalle attività fino al più piccolo dettaglio.

Perché con Turisanda il mondo gira intorno a te.



Courtesy of the Museum of Modern Art © 2023, New York



Rituale spirituale, Giappone



Tempio di Angkor Wat, Cambogia



Clear Sky Resorts, Grand Canyon, Arizona

Sommario

	FINANCE
p. 28	CORPORATE
p. 52	ASSET MANAGEMENT
p. 54	WEALTH ADVISOR
	I migliori esperti di wealth management, con un focus sulla gestione del portafoglio finanziario
24	
	WEALTH ADVISORY
p.138	FAMILY OFFICE
p.144	TRUST COMPANY
p.150	FIDUCIARIE
p.152	WEALTH ADVISORY
p.156	FILANTROPIA
	I player di riferimento su trust, servizi fiduciari e pianificazione filantropica
134	

	TAX & LEGAL
p.162	STUDI
p.190	AVVOCATI
p.208	DOTTORI COMMERCIALISTI
p.228	NOTAI
	I professionisti dell'area legale e fiscale che supportano al meglio i clienti nella gestione del patrimonio
158	
	VENTURE CAPITAL
	Gli specialisti dell'investimento nell'economia reale, tra asset alternativi e mercati privati
236	

	FINTECH & DIGITAL ASSET
p.254	FINTECH
p.256	DIGITAL ASSET
	Le migliori competenze sugli asset digitali, dalle criptovalute ai non fungible token
246	
	PLEASURE ASSET
p.264	ART ADVISORY
p.274	WINE INVESTING
p.278	COLLEZIONISMO
p.282	CLASSIC CARS
p.284	LEGAL
p.286	SERVIZI FINANZIARI
	Gli specialisti degli asset da collezione, tra passione e investimento
260	

	PRIVATE INSURANCE
	I consulenti top del private insurance, che aiutano a proteggere ricchezza e famiglia
288	
	REAL ESTATE
p.304	REAL ESTATE
p.308	STUDI E RICERCHE
p.310	CROWDFUNDING
	I professionisti su cui contare per ottimizzare la gestione del patrimonio immobiliare
300	

	CONSULENZA ALL'IMPRENDITORE
	Chi aiuta gli imprenditori a gestire in modo integrato patrimonio personale, familiare e aziendale
312	

Finance

Le famiglie che dispongono di grandi patrimoni sono immerse in un articolato intreccio di interessi, attività e relazioni. L'aspetto dimensionale della ricchezza e la sua composizione aggiungono ulteriori elementi di complessità: asset finanziari liquidi, immobili, investimenti alternativi, partecipazioni societarie, eventuali pleasure asset richiedono una gestione integrata, coerente con il ciclo di vita dei bisogni - di tutto il nucleo familiare - e con gli obiettivi di trasferimento intergenerazionale del patrimonio. Tutto questo richiede competenze di alto profilo e trasversali, insieme a relazioni consolidate con altri professionisti del wealth management. Il consulente patrimoniale è chiamato a interpretare il ruolo di regista nel rapporto con il cliente: intercetta i bisogni e attinge, dove necessario, al contributo degli specialisti. Come scegliere il consulente finanziario o patrimoniale a cui rivolgersi? *We Wealth* ha selezionato alcuni tra i migliori professionisti del wealth management in Italia.

ALLIANZ BANK FINANCIAL ADVISORS

GRUPPO ALLIANZ

MILANO



Aree di attività

Banking & Finance
Consulenza Finanziaria
Pianificazione successoria
Ottimizzazione portafoglio
Consulenza all'imprenditore
Insurance Planning

Anni di esperienza

54+

Qualcosa di più

Oltre cinquant'anni di esperienza nella consulenza patrimoniale, di primati e innovazione continua nell'offerta di soluzioni di investimento. La centralità della relazione con il Cliente e il costante innalzamento della professionalità dei nostri Advisor sono gli elementi distintivi del nostro modello di offerta, che vanta una lunga esperienza e competenza nella pianificazione e nella protezione del patrimonio, della persona e dell'impresa. Le sinergie con le società del Gruppo hanno portato alla creazione di Allianz Wealth Protection, un insieme di servizi di consulenza dedicato agli HNWI che includono in particolare l'unicità del Gruppo Allianz in tema di insurance advisory.

MY WEB



Valori

Professionalità
Riservatezza
Innovazione
Trasparenza
Interconnessione

About

Siamo la Banca del Gruppo Allianz in Italia che si impegna a soddisfare la clientela privata interessata ai servizi di investimento, posizionandoci tra le prime banche del settore in Italia per patrimonio in gestione, qualità e valore dei nostri oltre 2.300 Financial Advisors. Una realtà solida e in costante crescita il cui azionista di riferimento, Allianz SE, è tra i principali player mondiali nel settore assicurativo e dell'asset management.

All'interno della nostra realtà, Allianz Bank Private è la struttura focalizzata sui clienti altamente patrimonializzati. Un ecosistema finanziario e assicurativo dotato di un network di professionisti di elevato standing, che elabora soluzioni personalizzate e semplificate in tema di: assistenza e consulenza real estate (anche internazionale), valorizzazione e commercializzazione di oggetti di lusso, consulenza artistica, finanza di impresa, fondi filantropici, trust, lingotti d'oro, assistenza fiscale e legale anche nella discontinuità aziendale, analisi patrimoniale complessiva anche presso terzi, gestione assicurativa e previdenziale, soluzioni di investimento, servizi bancari per l'azienda e la famiglia.

FINANCE

CORPORATE



Tipologia clienti

Top Manager
Clienti Istituzionali
Imprenditori
Fondazioni
Liberi Professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Torre Allianz
Piazza Tre Torri, 3
20145 Milano

Sito

www.allianzbank.it

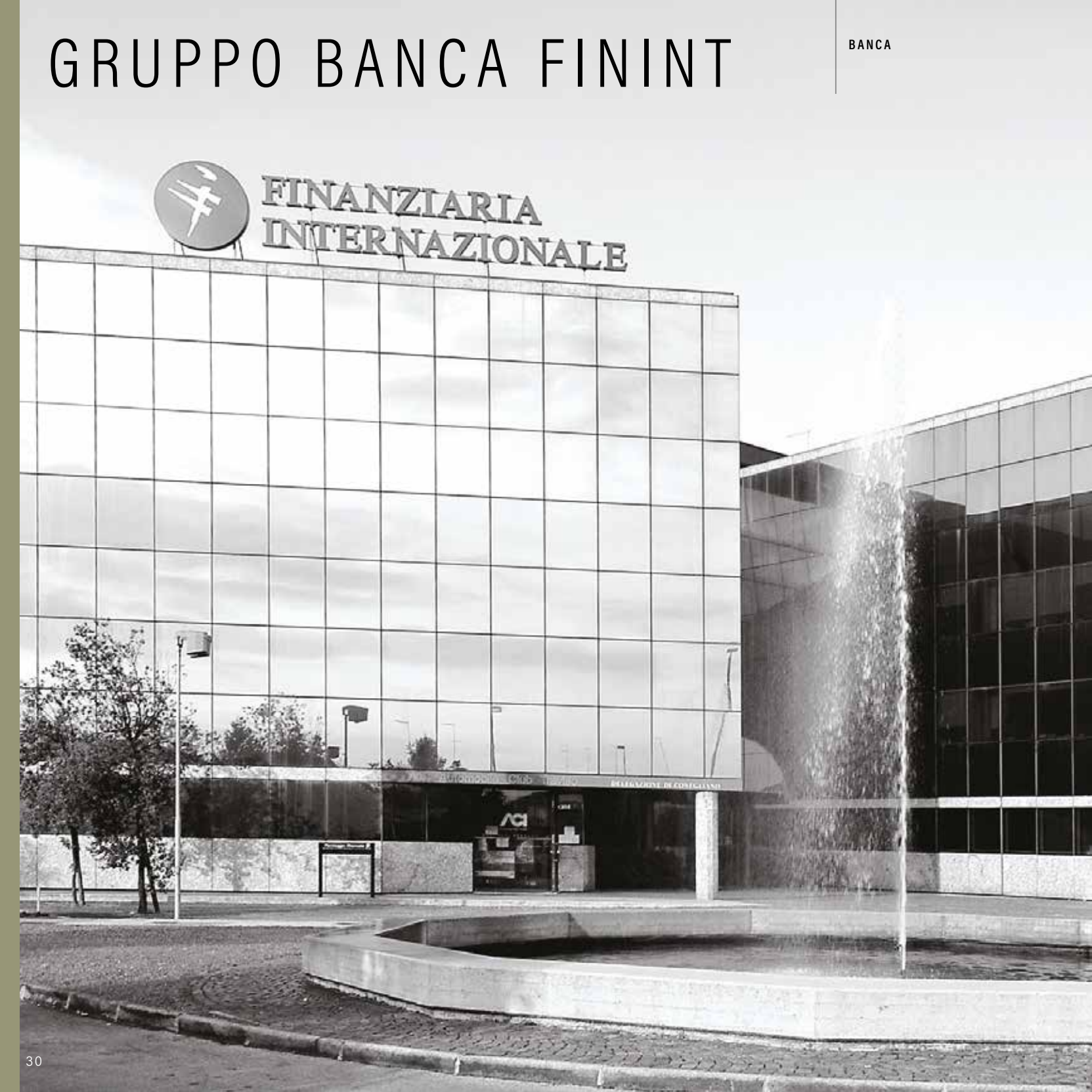
LinkedIn

www.linkedin.com/company/allianzbank

Presenza sul mercato

Oltre 30 filiali, di cui 11 filiali evolute Allianz Bank 1Point4U, e oltre 220 Centri di Consulenza Finanziaria sparsi in tutta Italia, all'interno dei quali operano più di 2.300 Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, che includono 680 Consulenti Private di cui oltre 160 sono Wealth Advisor.

Fonte: Allianz Bank Financial Advisors, dati al 15.11.2024



CONEGLIANO



Aree di attività

Alternative finance
Banking & Finance
Capital markets (debt / equity)
Consulenza all'imprenditore
Corporate finance
Fondi d'investimento

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Il Piano Strategico 2024-2026 rappresenta un percorso di crescita sostenibile volto a consolidare la leadership già detenuta nelle attività core e a liberare il potenziale di successo legato all'integrazione delle attività infragruppo.

Il Gruppo Banca Finint punta ad evolvere conservando la propria vocazione specialistica e rafforzando la capacità competitiva attraverso lo sviluppo delle proprie fabbriche prodotte. Un percorso che punta a valorizzare le competenze specifiche delle singole legal entities e accelera verso un modello di business integrato, svelando il pieno potenziale del Gruppo.

MY WEB



GRUPPO
BANCA FININT



Valori

Indipendenza
Sartorialità
Integrità
Eccellenza
Innovazione



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Pmi
Aziende

About

Il Gruppo Banca Finint è attivo nel mercato italiano del corporate & investment banking, della finanza strutturata dell'asset management e del private banking. Rappresenta il punto di arrivo di oltre 40 anni di attività del Gruppo Finanziaria Internazionale, fondato nel 1980 da Enrico Marchi e altri soci. Banca Finint è la capogruppo: è specializzata in attività legate al Debt Capital Markets e alla strutturazione e gestione di operazioni di cartolarizzazione, covered bond e finanza strutturata, nella consulenza in operazioni di finanza straordinaria e nella realizzazione di operazioni di basket bond a sostegno delle imprese e l'economia reale dei territori in cui opera. Del Gruppo, inoltre, fanno parte Finint Investments, SGR attiva nella gestione di fondi mobiliari e immobiliari e di fondi a supporto dell'economia reale, del fabbisogno abitativo (Social e Student Housing) e della green economy (fondi Energy); Finint Revalue, realtà attiva dal 1989 e specializzata nell'acquisto, valorizzazione e gestione di crediti in sofferenza; e dal 2022 Finint Private Bank, banca specializzata nei servizi di private banking e wealth management.

Contatti

Sede Principale

Via Vittorio Alfieri, 1
31015 Conegliano Treviso

Mail

info@bancafinint.com

Sito

www.bancafinint.com/it/

Telefono

+39 04 383 60 900

LinkedIn

www.linkedin.com/company/
banca-finint/

www.linkedin.com/company/
finintprivatebank/

Presenza sul mercato

L'headquarter è a Conegliano (TV) cui si affiancano sedi a Milano, Roma e Trento. Il Gruppo impiega oltre 700 dipendenti e 190 consulenti finanziari che operano in oltre 60 uffici territoriali.



Aree di attività

Wealth Management
Asset Management
Global Markets
Alternative Investments
Family Office
Corporate Advisory & Capital Markets



Valori

Time management
Independence
Networking
Problem solving
Adaptability
Negotiating skills



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

A luglio 2024, BANCA INVESTIS ha lanciato NIWA – Next Intelligent Wealth Advisor - una App progettata per offrire ai clienti attuali e potenziali un'esperienza esclusiva e innovativa. Attraverso NIWA, gli utenti accedono ad un digital junior banker, avvalendosi di conversazioni supportate dall'intelligenza artificiale. Inoltre, l'App consente di comunicare direttamente con il proprio banker e visualizzare proposte di investimento personalizzate. In più gli utenti possono beneficiare di una selezione di notizie finanziarie provenienti da fonti autorevoli e dell'expertise di Symphonia SGR, restando costantemente informati sugli sviluppi più rilevanti del panorama finanziario.

MY WEB

NIWA



About

BANCA INVESTIS è una banca di diritto italiano, che opera in modo indipendente sul mercato, capogruppo del GRUPPO BANCA INVESTIS. Su questa base distintiva si fonda il modello d'offerta rivolto prevalentemente al segmento High Net Worth Individual (HNWI), con la missione di fornire servizi di consulenza ad elevato valore aggiunto per la gestione e l'ottimizzazione del patrimonio complessivo (finanziario, mobiliare, immobiliare e corporate) della clientela. Le attività del GRUPPO BANCA INVESTIS sono strutturate in sei aree di business operanti in una prospettiva unitaria e integrata. Grazie a un approccio sinergico con le Business Unit di Asset Management e di Corporate & Investment Banking, la divisione Private Banking offre consulenza altamente personalizzata. Una speciale ed innovativa linea di business sui prodotti alternativi è dedicata alla individuazione di soluzioni di investimento come Private Equity, Venture Capital e Private Credit. Con una diffusa presenza territoriale in tutta Italia, Banca Investis fornisce consulenza in materia di servizi di investimento anche attraverso la distribuzione di prodotti di risparmio gestito come gestioni patrimoniali individuali e collettive e prodotti assicurativi, l'intermediazione mobiliare e una serie di attività collaterali, tra cui l'erogazione del credito.

Contatti

Sede principale

Via Broletto 5 – 20121 Milano

Mail

comunicazione@
bancainvestis.com

Telefono

+39 02 99 96 81 11

Sito

www.bancainvestis.com

LinkedIn

Banca Investis S.p.A.: Panoramica

Presenza sul mercato

Banca Investis ha una diffusa presenza sul territorio nazionale con 9 sedi e 7 negozi finanziari, e conta oltre 80 Banker, 18 specialisti M&A, 7 asset manager.

MILANO



Aree di attività

Private Banking
Consulenza finanziaria e patrimoniale
Pianificazione successoria
Consulenza assicurativa e previdenziale
Consulenza immobiliare
Consulenza su credito

Anni di esperienza

150+

Qualcosa di più

Consideriamo ogni patrimonio un bene unico, che merita cura e attenzione e che, affidato ai nostri professionisti, può diventare sempre più prezioso nel tempo. L'offerta consente di progettare soluzioni su misura di consulenza finanziaria, consulenza evoluta e wealth advisory, oltre ad offrire servizi bancari e di finanziamento di tipo Private. L'appartenenza al Gruppo BPER permette inoltre di accedere all'intera offerta di competenze del terzo gruppo bancario nazionale, per soluzioni finanziarie davvero complete, sinergiche e sostenibili.

MY WEB

BPER: | BANCA PRIVATE
CESARE PONTI

Valori

Alta specializzazione nel Private Banking
Personalizzazione delle soluzioni
Cura e attenzione al dettaglio
Visione strategica
Spinta all'innovazione

About

Fondata nel 1871 come società di cambio valute, già negli anni successivi Banca Cesare Ponti evolve la propria offerta verso servizi finanziari più evoluti e di gestione patrimoniale, diventando ben presto protagonista del Private Banking in Italia. Nel 2022, con l'ingresso nel Gruppo BPER, si avvia un'importante fase di valorizzazione strategica della Banca, perfezionata a febbraio 2024 con la creazione di BPER Banca Private Cesare Ponti. Oggi BPER Banca Private Cesare Ponti rappresenta il polo di riferimento per i servizi di Private e Wealth Management per i clienti con patrimoni rilevanti, nonché Centro Investimenti per tutto il Gruppo BPER. Puntiamo ad essere il punto di riferimento di eccellenza per investitori, famiglie e imprenditori con esigenze di pianificazione, valorizzazione e trasmissione del patrimonio. E siamo convinti di avere tutte le risorse e le professionalità necessarie per accompagnare i nostri clienti nella realizzazione dei loro progetti di vita con soluzioni finanziarie complete e davvero personalizzate.



Tipologia clienti

Ultra High Net Worth Individual
High Net Worth Individual

Contatti

Sede

Piazza del Duomo, 19 – 20121 (MI)

Sito

www.bperprivatecesareponti.it

Telefono

+39 02722771

Presenza sul mercato

- 2 Sedi a Milano e Genova
 - 112 Centri Private
 - 56.000 Clienti
 - Oltre 350 Private Banker, certificati a livello europeo, dedicati alla relazione con i clienti
- Servizio di Wealth Advisory su temi di pianificazione, organizzazione e trasmissione del patrimonio.



Aree di attività

Wealth Management
Private Banking
Crediti Fiscali
NPL
Financing



Valori

Coraggio
Ascolto
Fiducia
Qualità
Dedizione
Sostenibilità



Tipologia clienti

High Net Worth Individual
Privati
Imprenditori
Aziende

Anni di esperienza

1+

Qualcosa di più

Cherry Bank, Istituto guidato da Giovanni Bossi, unisce la tradizione di una Banca solida con l'innovazione e la velocità di una realtà moderna e tecnologica. Una Human Bank, che costruisce la sua crescita sul benessere di chi ci lavora. Opera in modo etico e sostenibile, con un modello di business diversificato, che mira a creare valore fungendo da facilitatore e fornitore di soluzioni. Offre a Privati, Imprese e Imprenditori, soluzioni finanziarie personalizzate, generando valore condiviso e incidendo positivamente sull'economia reale. Conta più di 540 risorse, filiali e hub in 6 regioni italiane.

About

Il Private Banking & Wealth Management è una Business Unit di Cherry Bank. Sotto la guida di Stefano Aldrovandi (Responsabile Wealth Management) e Luca Caramaschi (Responsabile Private Banking), rappresenta una componente chiave e in rapida crescita all'interno della Banca. Il servizio di Private Banking & Wealth Management di Cherry Bank è dedicato principalmente al segmento High Net Worth Individual (HNWI). Offre una vasta gamma di soluzioni diversificate alla base delle quali vi è la consulenza finanziaria avanzata e la gestione patrimoniale altamente personalizzata. L'approccio olistico adottato garantisce una pianificazione patrimoniale completa, che considera sia le esigenze individuali sia le dinamiche di mercato. Le soluzioni personalizzate offerte, tengono conto della propensione al rischio dei clienti e dei loro obiettivi, spaziando da prodotti più semplici a prodotti più complessi. Private Equity, Private Debt, NPL, Club Deal e Investimenti alternativi completano il catalogo di servizi offerti dai banker. La Business Unit Corporate della Banca lavora a stretto contatto con i colleghi Private Banker per offrire ai clienti un servizio personalizzato e rapido, assicurando tempestività ed efficienza.

Contatti

Sito
www.cherrybank.it
Telefono
+39 0498208411
Mail
wealth.management@cherrybank.it
LinkedIn
www.linkedin.com/company/cherrybank

Presenza sul mercato

La Business Unit Private Banking & Wealth Management di Cherry Bank nasce nell'agosto 2023 e conta a oggi più di 50 banker presenti nel nord est, a Milano e in Emilia-Romagna. Sono previste prossimamente nuove aperture nel centro Italia e nel nord ovest.

MY WEB



CREDEM EUROMOBILIARE PRIVATE BANKING

BANCA



EUROMOBILIARE
PRIVATE BANKING

MILANO, REGGIO EMILIA



Aree di attività

Consulenza Patrimoniale
Pianificazione successoria
Servizi fiduciari
Corporate Finance Advisory
Servizi Bancari
Private Insurance



Valori

Professionalità
Riservatezza
Innovazione
Fiducia
Responsabilità sociale di impresa



Tipologia clienti

HNWI
Imprenditori
Professionisti
Investitori Istituzionali

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Ci rivolgiamo a un'élite di investitori con un'elevata cultura finanziaria e patrimoni importanti da gestire. Una clientela attenta ed esigente. Le nostre proposte e strategie di investimento sono curate nei minimi particolari, pensate e costruite su misura in base alle specifiche caratteristiche, alle necessità e agli obiettivi del singolo cliente. Gestiamo complessivamente 43,2 mld³ di AUM e siamo attivi su tutto il territorio nazionale.

About

Credem Euromobiliare Private Banking nasce dall'unione di Credem Private Banking e Banca Euromobiliare, con l'obiettivo di rafforzare il posizionamento distintivo nella consulenza patrimoniale grazie anche le sinergie con tutte le società del Gruppo Credem attive nel wealth management.

La nuova realtà custodisce i tratti distintivi che ci hanno permesso, in oltre 50 anni di attività, di diventare uno dei principali operatori di private banking in Italia e di incrementare il livello di specializzazione e di focalizzazione nei servizi di advisory.

Contatti

Sede legale

Via Emilia San Pietro, 4
4212 - Reggio Emilia

Uffici di Direzione

Via Santa Margherita, 9
20121 - Milano

Telefono

+39 0263 716

Sito

www.credemeuromobiliarepb.it

LinkedIn

@Credem Euromobiliare Private
Banking

Presenza sul mercato

Circa 700 private banker e consulenti finanziari, distribuiti in 75 filiali e centri private.

MY WEB



FINANCE

CORPORATE



Aree di attività

- Advisory
- Lending e Vat Credit purchase
- M&A
- Wealth Management
- Club Deal
- Real Estate



Valori

- Orientamento al cliente
- Riservatezza
- Trasparenza
- Responsabilità
- Problem solving
- Pragmatismo



Tipologia clienti

- Top manager
- Imprenditori
- Pmi
- Hnwi
- Uhnwi
- Clienti istituzionali

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

La Marchesi & Partners combina talento e professionalità, esperienza e passione. Il servizio taylor made, la precisione e la fiducia contraddistinguono la relazione con il cliente. Partendo dall'ascolto dei bisogni la Marchesi & Partners si affianca al cliente con l'aspirazione di posizionarsi come Business Advisor. In tale contesto, è in grado di fornire un'assistenza multidisciplinare per le imprese familiari, gli imprenditori, i family office, gli investitori privati e i private equity nel loro approccio alle piccole e medie imprese quotate e non quotate e alle start-up oggetto di investimento, con specifiche competenze nel reperimento di equity e/o di debito.

About

Fondata nel 1997 la Marchesi & Partners aspira ad essere punto di riferimento per pmi, imprenditori, famiglie, con la finalità di dare il migliore supporto tecnico nella conduzione aziendale e conservazione del patrimonio personale e d'impresa. I clienti beneficiano di tutte le competenze necessarie per la sua gestione e protezione, al fine di pianificare accuratamente ogni singolo passaggio sia direttamente sia per il tramite dei partners o intermediari quali banche, sgr, fiduciarie e compagnie assicurative. L'approccio multidisciplinare è sorretto dalla convinzione che una corretta pianificazione non possa prescindere da un lavoro di squadra nella quale ogni attore, con le proprie qualità e differenze, gioca un ruolo fondamentale in uno scenario competitivo sempre più complesso.

Contatti

Sede principale

Milano

Mail

info@marchesiandpartners.com

Sito

www.marchesiandpartners.com

LinkedIn

www.linkedin.com/in/alan-marchesi

Presenza sul mercato

Da oltre 25 anni la Marchesi & Partners assiste aziende, imprenditori, family office e sgr in operazioni di finanza ordinaria e straordinaria. La comprovata esperienza maturata, con una specializzazione nel lending e nell' m&a, unita ad una ramificata rete di relazioni, costituiscono un valore aggiunto a disposizione della clientela.

MY WEB



MILANO

FINANCE

CORPORATE



Aree di attività

Conti
Carte di pagamento
Finanziamenti
Soluzioni di Investimento
Wealth management
Servizi alle imprese



Valori

Orientamento al cliente
Adattabilità e flessibilità
Lavoro di squadra
Pensiero critico e problem solving
Comunicazione efficace
Etica professionale



Tipologia clienti

Famiglie
Imprenditori
Professionisti

Anni di esperienza

16+

Qualcosa di più

Mettiamo a disposizione del cliente un professionista qualificato che lo affianca proponendo soluzioni su misura per rispondere agli specifici bisogni che caratterizzano ogni fase della vita: gestione del risparmio familiare, investimento, pianificazione e protezione. La nostra consulenza si basa sulla visione strategica del Gruppo Mediobanca, su una modalità di ascolto rigorosa e su un approccio multicanale che assicura un presidio costante. Con un processo strutturato e trasparente analizziamo le caratteristiche di ogni cliente per tradurre le sue personali esigenze in un'allocatione coerente ed efficiente degli investimenti.

About

Mediobanca Premier è la banca del Gruppo Mediobanca dedicata alla gestione del risparmio e degli investimenti delle famiglie italiane.

Rappresenta l'evoluzione dell'offerta di Wealth Management del Gruppo coniugando il modello di consulenza di CheBanca!, l'innovativa banca digitale multicanale, con la competenza e la solidità di Mediobanca. Nata da queste esperienze di successo, Mediobanca Premier unisce il talento di qualificati consulenti, le tecnologie più avanzate e l'esperienza di Mediobanca nel Corporate & Investment Banking mettendole al servizio della gestione del risparmio delle famiglie italiane.

Approccio responsabile, profonda conoscenza dei mercati e soluzioni di investimento evolute sono gli elementi che caratterizzano i servizi di Mediobanca Premier. Il risultato è un'offerta distintiva di Wealth Management capace di affiancare la clientela nelle scelte di investimento e rispondere anche alle esigenze di gestione e protezione del patrimonio più complesse.

Contatti

Sede principale

Viale Bodio, 37 Milano

Mail

mediobancapremier@pec.mediobancapremier.com

Telefono fisso dall'Italia

800 10 10 30

Telefono da Mobile o dall'estero

+39 0232004141

Sito

www.mediobancapremier.com

LinkedIn

www.linkedin.com/company/mediobanca-premier/

Presenza sul mercato

Siamo presenti su tutto il territorio italiano con oltre 200 centri di consulenza (tra Filiali e negozi finanziari) e 1.151 tra consulenti e banker che, attraverso capacità di ascolto ed esperienza, supportano i clienti nel realizzare i propri obiettivi di investimento e i progetti di vita.

MY WEB



BASIGLIO



Aree di attività

Assicurazioni
Banking & Finance
Fondi d'investimento
Pianificazione successoria
Wealth Management



Valori

Libertà
Relazione
Responsabilità
Innovazione sostenibile
Positività



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Giovani
Liberi professionisti

Anni di esperienza

42+

Qualcosa di più

L'approccio di consulenza evoluta di Banca Mediolanum ha l'obiettivo di creare valore ed è perseguito tramite 3 principali driver: il continuo monitoraggio delle aspettative macroeconomiche per predisporre soluzioni d'investimento mirate, oltre a tempestive iniziative di ribilanciamento dei portafogli; un'attenta selezione quali-quantitativa delle migliori soluzioni di risparmio gestito (Sicav & Oicr) presenti sul mercato; l'utilizzo di servizi di investimento programmato per esporsi al mercato azionario in un adeguato orizzonte temporale, trasformando il rischio espresso dalla volatilità in un'opportunità di investimento.

About

Banca Mediolanum è uno dei principali player nel mercato bancario e del risparmio gestito in Italia e in Spagna. Il suo modello di business pone il cliente e le sue esigenze al centro, per valorizzarne le disponibilità economiche, integrando più ambiti: servizi bancari, prodotti previdenziali, prodotti di risparmio gestito, prodotti assicurativi, accesso al credito e prodotti per la protezione del patrimonio e della famiglia. Banca Mediolanum è una banca completa, innovativa e snella. Offre a ogni cliente un servizio di consulenza finanziaria di alto livello attraverso i suoi 4658 Family Banker, professionisti che affiancano il cliente nella gestione a 360° dell'intero patrimonio, sia finanziario che non finanziario. Consulenza di alto standing, che si integra e si completa con servizi digitali innovativi, semplici e accessibili a tutti. A disposizione dei clienti, inoltre, oltre 18.700 sportelli convenzionati in tutta Italia con Intesa San Paolo e Poste Italiane, per le operazioni di prelievo e versamento contanti e assegni. Per la gestione dei grandi patrimoni, Banca Mediolanum mette in campo la professionalità dei suoi 695 Private Banker e 124 Wealth Advisor, a cui si affiancano specialisti del Wealth Management, per il passaggio generazionale e l'amministrazione del patrimonio immobiliare, e dell'Investment Banking, per operazioni di finanza straordinaria quali quotazioni sul mercato borsistico, operazioni di debito e attività di M&A.

Contatti

Sede principale

Via Ennio Doris, 15 - Palazzo Meucci - Basiglio Milano 3

Sito

www.bancamediolanum.it

Telefono

+39 0290491

LinkedIn

www.linkedin.com/company/banca-mediolanum/mycompany/verification/

Presenza sul mercato

3 succursali, 8 sedi territoriali di regione, 252 Family Banker Office, 243 uffici tradizionali. Questi sono i numeri della presenza territoriale di Banca Mediolanum, attorno alla quale operano 4.658 Family Banker, di cui 695 sono Private Banker e 124 Wealth Advisor.

MY WEB





LONDRA, MILANO, CAGLIARI, PRESTON



Aree di attività

Digital Wealth Management

Consulenza finanziaria

Trading



Valori

Passione per la tecnologia e la finanza

Interesse del cliente al centro

Trasparenza e fairness

Lateral thinking

Disruption



Tipologia clienti

Investitori al dettaglio (B2C)

Istituti bancari

Asset manager

Wealth manager (B2B2C)

Anni di esperienza

12+

Qualcosa di più

Moneyfarm è tra i leader del digital wealth management in Europa e una delle Fintech più finanziate d'Italia, con l'ultimo round di finanziamento guidato da M&G e Poste Italiane nel 2022. L'offerta si basa su un approccio ibrido che combina tecnologia avanzata e supporto umano, offrendo consulenza finanziaria, gestione patrimoniale e previdenza integrativa. Recentemente ha ampliato l'offerta con soluzioni di investimento assicurativo e un Conto Titoli in regime amministrato, tutto gestibile digitalmente. Nel B2B2C ha sviluppato soluzioni per Poste Italiane, Unicredit e Banca Sella in Italia, per eToro nel Regno Unito.

About

Fondata nel 2011 da Giovanni Daprà e Paolo Galvani, Moneyfarm opera in Italia e Regno Unito, con un team di circa 230 professionisti. Gestisce il patrimonio di più di 160.000 risparmiatori a un ritmo di crescita che è sempre stato a doppia cifra anno su anno. Grazie alle tecnologie digitali, ha sviluppato un modello di servizio innovativo, che le permette di offrire consulenza finanziaria e soluzioni di investimento di prima qualità in modo semplice, trasparente e a costi inferiori a quelli dei gestori tradizionali. Non prevede commissioni di ingresso, di trading e di uscita, applica un'unica commissione annuale che varia in base al capitale investito (da un minimo dello 0,4% a un massimo dell'1%) e che include sia la gestione attiva di portafogli multi-asset adeguati a profilo di rischio, orizzonte temporale e obiettivi dell'investitore, sia un consulente che opera su base indipendente a disposizione del cliente durante tutto il percorso di investimento. È regolata da FCA nel Regno Unito e da Consob in Italia. Tra i suoi soci il gruppo Allianz, Poste Italiane, M&G plc, Cabot Square Capital e United Ventures.

MY WEB

moneyfarm
Investire. Insieme.



Contatti

Sede principale

Via Antonio da Recanate, 1
20124 Milano

Mail

info@moneyfarm.com

Sito

www.moneyfarm.com

Telefono

+39 0245076621

LinkedIn

www.linkedin.com/company/moneyfarm/

Presenza sul mercato

La società è attiva nel digital wealth management, dove è tra le poche realtà a perseguire la via dell'espansione pan-europea. Specializzata in investimenti di medio-lungo termine, presenta un modello di servizio "ibrido", che integra tecnologia e consulenza tradizionale.



Aree di attività

Wealth Management
Private Banking
Asset management e investimenti alternativi
Wealth Advisory
Consulenza evoluta per privati e imprenditori
Servizi Fiduciari



Valori

Professionalità
Ascolto
Affidabilità
Trasparenza
Centralità del cliente



Tipologia clienti

Privati
Imprenditori
UHNWI
Clienti istituzionali
Famiglie con grandi patrimoni

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Il nostro obiettivo è gestire con responsabilità i grandi patrimoni italiani. L'eccellenza di soluzioni e risorse ci permette di garantire una crescente personalizzazione in termini di consulenza e servizi. Punto di distinzione del nostro modello è la rete di specialisti di Wealth Advisory, professionisti che supportano il Banker nell'offrire una consulenza integrata, curando il patrimonio del cliente nel suo complesso: dalla pianificazione successoria alla protezione, dal passaggio generazionale d'azienda alla gestione di beni artistici e immobiliari.

About

UniCredit si distingue per il modello di servizio dedicato ai clienti con grandi patrimoni. Le competenze di un solido Gruppo Bancario internazionale con una radicata presenza sul territorio consentono di operare giorno dopo giorno con l'obiettivo di generare valore, per tutti. Tre linee di business dedicate – Private Banking, Wealth Management e UHNW Families & Family Holdings – permettono di offrire alla clientela un accesso privilegiato a molteplici servizi esclusivi e massimizzano la forza dei Banker, grazie al contatto diretto con le migliori risorse del network UniCredit e alla stretta collaborazione con il Corporate, Large Corporate e Investment Banking. La consulenza parte dalla definizione degli obiettivi del cliente, dal suo profilo di rischio e dal suo orizzonte temporale, per individuare le soluzioni più adatte a preservare e svilupparne il patrimonio, generando al contempo un impatto positivo sulla società. Per rispondere alle esigenze della clientela più sofisticata, l'offerta può essere integrata dai servizi di Cordusio Fiduciaria e UniCredit International Lux, società del Gruppo UniCredit.

Contatti

Sede principale

Piazza Gae Aulenti, 3 - Milano

Sito

www.unicredit.it/it/private.html

Telefono

+39 0115605501

LinkedIn

www.linkedin.com/company/unicredit-wm/posts/?feedView=all

Presenza sul mercato

Siamo presenti in Italia con circa 1400 professionisti, inclusi advisor specializzati e 800 Banker, attivi in filiali dedicate su tutto il territorio nazionale. La specializzazione della rete, l'ampiezza delle soluzioni e del network di UniCredit ci permettono un forte posizionamento riconosciuto dal mercato.



MILANO



Aree di attività

Conti correnti e servizi bancari

Protezione

Risparmio

Trading

Investimenti

Credito alle famiglie

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

La mission di Banca Widiba è fornire alle persone una banca innovativa, affidabile e semplice da utilizzare, che sappia ascoltare le loro esigenze e offrire prodotti e servizi personalizzati attraverso un supporto finanziario responsabile e orientato al cliente.

Banca Widiba, consapevole del ruolo sociale della industry bancaria e dell'impatto delle proprie azioni sulla comunità, è impegnata nella realizzazione di un modello di sviluppo socialmente sostenibile contribuendo alla diffusione di una maggiore cultura finanziaria.

MY WEB

 BANCAWIDIBA



Valori

Costante ascolto del cliente

Attitudine all'innovazione e al cambiamento

Competenza e professionalità delle persone

Concretezza di azioni e progettualità

Impegno per un futuro sostenibile



Tipologia clienti

Clienti Private

Clienti di Consulenti Finanziari

Clienti Self

FINANCE

CORPORATE

Contatti

Sede principale

Via Messina 38, Torre D, 20154, MI

Mail

info@widiba.it

Sito

www.bancawidiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/company/
banca-widiba

Presenza sul mercato

Banca Widiba ha una rete di più di 560 consulenti presenti sul territorio nazionale in oltre 140 Uffici dal design innovativo. È la prima banca a offrire un servizio di Global Advisory certificato tramite Ente accreditato e indipendente.



Aree di attività

Asset Management



Valori

Integrità

Focalizzati sul cliente

Prospettive diverse

Lungo termine

Community e collaborazione



Tipologia clienti

Intermediari Finanziari

Financial Advisors

Fund selectors

Private Bankers

Clienti istituzionali

Family offices

Anni di esperienza

93+

Qualcosa di più

Capital System™

Il nostro processo di gestione è concepito per consentire ai professionisti degli investimenti di agire sulla base dei loro massimi convincenti, limitando il rischio implicito nei processi decisionali isolati. Ogni portafoglio è suddiviso in sezioni gestite in modo indipendente da professionisti con età ed esperienze diverse, i quali seguono approcci d'investimento differenti. Una struttura di governance disciplinata e multilivello supervisiona il funzionamento del sistema.

About

Capital Group è una delle più grandi società di Asset Management al mondo, con oltre 2.700 miliardi di dollari di masse gestite*. Fin dalla sua fondazione, Capital Group si è dedicata alla gestione di soluzioni di investimento che possano generare una fonte di rendimento stabile e duratura per investitori privati ed istituzionali, in un orizzonte temporale di lungo periodo. Siamo una società privata, il cui capitale è detenuto unicamente da dipendenti di Capital Group. Ciò ci consente di prendere decisioni focalizzandoci sul lungo termine, ma siamo rigorosamente responsabili come una società quotata. Siamo altamente focalizzati e specializzati e le nostre decisioni di investimento trovano fondamento in un alto grado di convincimento dei team di gestione, in una ricerca rigorosa e in una prospettiva di lungo periodo. Questo approccio allinea i nostri obiettivi con gli interessi dei nostri clienti e si manifesta anche in altri aspetti pratici: i nostri gestori vengono ricompensati prevalentemente per i loro risultati di lungo periodo (5 e 8 anni) e inoltre i gestori di Capital Group investono una parte significativa del loro patrimonio personale nelle stesse soluzioni di investimento proposte ai clienti. Capital Group è il primo gestore di fondi attivi al mondo.* (escludendo mandati, ETF, fondi monetari)

*Dati al 30.03.2024

Contatti

Sede Legale

Piazza del Carmine, 4
20121, Milano

Telefono

+39 0230572414

Sito

capitalgroup.it

LinkedIn

Capital Group

Presenza sul mercato

Fondata nel 1931 a Los Angeles (California), la società a livello globale ha più di 9.000 dipendenti e 12 centri di ricerca in America, Europa e Asia.

MY WEB





ROMA, MILANO



Aree di attività

- Alternative finance
- Arte e Patrimoni culturali
- Economia reale e Club Deal
- Pleasure Asset
- Trust
- Wealth management

Anni di esperienza

36+

Qualcosa di più

Mi piace immaginare il futuro fuori dagli schemi, credo che solo lavorando in team si possa andare lontano. Viaggiatore seriale con la passione dello sport e del vino. Mi piace vivere “vista mare”, il mio elemento naturale. Amante della cucina, la miglior soluzione allo stress.



Soft skills

- Riservatezza
- Competenza
- Esperienza
- Stile diretto
- Indipendenza
- Istinto

About

Dal 1989 il mio mondo è l’advisory patrimoniale. La prima operazione significativa è stata la costituzione di uno dei primi Trust realizzati in Italia, il cui obiettivo era quello di tutelare la figlia disabile di una nota famiglia. Successivamente mi sono dedicato sempre di più alla gestione professionale di patrimoni complessi con un approccio da family office, inteso come cabina di regia multi disciplinare, con particolare attenzione a tutti quelli che sono gli asset intangibili.

Certificazioni

- Master private banking Luiss Management
- EFPA European financial advisor association
- AIFO -Associazione italiana family office HIGHER LEVEL
- Socio Professional SIAT - Società Italiana Analisi Tecnica



Tipologia clienti

- Notai
- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Grandi famiglie
- Sportivi
- Pmi

Contatti

Sede principale
Via Laura Solera Mantegazza, 7
20121 Milano
Mail
luca.ancona@euclidea.com
Telefono
+39 3484102541
LinkedIn
linkedin.com/in/lucaancona

Esperienze lavorative

Dal 2024
Head of Strategic Solutions di Euclidea SIM
Dal 2018
Wealth Manager e Family Officer Azimut WM
2008 - 2017
Senior Partner Sofia Sgr
2002 - 2007
Managing Director Unicredit Bank Group
1989 - 2001
Director Deutsche Bank Group

MY WEB





Aree di attività

Banking & Finance
Passaggio generazionale
Pianificazione fiscale
Pianificazione pensionistica
Tesoreria aziendale
Wealth management



Valori

Capacità relazionali
Organizzazione del tempo
Networking (organizzazione eventi)
Visione
Attenzione alle esigenze del cliente



Tipologia clienti

Imprenditori
Grandi famiglie
Enti religiosi
Liberi professionisti
Aziende
Società quotate

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono appassionato di calcio, tifoso della squadra della mia città, il Lanerossi Vicenza e del Milan. Nel tempo libero mi piace giocare a golf e fare qualche passeggiata in montagna.

About

Sono nato il 28 agosto 1960, dopo la formazione scolastica e diverse esperienze positive nel settore commerciale, inizio la mia carriera nel 1981 presso una primaria banca italiana e nel 1986 approdo in Programma Italia, ora Banca Mediolanum, in qualità di Consulente Finanziario. La mia professione ha visto una continua evoluzione ed espansione, coinvolgendo ad oggi diverse aree all'epoca poco conosciute, come il passaggio generazionale di patrimoni importanti (finanziari, immobiliari, ecc), la quotazione in borsa, le coperture dei rischi, ed il Wealth Management, che mi consente di essere utile ai clienti a 360 gradi. Il mio lavoro consiste nel costruire un rapporto duraturo di lavoro e di amicizia con i clienti, aziende comprese, pianificando i loro obiettivi personali e aziendali e proteggendo il loro patrimonio da imprevisti e crisi finanziarie.

Contatti

Ufficio Vicenza

Piazzale Giusti, 8/10, 36100

Mail

renato.bellotto@
bancamediolanum.it

Mobile

+39 3355443091

Sito

www.consulentimediolanum.it/
web/renato.bellotto

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
renatobellotto/
?originalSubdomain=it

Esperienze lavorative

- Dal 1981 al 1986 Primaria Banca Italiana
- Dal 1986 ad oggi Banca Mediolanum



ANDREA BENVENUTI

FIDEURAM
INTESA SANPAOLO
PRIVATE BANKING



ROMA



Aree di attività

- Banking & Finance
- ESG e Impact Investing
- Ottimizzazione portafoglio
- Passaggio generazionale
- Tesoreria aziendale
- Wealth management

Anni di esperienza

14+

Qualcosa di più

Ho la passione della finanza e della politica internazionale dai tempi universitari, mi piace viaggiare nelle parti più lontane, conoscere nuove culture e nuove lingue. Per questo motivo parlo anche inglese e spagnolo. Sono un grande amante dei vini, in particolare quelli toscani.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

- Continua assistenza finanziaria e bancaria
- Monitoraggio costante del portafoglio
- Team dedicato alla nostra clientela
- Rapporti prevalentemente face to face

About

La mia consulenza finanziaria si rivolge principalmente ai clienti private ed è essenziale per gestire e proteggere il patrimonio (privato e aziendale), garantendo un approccio strategico e personalizzato. In un contesto economico complesso e in continua evoluzione, il mio supporto offre competenze specialistiche per pianificare investimenti, ottimizzare il portafoglio e raggiungere obiettivi finanziari a lungo termine. La mission della consulenza finanziaria è creare valore attraverso una gestione attenta e su misura, basata su una profonda comprensione delle esigenze personali e delle aspirazioni individuali. Il mio lavoro si fonda su un servizio esclusivo e continuo, con il supporto del mio team personale, che combina professionalità, trasparenza e un forte orientamento al risultato, assicurando al cliente la serenità di una gestione patrimoniale efficiente e sicura.

Certificazioni

- Certificazione Consulente Patrimoniale – Università Cattolica, Milano
- Iscritto al RUI



Tipologia clienti

- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Clienti istituzionali
- Fondazioni
- Liberi professionisti
- Aziende

Contatti

- Sede principale**
Via Del Serafico, 43, Roma
- Telefono**
+39 06 54194981
- Pagina Alfabeto**
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetrinapb-v1/andrea.benvenuti
- LinkedIn**
it.linkedin.com/in/andrea-benvenuti-89408551

FINANCE

WEALTH ADVISOR



REGGIO EMILIA, ROMA



Aree di attività

Private Insurance
Family Governance
Private Equity
Pianificazione Successoria
Filantropia
Pleasure Asset



Soft skills

Riservatezza
Equilibrio
Rispetto delle Priorità
Ascolto
Problem Solving
Lungimiranza



Tipologia clienti

Manager
Società
Imprenditori
Liberi Professionisti
Donne
Giovani

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Costruire valore nel tempo richiede una perfetta sintonia con i clienti. E' necessario condividere le aspettative personali, famigliari e professionali, predisporre i progetti in ogni dettaglio e intraprendere scelte consapevoli. Non mi occupo solo di investimenti, colgo l'essenza delle vostre idee e vi supporto per trasformarle in realtà. La finanza è solo uno strumento. Da sempre orientata verso il sostegno dell'imprenditoria al femminile, sono inoltre impegnata con la mia banca nell'ambizioso progetto nazionale di valorizzazione dell'inclusione e del lavoro in team.

Responsabile Nazionale di Fideuram ISPB del Progetto Valu(H)er - Valu(H)er Manager

MY WEB



About

Oltre 30 anni di appassionata esperienza nel Private Banking mi hanno insegnato a pensare in modo indipendente per agire con riservatezza e ponderazione e per ricercare soluzioni su misura per ciascun cliente. Mi piace dire che 6 sensi orientano la mia azione: vedere oltre, fiutare le opportunità, saper ascoltare, tramandare il gusto della tradizione e...mentre immagino il futuro, mentre ascolto, mentre colgo un'idea, il mio sesto senso non mi abbandona mai. E' il profondo senso di responsabilità verso i miei clienti. L'elemento umano continua a fare la differenza nella creazione e nella gestione di ogni patrimonio finanziario. Ecco perché l'intesa e la fiducia reciproca con il mio cliente si trasformano in progetti concreti e condivisi. Ogni cliente è davvero unico: per questo la diagnosi dell'allocazione del patrimonio finanziario, immobiliare e aziendale è il primo passo da compiere insieme. Il secondo è rendere stabile la propria sicurezza nel presente. E, infine, è importante vedere oltre, per pianificare il futuro, monitorare i risultati e sapere quando correggere la rotta. Solo quando è necessario. Sempre insieme.

Certificazioni

■ European Financial Planning Association (EFPA) - EFA & ESG

Contatti

Ufficio Roma

Via Boncompagni, 26 - 00187

Telefono

+39 064203811

Ufficio Reggio Emilia

Corso Garibaldi, 24 - 42121

Telefono

+39 05221261836

LinkedIn

www.linkedin.com/in/fulvia-beltrami-38779426/?originalSubdomain=it

Esperienze lavorative

Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking: Private Wealth Advisor & Regional Manager
Azimut Consulenza: Wealth Manager & CoFounder AGA
Barclays Bank: Private Banker
Unicredit Xelion: Financial Advisor & Group Manager
Monte dei Paschi di Siena: Private Banker e Formatrice



FIRENZE, SAN MINIATO, PRATO



Aree di attività

Banking & Finance
Corporate finance
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Private clients
Wealth management

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Ho sempre svolto la mia professione con grande passione, ma le mie prime passioni sono la mia famiglia e il baseball, dove ho giocato in serie A per 15 anni. Lo sport mi ha insegnato costanza, sacrificio e determinazione per raggiungere i risultati. Nello sport e nella vita professionale ci sono momenti di crisi, successi, fasi di stallo e di indecisione. In oltre 35 anni di esperienza nel mondo finanziario ci sono passato più e più volte. Ciò che insegno ai miei figli è come gestire questi momenti, soprattutto quelli difficili. Polso fermo, ragionare con razionalità, non farsi pervadere dalle emozioni e costruire portafogli "robusti" per consentire il raggiungimento degli obiettivi dei clienti nel tempo.

MY WEB



Valori

Trasparenza e chiarezza
Ascolto attivo
Fiducia
Voglia di mettersi in gioco
Senso di responsabilità
Apprendimento continuo



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

About

Ho iniziato il mio percorso professionale in Banca nel 1985, dopo la Laurea in Scienze Statistiche ed Economiche con 110 e lode. Sono partito dall'ufficio Gestioni Patrimoniali, fino a diventare responsabile del Servizio Investimenti. Sono stato amministratore della Grifogest SGR e in ABI membro tecnico in Borsa Valori. A fine 1999 è iniziata la mia seconda vita professionale diventando Consulente Finanziario in Axa SIM e fin da subito manager e presidente dei Private Banker. Ho creduto nel progetto e seguito le incorporazioni fino a Banca Widiba. Oggi sono Wealth Advisor, Presidente del Top Private e District Manager di Firenze, San Miniato e Prato. Sono convinto che il Consulente Finanziario debba consolidare nel tempo il rapporto con il proprio cliente. Il primo passo è l'ascolto: capire progetti, necessità, paure e sogni di chi mi sta di fronte. Quantifico questi bisogni e identifico il percorso migliore per raggiungerli insieme. Dopo oltre 20 anni di professione posso dire di aver preso la strada giusta. Ho avuto la conferma definitiva dai miei figli, Francesco e Lorenzo, quando entrambi hanno deciso di seguirmi nella professione.

Certificazioni

- UNI ISO 22222:2008
- EFPA 2004
- 6 volte Top performer di Banca Widiba dal 2014 al 2023

Contatti

Sede principale

San Miniato Largo Malaguzzi, 9
56028 - San Miniato Basso

Mail

andrea.berti@cfwidiba.it

Telefono

+39 3386269186

Sito

andreaberti.consulente.widiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
andreaberti22/

TORINO, MILANO, ROMA



Aree di attività

Banking & Finance
Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Più di trent'anni di esperienza, sempre in Fideuram. Dopo aver dedicato molto tempo allo sport e una laurea in giurisprudenza, mi sono avvicinato al mondo bancario grazie a mio padre per poi appassionarmi ai mercati finanziari. Sono sposato e ho una figlia di 22 anni. Da più di 15 anni ho creato un Team con mio fratello, che negli ultimi anni si sta ulteriormente rafforzando con l'ingresso di giovani talentuosi, con l'obiettivo di dare un servizio e un'assistenza sempre più efficace ed efficiente. Oggi il Team è composto da me e da altre 5 persone che sono al servizio della clientela.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

Leadership
Spirito d'iniziativa
Capacità decisionale
Gestione del team
Pensiero critico
Integrità

About

Il focus è sempre e solo il cliente: le sue esigenze, le sue aspettative, il suo futuro. Il ruolo sociale che abbiamo è un aspetto fondamentale della professione ed è un elemento molto forte in me. Il ruolo del Consulente Finanziario è quello di accompagnare lungo le diverse fasi della vita i propri clienti e le loro famiglie, creando un rapporto stabile e duraturo che consenta di individuare, condividere, modificare e raggiungere gli obiettivi di ognuno di loro. Per ottenere questo ritengo sia necessario avere una formazione in costante aggiornamento e una propensione all'ascolto e alla risoluzione delle tematiche poste dal cliente. In trent'anni di questo lavoro ho vissuto diverse crisi finanziarie: nelle ultime che abbiamo dovuto affrontare mi sono reso conto di come l'esperienza mi abbia aiutato a dare valore aggiunto e supporto al cliente, che in quei momenti necessita di avere una guida che lo aiuti a gestire l'emotività del momento e a prendere le giuste decisioni.

Certificazioni

- Certificazione Consulente Patrimoniale - Università Cattolica, Milano
- Certificazione EFPA - European Financial Advisor



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Corso Cairoli, 1 - 10123 Torino

Telefono ufficio

+ 39 0118138932

Pagina Alfabeto

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
francesco.bianchi/home

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
bianchi-francesco-3805585a/



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Private equity / Private debt
Fondi d'investimento
Tesoreria aziendale
Wealth management



Valori

Ascolto
Flessibilità
Affidabilità
Track Record
Visione olistica del patrimonio
Allineamento degli obiettivi



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Fondazioni
Aziende
Società quotate

Anni di esperienza

18+

Qualcosa di più

Il mio secondo lavoro è prendermi cura dell'educazione e della crescita di tre figli insieme a mia moglie. Il tempo libero che riesco a ritagliarmi lo dedico allo sport che ha rappresentato, da sempre, una continua sfida: il Golf.
Adoro sciare e cucinare.

About

Dopo quasi 20 anni di esperienza, di cui 13 come portfolio manager, metto a disposizione la mia preparazione tecnica al servizio dei clienti, famiglie e aziende, per permettere loro di raggiungere i propri obiettivi finanziari. La mia capacità relazionale di comprendere i desideri del cliente spesso fa la differenza. Analizzo e anticipo le variabili macroeconomiche per fornire supporto agli imprenditori. Il mio approccio parte dalla reciproca conoscenza in modo da far emergere le esigenze, gli obiettivi e i punti su cui deve radicarsi il rapporto fiduciario di consulenza e servizio. Nell'ambito del Wealth management difficilmente troviamo clienti con le stesse peculiarità e questa prima fase pone le basi dell'eventuale rapporto lavorativo. Nel 2022 sono approdato in Allianz Bank Financial Advisors dove ricopro il ruolo di Wealth Advisor.
Aver lavorato come gestore in un Hedge Fund mi ha formato tecnicamente e mi ha reso padrone delle emozioni che spesso portano i clienti a prendere decisioni non ottimali nel lungo periodo.

Certificazioni

- Wealth Advisor
- Business English Certificate

Contatti

Sede

Piazza Ercolea, 15
20122 - Milano

Mail

marco.bo@allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 0254122940

LinkedIn

www.linkedin.com/in/marco-bo-7b89b910b/



Aree di attività

- Banking & Finance
- Consulenza all'imprenditore
- Ottimizzazione portafoglio
- Passaggio generazionale
- Pianificazione successoria
- Tesoreria aziendale



Valori

- Intelligenza emotiva
- Comunicatività
- Capacità decisionale
- Precisione



Tipologia clienti

- Top Manager
- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Liberi professionisti
- Aziende

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

Amo alzarmi presto al mattino per poter fare lunghe camminate in mezzo alla natura assieme a mio marito. Adoro viaggiare, conoscere luoghi nuovi e persone con culture diverse. La curiosità mi accompagna in ogni mio viaggio, alla scoperta di usanze e tradizioni locali. Mi piace leggere e non manca mai un libro sul mio comodino.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

About

Durante la laurea in Economia e Commercio ho scoperto la passione per i numeri e la finanza. Dopo una breve esperienza in un'azienda ho deciso di intraprendere il percorso di consulente finanziario. All'inizio, non provenendo dal mondo bancario, è stato impegnativo ma al tempo stesso stimolante e grazie alle continue e spontanee referenze dei miei clienti ho raggiunto traguardi che all'inizio mi sembravano impossibili. Da allora non sono mai venute meno la mia perseveranza e la mia dedizione ad una professione che mi vede impegnata sul campo, ogni giorno, affiancata da una valida assistente. La mia mission è mettere quotidianamente le mie competenze e conoscenze a disposizione dei clienti, ascoltandoli ed aiutandoli nel passaggio da risparmiatore ad investitore, grazie al supporto di un istituto di primaria importanza in grado di erogare servizi di eccellenza. La soddisfazione più grande è avere intere generazioni come clienti, a partire dai nonni fino ai nipoti.

Certificazioni

- Certificazione Consulente Patrimoniale - Università Cattolica, Milano
- Certificazione EFPA - ESG Advisor

Contatti

Sede principale
Via Cavour, 78-46100 Mantova
Telefono
+39 0376319011
Pagina Alfabeto
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/monica.bonazzi
LinkedIn
it.linkedin.com/in/bonazzi-monica-497895156

MY WEB





SAN MARZANO SUL SARNO, SALERNO



Aree di attività

Wealth management
Trust e Pianificazione Successoria
Corporate Advisory e M&A
Family Office e Welfare aziendale
Asset Intangibles Management
Corporate finance

Anni di esperienza

23+

Qualcosa di più

La mia è una professione che richiede passione. Lavoro con clienti di successo, costruendo con loro rapporti onesti e aperti, basati su uno scambio di competenze. Sono curioso, appassionato di sport, agricoltura, mare e montagna: questa curiosità mi spinge ad approfondire e imparare costantemente. Testardaggine, determinazione e tenacia sono invece le qualità che mi aiutano a raggiungere ogni obiettivo.

MY WEB



Valori

Capacità relazionali
Riservatezza
Team Management
Attenta cura dei dettagli
Adattabilità e flessibilità
Problem solving

About

Da oltre 23 anni mi dedico ad assistere famiglie e aziende nella protezione e crescita del patrimonio, affrontando le sfide sempre più complesse dei passaggi generazionali, sia sotto il profilo finanziario che aziendale. La mia missione è rendere il cliente consapevole e informato, per compiere insieme le scelte più adatte. Dal 2002 lavoro nel settore finanziario, ricoprendo ruoli di consulente per privati ad alto reddito e responsabile di Agenzia presso due tra i maggiori istituti bancari italiani. Dal 2011 opero come consulente finanziario indipendente in Banca CREDEM, una realtà meritocratica che mi consente di essere protagonista dei miei risultati. Questa professione, per me, è una passione: mi gratifica sia sul piano umano che professionale. Ascolto i clienti per comprenderne le esigenze e metto a disposizione competenze in ambito finanziario, immobiliare, societario e artistico, con l'obiettivo di fornire soluzioni coerenti e personalizzate per le famiglie e le aziende che seguo.

Certificazioni

- Corso di consulenza patrimoniale per Private Advisors 2.0 – SDA Bocconi School of Management
- Albo unico dei Consulenti Finanziari
- Promotore dalla piattaforma di consulenza evoluta WePlas Credem-Ubs



Tipologia clienti

Imprenditori
Aziende
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Notai
HNWI e UHNWI

Contatti

Sede principale

Via Filangieri, 129, Napoli

Mail

bcalabrese@pfcudem.it

Sito

www.biagicalabrese.it

Mobile

+39 3386275414

LinkedIn

linkedin.com/in/biagicalabrese

Esperienze lavorative

Banca Primavera (Gruppo Intesa)
Banca Generali Private
Banca Credem

ROMA

FINANCE

WEALTH ADVISOR



Aree di attività

Corporate finance
Investimenti in start up
Passaggio generazionale
Private equity / Private debt
Trust
Wealth management



Valori

Attenzione ai dettagli
Orientamento al cliente
Etica professionale
Networking
Capacità di analisi
Senso di responsabilità



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

La bellezza, l'estetica e la creatività dell'arte sono un "asset" importantissimo per arricchire la nostra vita.

L'arte, moderna e contemporanea, infatti è una mia grande passione. Sono un amante di questo mondo e un collezionista. Ho anche avuto il privilegio di esplorare e sostenere il legame tra arte e finanza, organizzando mostre che uniscono queste due dimensioni da sempre affini. La mia passione mi ha portato a diventare anche advisor della più antica casa d'aste d'Europa, occasione in cui ho potuto far sì che il mio amore per l'arte incontrasse le mie competenze in ambito finanziario.

About

Fin da giovane ho sempre desiderato lavorare nel settore finanziario e nel 1993 ho iniziato il mio percorso in Prime Consult Sim, per poi proseguire in BSI. Oggi, continuo questo viaggio professionale con Banca Widiba, di cui faccio parte fin dalla sua nascita.

I primi successi della mia carriera mi hanno convinto della necessità di ampliare la mia specializzazione e ho affiancato al mio percorso una formazione specifica con un MBA in Private Banking e collaborazioni con i più importanti studi fiscali e societari italiani.

Grazie a queste esperienze ho acquisito nel tempo un solido know-how in corporate finance, trust e attività fiduciarie. Ho gestito la parte finanziaria di progetti di internazionalizzazione e finanziamento, sviluppando strategie complesse per una clientela sofisticata con esigenze particolari: famiglie di alto profilo, aziende e importanti clienti istituzionali.

Negli ultimi anni nel mio lavoro ho incluso attività su startup, brevetti e operazioni aziendali, con un approccio innovativo e lungimirante.

Oggi posso dire che, se questo lavoro è sempre stato la mia passione, di averla realizzata pienamente.

Contatti

Sede principale

Via Salaria 231, Roma

Mail

claudio.candotti@cfwidiba.it

Mobile

+39 3483851178

Sito

claudiocandotti.consulente.widiba.it

MY WEB



ROMA



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
ESG e Impact Investing
Passaggio generazionale
Pianificazione pensionistica
Pianificazione successoria
Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Un hobby a cui mi sono dedicato molto da giovane ma che continuo a portare avanti, seppur in maniera meno assidua di prima, è collezionare piante grasse in prevalenza cactacee. Sono un appassionato di sport di squadra in generale che seguo sempre molto volentieri e tra questi continuo a praticare il calcio a 5, anche se non a livello agonistico.

L'amore per la terra ed i suoi prodotti mi hanno portato invece ad ottenere la qualifica di sommelier del vino e dell'olio.

Ma la passione più grande è la mia famiglia a cui cerco di dedicare la maggior parte del tempo libero che riesco a ritagliarmi.

MY WEB



Valori

Problem solving
Trasparenza
Capacità relazionali
Riservatezza
Ascolto
Equilibrio

About

Sono nato a Roma nel 1970 e ho conseguito la laurea quadriennale in Economia e Commercio presso l'Università "La Sapienza". Dopo una breve esperienza presso una SIM tedesca, sono entrato in Banca Mediolanum nel 2000. Qui ho maturato diverse esperienze nel Credito e nella Protezione, di cui oggi sono docente presso la Mediolanum Corporate University. Durante la mia esperienza lavorativa ho sempre prestato attenzione al miglioramento formativo; questo mi ha permesso di conseguire la certificazione EFPA European Financial Advisor nel 2012. Più che consulente mi piace considerarmi un vero e proprio partner del cliente che affianco e supporto nel raggiungimento dei suoi obiettivi di vita e di quelli della sua famiglia. Credo nell'importanza di una consulenza globale basata sul benessere a 360°. Questo mi ha permesso di guidare i clienti e le loro emozioni anche nei momenti negativi, sia personali che derivanti dal contesto economico. L'aspetto finanziario è solo uno dei componenti che porta al benessere totale della persona.

Certificazioni

■ Certificazione EFPA - Livello EFA - European Financial Advisor



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Pmi
Liberi professionisti

Contatti

Uffici Roma

Via Sant' Omero, 3 - 00132
Via dei due Macelli, 66 - 00187

Mail

antonino.carbone@
bancamediolanum.it

Mobile

+39 34790 456 43

Sito

www.consulentimediolanum.it/
web/antonino.carbone

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
antoninocarbone/
?originalSubdomain=it

Esperienze lavorative

Dal **1999** al **2000**: consulente finanziario presso Bayerische Sim
Dal **2000**: consulente finanziario presso Banca Mediolanum
Dal **2021** ricopro la qualifica di Wealth Advisor



LUGANO



Aree di attività

- Sri - impact investing
- Consulenza all'imprenditore
- Ottimizzazione portafoglio
- Family governance
- Pianificazione internazionale
- Next generation mentoring

Anni di esperienza

32+

Qualcosa di più

Il mio hobby sono le lingue e la letteratura straniere. Leggere in lingua mi aiuta a capire altre culture e opinioni. Anche nelle mie scelte professionali ho privilegiato esperienze internazionali. La continua ricerca e la formazione, sia sul campo che nelle aule (anche virtuali) e sui libri, sono il motore di una professione avvincente. Per più di vent'anni sono stata attiva nell'ambito di CFA Institute, co-fondando una società affiliata in Italia e in Svizzera.

MY WEB



Soft skills

- Capacità di visione positiva
- Networking
- Propensione all'apprendimento

About

La gestione dei patrimoni e dei risparmi delle famiglie e degli investitori sono la mia passione. Ho avuto la fortuna di scoprire fin da giovanissima il lavoro che mi avvince e che svolgo da allora: i mercati finanziari da un lato, con il loro essere spesso sorprendenti, ed i risparmiatori dall'altro, con le storie della loro vita, sono un connubio affascinante ed in continua evoluzione. Non si finisce mai di imparare, e questo rende il mestiere di consulente finanziario particolarmente interessante. Gli investimenti sono sempre più interconnessi con gli aspetti della vita in generale. Anche per questo motivo ho deciso di specializzarmi in investimenti etici, sostenibili e di impatto. Mi piace confrontarmi con le nuove generazioni: per la prima volta nella storia noi abbiamo da imparare dai più giovani.

Certificazioni

- CFA
- Market technician



Tipologia clienti

- Top manager
- Donne
- Imprenditori
- Sportivi
- Liberi professionisti
- Medici

Contatti

Mail
alida.carcano@valam.lu
LinkedIn
linkedin.com/in/alida-carcano-cfa-34882a5

Esperienze lavorative

- BG Valeur, Svizzera – General manager
- Lagom Family Advisors, Svizzera – Co-Fondatrice
- Valori Asset Management, Lussemburgo – Cofondatrice
- Credit Suisse, UBS, Deutsche Bank, Svizzera Italia UK, Singapore – analista finanziario e portfolio manager

TORINO, MILANO



Aree di attività

Banking & Finance
Passaggio generazionale
Private equity / Private debt
Pianificazione successoria
Private clients
Trust

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

La mia passione per il tennis e per i viaggi ha alimentato in me una forte determinazione e una costante curiosità, elementi che considero fondamentali nella mia carriera professionale. Trovo grande soddisfazione nell'assistere le persone nel raggiungimento dei loro obiettivi e nella realizzazione dei loro sogni. Per farlo, mi impegno ad ascoltare i miei clienti, cercando di essere sempre presente e disponibile.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

Ascolto
Empatia
Etica Professionale
Gestione del tempo
Problem Solving

About

Dopo la Laurea in Economia nel 2003, ho conseguito un master in Economics Business English presso l'Università Internazionale di Monaco. Nel 2005 ho iniziato la mia carriera come private banker presso Sanpaolo Invest a Torino. Oggi dopo vent'anni di esperienza nel settore ricopro il ruolo di Private Wealth Advisor presso Fideuram- ISPB e ho clienti in tutta Italia.

Certificazioni

- Università degli Studi di Torino – Laurea in Economia (2003)
- Università Internazionale di Monaco – Master in Economics Business English (2004)
- Imperial College London – International Wealth Management (2008)
- Emmanuel College Boston – Investment Consultancy-Certificazione Consulente Patrimoniale (2018)



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Avvocati

Contatti

Sede principale

Corso Re Umberto 18, Torino

Telefono ufficio

+ 39 0115169200

Pagina Alfabeto

alfabeto.fideuram.it/
alfabeto- vetrina/webapp/
vetrinapb-v1/luca.colafrancesco

LinkedIn

it.linkedin.com/in/
luca-colafrancesco-6bbb3647

MONZA, SEREGNO, MILANO



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
ESG e Impact Investing
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Private clients
Trust



Valori

Empatia
Curiosità
Ascolto attivo
Chiarezza
Coerenza
Motivazione



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Avvocati
Liberi professionisti

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Il tennis è la mia passione e mi è tornato utile anche nella vita: essere costante, adattarsi a diverse situazioni e al gioco dell'avversario, non demordere, non soccombere e raggiungere un obiettivo sono gli insegnamenti che ho appreso nelle partite e negli allenamenti. Anche quando sembra di avere di fronte un ostacolo insormontabile si può sempre trovare il colpo giusto e prendere in mano la situazione. Grazie al tennis ho imparato a non mollare, anche nelle avversità, e cercare le migliori strategie per uscire dai momenti difficili.

About

Credo nell'approccio olistico alla finanza, dove il rendimento è la conseguenza dell'analisi degli obiettivi e dei bisogni di chi ho di fronte. Il mio primo compito è far emergere le esigenze con l'ascolto, per individuare i punti di miglioramento di cui il cliente potrebbe anche non essere consapevole. Per farlo è fondamentale la trasparenza reciproca. Vengo dall'esperienza bancaria, poi guardando al futuro del settore ho abbracciato l'approccio della consulenza finanziaria, ottenendo la certificazione EFPA nel 2004. Lavoro sulla personalizzazione del servizio in base a interessi, obiettivi ed esigenze, per farlo è basilare essere un Consulente Finanziario di una Banca ad architettura aperta. Sono certo della centralità della relazione umana, anche supportata dalla tecnologia per migliorare efficienza e tempestività, ma sempre con l'attenzione volta alla gestione di emozioni e bisogni. In questo l'educazione finanziaria è indispensabile, poiché fa crescere la conoscenza utile a fare scelte condivise. Credo nella trasparenza, per questo chiedo ai clienti di farmi domande: per essere certo che tutto sia chiaro. Non chiedo fiducia, punto a guadagnarmela nel tempo.

Certificazioni

- EFA 2004 - EFPA ESG 2022
- UNI:ISO 22222:2008

Contatti

Sede principale

Via Volta 8, Erba

Mail

marco.conti@cfwidiba.it

Mobile

+39 3385321610

Sito

marcoconti.consulente.widiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/marco-conti-81854134/

MY WEB



MILANO



Aree di attività

Consulenza Fiscale
Pianificazione Pensionistica
Pianificazione Immobiliare
Filantropia
Pianificazione Successoria



Soft skills

Intuitiva
Flessibile
Empatica



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori e loro aziende
Liberi Professionisti
Donne

Anni di esperienza

29+

Qualcosa di più

Intuitiva e flessibile. Con l'ascolto profondo e la presenza costante e con il supporto del mio team, controllo il rischio e proteggo le finanze dei miei clienti. Lavoro in team con altri consulenti di età diverse e di competenze specifiche, così da poter offrire ai clienti delle soluzioni integrate e accompagnarli al meglio nel raggiungimento dei loro obiettivi. Questo mi ha consentito e mi consente di stare al fianco dei miei clienti a lungo e di continuare a seguirli su tutti i temi nuovi con efficienza e professionalità.

About

Da sempre la curiosità di comprendere la stretta relazione che ciascuno individuo ha con il proprio denaro, mi ha spinto ad ascoltare le persone e ad occuparmi delle loro finanze. La gestione dei portafogli, la protezione dei patrimoni dall'erosione dell'inflazione, la pianificazione previdenziale-successoria e il controllo del rischio sono tra le attività fondamentali. Grazie all'esperienza e alla continua formazione sono in grado di proporre delle soluzioni flessibili che permettono ai miei clienti di raggiungere obiettivi che mutano nel tempo e con il supporto del mio staff posso garantire loro un servizio attento e puntuale. L'importanza dell'educazione finanziaria e l'uso delle nuove tecnologie mi portano ad occuparmi dei giovani che necessitano di costruire il loro futuro finanziario, proprio grazie al supporto dei miei Team Partner Junior, così come la mia sensibilità femminile è un appeal in più per tutte le donne che gestiscono patrimoni.

Certificazioni

■ European Financial Planning Association (EFPA) - EFA & ESG

Contatti

Ufficio

Piazza Erculea, 9 - 20122 Milano

Telefono

+39 02859151

LinkedIn

www.linkedin.com/in/laura-corti?originalSubdomain=it

Esperienze lavorative

Fideuram - Intesa Sanpaolo

Private Banking Wealth Advisor

Deutsche Bank Capo Ufficio

MY WEB





Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Passaggio generazionale
Pianificazione immobiliare
Private clients
Wealth management



Valori

Professionalità
Indipendenza
Affidabilità
Curiosità
Integrità
Empatia



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sposato con due figli, condivido con la mia famiglia la passione per i viaggi, che sono sempre accompagnati dalla nostra musica preferita che è la mia altra grande passione. La mia curiosità mi porta a essere sempre aggiornato sulle novità politiche, economiche e tecnologiche, temi importanti anche nella mia professione. Sono napoletano, nato e cresciuto in mezzo alla bellezza e di fronte allo stupendo mare del Golfo e questo ovviamente condiziona tutti gli aspetti della mia vita e, appena ne ho l'occasione, amo affrontare le correnti. Pianificare le rotte e raggiungere le mete che mi sono prefissato è un esercizio che mi aiuta anche nella mia vita lavorativa.

MY WEB



About

Sono iscritto all'albo dei Consulenti Finanziari dal 1994, ma la mia passione per la finanza viene da lontano. A 15 anni andavo a scuola con Il Sole sottobraccio e gli appunti di matematica finanziaria nella cartella. Sono diventato Consulente Finanziario prima di laurearmi e con il tempo il mio approccio si è evoluto insieme agli strumenti tecnologici. Oggi mi concentro sulla clientela private, alla quale offro non solo consulenza per la gestione del patrimonio, ma anche per il passaggio generazionale, la protezione, l'analisi immobiliare e l'ottimizzazione fiscale. Sento una grande responsabilità nel mio lavoro e reputo cruciale l'analisi e il monitoraggio del patrimonio, oltre a una profonda conoscenza delle dinamiche all'interno delle famiglie per poterle affiancare nella gestione del patrimonio. Nel mio lavoro non è possibile prescindere da formazione e aggiornamento continui. Come District Manager da 20 anni, condivido le mie esperienze con i colleghi, contribuendo alla crescita reciproca e guardando al futuro con un approccio empatico orientato al miglioramento.

Certificazioni

- EFPA 2005
- Iso Wise 22222:2008
- Top Private dal 2015
- Wealth Advisor dal 2022

Contatti

Sede Principale

Via Agostino Depretis, 51
80133, Napoli

Mail

salvatore.ferraiolo@cfwidiba.it

Mobile

+39 3476260163

Sito

salvatoreferraiolo.consulente.widiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/salvatore-ferraiolo-158aa8316/

Esperienze lavorative

Grande esperienza nella finanza strutturata di grandi gruppi aziendali con operazioni di emissione di bond e sul mercato dei fondi di private equity per espandere la loro attività, oltre che grazie a garanzie pubblici e fondi europei.

MILANO, TORINO



Aree di attività

Family governance
Insurance planning
Ottimizzazione del portafoglio
Passaggio generazionale
Private equity / Private debt
Wealth management



Valori

Empatia e ascolto attivo
Orientamento alla persona
Capacità di gestione delle emozioni
Coerenza tra vita professionale e personale
Passione per il servizio
Correttezza e deontologia professionale



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Giovani
Sportivi

Anni di esperienza

32+

Qualcosa di più

La mia missione è accompagnare le persone in un percorso di crescita personale e finanziaria, ascoltando le loro esigenze e creando soluzioni su misura. Il volontariato è parte integrante della mia vita: come volontario dei Maratonabili, corro per chi non può, trovando ispirazione nel servizio agli altri. Oltre al lavoro, mi dedico a progetti che mettono al centro le relazioni umane e l'empatia, convinto che ogni incontro arricchisca il mio percorso di vita.

About

Il mio percorso professionale è iniziato con l'attività di trading sui mercati finanziari, che mi ha permesso di sviluppare una profonda conoscenza del funzionamento degli investimenti. Da lì, ho intrapreso la gestione dei patrimoni di grandi famiglie, occupandomi di fornire soluzioni personalizzate e di lungo termine. Successivamente, ho fondato un Family Office, agendo come regista delle problematiche familiari a 360 gradi, dalla gestione patrimoniale alle questioni fiscali e successorie. Oggi, sono consulente a mandato per un grande brand internazionale, il che mi consente di seguire al meglio i miei clienti, offrendo loro una consulenza olistica e completa. Il mio approccio si concentra sulla comprensione delle esigenze personali e patrimoniali dei clienti, andando oltre i numeri e le performance dei mercati, e creando un percorso che garantisca serenità e continuità nel tempo. Il mio obiettivo è fornire soluzioni che non solo rispondano alle esigenze attuali, ma che siano sostenibili per il futuro, accompagnando i clienti in ogni fase del loro percorso.

Certificazioni

■ Percorso di Consulenza Patrimoniale per Consulenti 2.0 – SDA BOCCONI – 09/2022
■ PNL Practitioner – EKIS THE COACHING COMPANY – 01/2023

Contatti

Mail

donato.fornuto@zurichbank.it

Mobile

+39 3336300450

LinkedIn

[www.linkedin.com/in/
donato-fornuto-4504a513](https://www.linkedin.com/in/donato-fornuto-4504a513)

Esperienze lavorative

2000/04 Head of Trading Desk
San Paolo Bank Luxembourg
2004/07 Vice Resp Team Adv. e
Gestioni Grandi Patrimoni
Eurizon Capital
2007/10 Head of Financial Advisory
Banca Sella Holding
2010/19 Head of Financial Advisory – Family Advisory Sim
Sella & Partners
2019/20 Resp. Servizi di Family office – Sella Fiduciaria
2020/22 Con. Finanziario – DBFA
2022/attuale Wealth Advisor
Zurich Bank

MY WEB





MERANO



Aree di attività

Corporate finance
Investimenti in start up
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Trust
Wealth management

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

I miei interessi nel tempo libero riflettono la mia curiosità professionale. Amo le attività all'aperto come andare in bicicletta, nuotare e fare escursioni in montagna, sia da solo che in compagnia di famigliari e amici. Ho frequentato un corso per sommelier grazie al quale ho scoperto una profonda passione per la cultura del vino. Inoltre, ho sviluppato un interesse per i progetti innovativi di alcune start-up, apprezzando la possibilità di immergermi in essi e di osservare il loro sviluppo nel tempo. Sono membro del Kiwanis Club Merano e faccio parte del comitato scientifico dell'Associazione Amministratori di Sostegno di Bolzano.

MY WEB



Valori

Affidabilità
Ascolto
Orientamento al risultato
Pensiero analitico
Professionalità
Umorismo

About

Da oltre 30 anni opero nel settore bancario, con un'esperienza di 20 anni nel Private Banking. All'inizio della mia carriera ho compreso l'importanza di una consulenza che vada oltre i numeri, considerando la visione complessiva della situazione patrimoniale del cliente e i fattori che possono influenzarne lo sviluppo. Ho approfondito tematiche relative al passaggio generazionale, in particolare quello aziendale, e alla tutela del patrimonio, ottenendo successo nella supervisione di numerosi Trust. Dal 2015 sono Wealth Advisor presso Allianz Bank, operando all'interno di un team con altri consulenti. Un progetto caratterizzato da un assiduo lavoro di squadra rispettoso dei principi di diversità e inclusione, con la partecipazione attiva di figure junior. Questo approccio ci permette di rispondere alle numerose sfide, anche grazie alle nostre diverse esperienze che contribuiscono a soluzioni più innovative e complete. La nostra struttura opera nel Nordest e a Milano, con un focus sull'internazionalizzazione, in particolare verso Francia, Lussemburgo, Germania, Austria e Svizzera.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Membro Step (Society of Trust and Estate Practitioners)
- Master in Family Office presso AIFO
- Wealth Advisor



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via Cassa di Risparmio, 24
39012 - Merano (BZ)

Mail

markus.gamper@
allianzbankprivate.it

Telefono ufficio

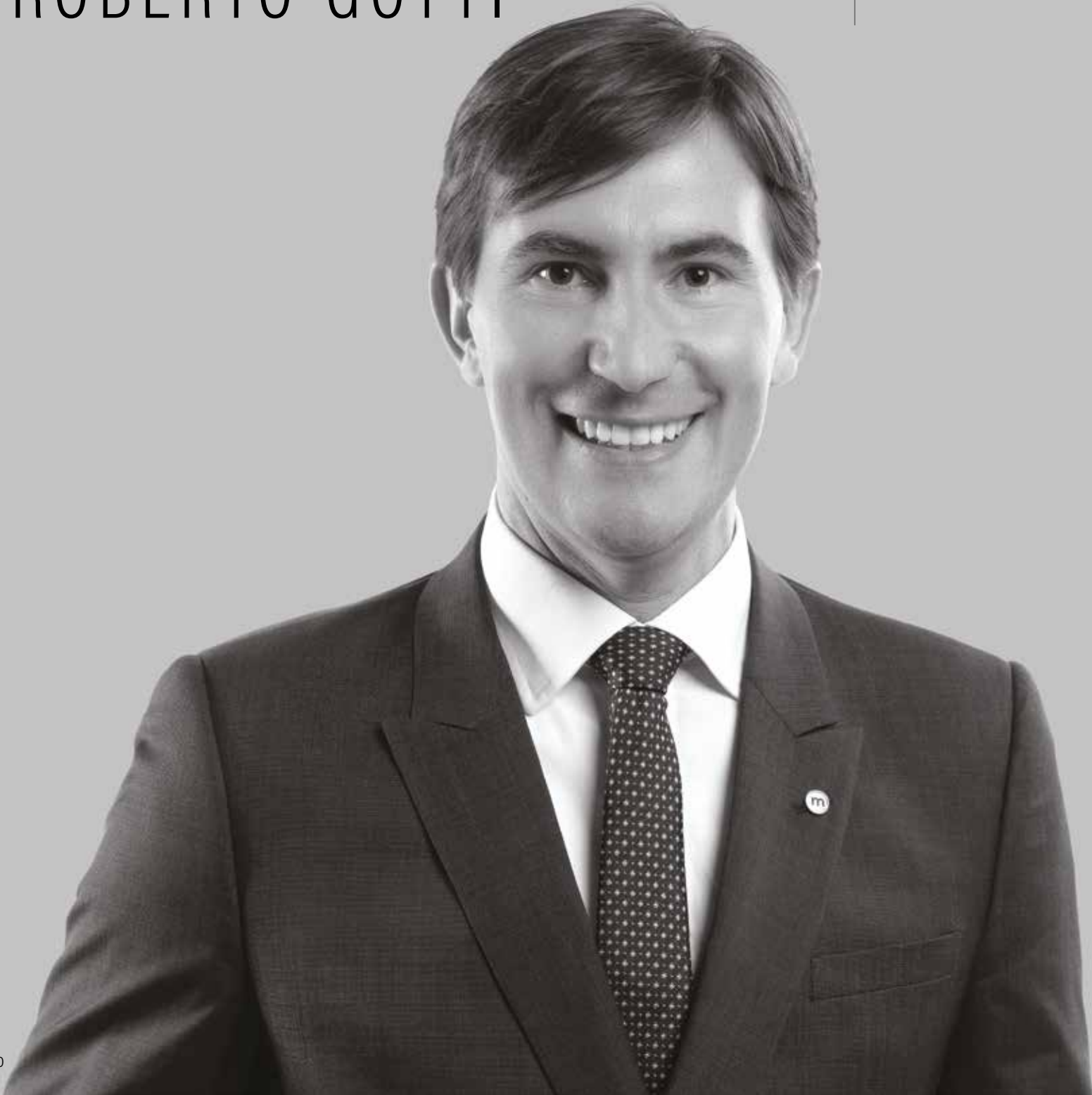
+39 0473239020

Sito

markusgamper.allianzbankfa.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
markusgamper



BERGAMO



Aree di attività

- Banking & Finance
- Consulenza all'imprenditore
- Fondi d'investimento
- Pianificazione successoria
- Welfare aziendale
- Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Amo la montagna e la natura in generale, adoro il bosco e le meravigliose vibrazioni che mi trasmette. Amo la terra, sporcarmi le mani e rimanere incantato da ciò che ci dona.



Valori

- Problem solving
- Trasparenza
- Riservatezza
- Ascolto
- Networking
- Equilibrio

About

Sono figlio d'arte e faccio parte di Banca Mediolanum dal 2002, per me è come una grande famiglia. Questa professione la sento nel mio DNA. Mio padre mi ha trasmesso il valore e le basi di questa attività: la vicinanza al cliente e la gestione del denaro come strumento per raggiungere i suoi obiettivi di vita. La passione è poi cresciuta nel tempo, permettendomi di sviluppare le competenze che metto ogni giorno a disposizione dei clienti. Nel 2018 sono diventato Wealth Advisor e per me la soddisfazione più grande è sentire la totale fiducia che i clienti hanno nei miei confronti. L'obiettivo è essere il loro punto di riferimento, in grado di affiancarli nelle decisioni che dovranno prendere nel corso della loro vita.

Certificazioni

- Certificazione EFPA - Livello EFP - European Financial Planner
- Certificazione EFPA - Livello ESG - EFPA Esg Advisor
- Master in Family Banking



Tipologia clienti

- Top Manager
- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Sportivi
- Liberi Professionisti
- Aziende

Contatti

Ufficio Bergamo
L.Go Belotti, 5 - 24121 Bergamo
Mail
roberto.gotti@bancamediolanum.it
Mobile
+39 335 56 41973
Sito
www.consulentimediolanum.it/web/roberto.gotti
LinkedIn
www.linkedin.com/in/robertogotti/?originalSubdomain=it

MY WEB





BOLOGNA



Aree di attività

- Consulenza all'imprenditore
- Family governance
- Strumenti passivi - ETF
- Tesoreria aziendale
- Trust
- Private equity / Private debt

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Nel mondo complesso degli investimenti, trovare un partner di fiducia che metta gli interessi del cliente al primo posto è fondamentale. In un contesto in cui la sicurezza finanziaria è una priorità, la mia missione è chiara: lavorare per il successo finanziario dei miei assistiti, attraverso la massima trasparenza e l'approccio basato sulla tolleranza al rischio e sugli orizzonti temporali. Il mio ruolo è seguire i clienti in modo etico, responsabile e professionale, impegnandomi a garantire che ogni decisione di investimento sia guidata esclusivamente dai loro obiettivi finanziari.

MY WEB



Soft skills

- Virtual family office
- Trasparenza
- Comunicazione chiara ed efficace
- Attenzione ai dettagli
- Gestione emotiva
- Coaching

About

La mia carriera nasce nel mondo delle Private Insurance, per la gestione di importanti portafogli familiari e aziendali. Il percorso prosegue nella divisione bancaria del gruppo, Allianz Bank FA. Tramite il servizio di Wealth Management, mi sono dedicato all'evoluzione del mio servizio, alla gestione della tesoreria di importanti aziende del territorio ed alla ristrutturazione dei portafogli di investimento di molte famiglie di Bologna, mia sede operativa. Nell'ultimo triennio, fra pandemie, guerre e inflazione, le aspettative di molti clienti si sono rivelate poco assecondate dal sistema finanziario tradizionale. Attraverso un servizio di consulenza fiduciaria, con in mente il miglior percorso finanziario per l'assistito, ho strutturato un'impostazione di lavoro che non sia in conflitto di interesse: tema, questo, molto sentito negli ultimi anni. Un simile approccio alla finanza mi ha quindi permesso di essere pubblicato in diverse testate giornalistiche, contribuendo all'aggiornamento di una professione prestigiosa, ma che deve restare sempre al passo con i tempi.

Certificazioni

- Corporate Specialist Advisor 2024
- We Wealth Top 200 Advisor del Wealth 2024
- CW Private Banker dell'anno 2024 CW Giovane
- Private Banker dell'anno 2023



Tipologia clienti

- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Grandi famiglie
- Fondazioni
- Clienti istituzionali
- Aziende

Contatti

Sede principale

Via Fossalta 1, 40125 Bologna

Mail

alessio.grazia@allianzbankfa.it

Mobile

+39 3200293872

LinkedIn

www.linkedin.com/in/alessio-grazia

Esperienze lavorative

Dal 2020

Allianz Bank Financial
Advisor – Wealth Management

2020-2022

Bologna StartUp Network -
Presidente

Dal 2017

Rotary International

2014

Allianz Italia – Private Insurance
Portfolio Management



Aree di attività

- Consulenza all'imprenditore
- Passaggio generazionale
- Pianificazione fiscale
- Wealth Management
- Economia Reale e Club Deal
- Family Governance



Valori

- Ascolto
- Attenzione ai dettagli
- Capacità di lavorare in team
- Valutazioni e soluzioni strategiche
- Creatività e proattività
- Empatia



Tipologia clienti

- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Aziende
- HNWI e UHNWI
- Fondazioni
- Liberi professionisti

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

I miei interessi per i libri e i viaggi giocano un ruolo cruciale nel continuare a coltivare una visione più ampia e approfondita del mondo. È stato durante uno di questi viaggi che ho conosciuto Alfred, cugino di mia moglie Valeria e Private Advisor in Alabama; Alfred mi ha introdotto alle molteplici sfumature della consulenza finanziaria, arricchendo la mia esperienza e comprensione del settore. Anche oggi, con rinnovata passione, affronto il mio lavoro con la stessa dedizione ed entusiasmo del primo giorno, sostenuto dalla mia famiglia che rappresenta una fonte inesauribile di energia e motivazione.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



About

Da oltre 30 anni mi dedico con passione alla consulenza finanziaria e attualmente ricopro il ruolo di Private Wealth Advisor in Fideuram. La mia attitudine professionale parte da un approccio circolare e condiviso e la creazione di un gruppo di professionisti ne è stata la logica conseguenza: il team unisce l'expertise di un family office con i servizi di una banca tradizionale, dove l'attenzione ai dettagli nel supporto al cliente fa la differenza. Mi rivolgo prevalentemente a famiglie, imprenditori e aziende, con un focus particolare sulla protezione, gestione e pianificazione generazionale. Inoltre, mi occupo dell'ottimizzazione fiscale delle risorse e delle operazioni straordinarie per le imprese familiari, assicurando soluzioni su misura per ogni esigenza.

Certificazioni

- Certificazione EFPA - European Financial Advisor
- Certificazione EFPA - ESG Advisor
- Certificazione Consulente Patrimoniale - Università Cattolica, Milano

Contatti

Sede principale
VIA HOEPLI, 10 - Milano
Telefono ufficio
+ 39 02 72688111
Pagina Alfabeto
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/luca.grechi
LinkedIn
it.linkedin.com/in/luca-gianpaolo-grechi

Esperienze lavorative

Tra le operazioni rilevanti e particolarmente sfidanti per il mio Team annovero quelle di finanza straordinaria e cessioni di quote di aziende familiari.



ROMA, NAPOLI, TORINO



Aree di attività

- Banking & Finance
- ESG e Impact Investing
- Ottimizzazione portafoglio
- Pianificazione successoria
- Tesoreria aziendale
- Wealth management

Anni di esperienza

38+

Qualcosa di più

Passione e impegno. La finanza è uno strumento per raggiungere obiettivi personali e istituzionali, e la consulenza acquista valore quando chiarisce gli obiettivi e facilita il percorso per conseguirli, con coscienza e condivisione dei rischi. Con umiltà e dedizione. Per questo ho l'ambizione di offrire ai nostri clienti le conoscenze acquisite, l'entusiasmo e la passione per il lavoro, l'organizzazione del Team, la forza del network di amici, collaboratori e studi collegati, e le molte risorse del gruppo Fideuram. Con correttezza, visione ed empatia.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

- Conoscenza delle dinamiche organizzative di enti e società
- Leadership
- Organizzazione del lavoro
- Visione e Coraggio
- Empatia ed Entusiasmo

About

Sono Wealth Advisor di IW Private Investments, del Gruppo Intesa Sanpaolo. Laureato a Pisa, ho quasi quarant'anni di esperienza nei mercati finanziari, in Italia e all'estero. Ho ricoperto posizioni di responsabilità come dirigente finanziario in importanti istituti bancari, fund manager e consulente per grandi patrimoni, consolidando le mie conoscenze attraverso corsi di specializzazione europei. Ho lavorato in ambito internazionale, ricoprendo ruoli nella direzione finanziaria e nell'Asset Management dal 1994 al 2014. In ambito accademico, insegno discipline economiche, come scienza delle finanze e analisi dei mercati finanziari. Sono coinvolto in temi di sostenibilità e finanza etica, ricoprendo incarichi di consulenza per enti religiosi e società del terzo settore; sono iscritto all'albo dei giornalisti. Oggi metto a frutto le mie conoscenze come consulente finanziario in un Team di professionisti nel più grande gruppo bancario italiano.

Certificazioni

- Master in Intermediazione Finanziaria - di BNL
- Iscrizione all'Albo degli Esperti del FAR
- Membro della Commissione Spin Off del MIUR
- Certificazione EFPA - ESG Advisor



Tipologia clienti

- Grandi famiglie
- Clienti istituzionali
- Enti religiosi
- Fondazioni
- Aziende
- Istituti bancari

Contatti

Sede principale
Via Francesco De Sanctis, 11 Roma
Pagina Alfabeto
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetrinapb-v1/lucio.lamberti
LinkedIn
www.linkedin.com/in/lucio-lamberti-383a05a/



MILANO



Aree di attività

- Wealth management
- Asset allocation tattica e strategica
- Ottimizzazione del portafoglio
- Gestione delle relazioni istituzionali
- Approccio family office
- Pianificazione patrimoniale, fiscale e successoria

Anni di esperienza

43+

Qualcosa di più

Sono un ex agonista e mi piace riversare e rivivere lo stesso impegno di allora anche nella quotidianità della mia professione, che vivo anche con una finalità sociale. Sono un subacqueo e come sott'acqua cerco sempre l'emozione in ciò che faccio, qualcosa di cui volermi ricordare. Sono un viaggiatore curioso alla ricerca di nuovi panorami ed orizzonti, anche professionali. Ho l'ostinazione e l'ambizione di raggiungere gli obiettivi concordati con i clienti, ottenendo e confermando la loro fiducia, lavorando al loro fianco e consolidando una relazione di lungo termine spesso non più solo professionale. Ho sempre scelto l'indipendenza e la libertà di poter scegliere con e per il cliente.

MY WEB



Valori

- Affidabilità
- Indipendenza
- Pianificazione per obiettivi
- Pazienza
- Energia
- Oggettività

About

Dopo la laurea in economia in Bocconi, in oltre quattro decenni di professione mi sono sempre dedicato a migliorare e perfezionare costantemente questa passione maturata sin da prima degli studi accademici. Ho avuto occasione di vivere diversi, interessanti ed emozionanti periodi professionali, traendo insegnamenti da ognuno di essi. Come professionista e come manager ho maturato esperienze in primarie istituzioni italiane ed estere ricevendo riconoscimenti anche a livello internazionale. Mi ritengo fortunato a poter esercitare in modo indipendente una professione che probabilmente "pagherei per fare", piena di relazioni e di stimoli ed arricchita anche da numerosi studi di perfezionamento, tra cui quello di "Alta Specializzazione Professionale" presso l'Università Cattolica di Milano o in Finanza presso l'Imperial College di Londra e la SDA Bocconi. Ritengo che sia fondamentale per ogni persona poter strutturare il proprio patrimonio in modo "sartoriale", adattandolo alle proprie ambizioni e necessità di vita, mettendo sé stessa al centro e non il contrario.

Certificazioni

- Premio Internazionale "Le tre frecce d'argento della Finanza" 2003
- Vincitore in numerose classifiche aziendali



Tipologia clienti

- HNWI e UHNWI
- Top manager
- Imprenditori
- Multinazionali
- Grandi famiglie
- Clienti istituzionali

Contatti

Sede Principale
Milano
Mail
corrado.latini@azimut.it
Mobile
+39 3334751943
Profilo LinkedIn
www.linkedin.com/in/corradolatini/

Esperienze lavorative

Gestione di clientela sia retail che private oltre che istituzionale sia nazionale che estera. Gestione e coordinamento manageriale sia di team commerciali che di specifiche funzioni aziendali.

ROMA



Aree di attività

Banking & Finance
Next Generation Mentoring
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Fondi d'investimento
Trust



Valori

Interdisciplinarietà
Empatia
Attenzione al dettaglio
Coerenza
Affidabilità
Comunicazione chiara ed efficace



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Liberi professionisti
Artisti

Anni di esperienza

34+

Qualcosa di più

Curiosa di professione, sportiva per vocazione, madre orgogliosa di Federica, appassionata di storie che sanno raccontare la vita e di dettagli che mostrano la cura e il rispetto che abbiamo nei confronti del prossimo. La mia professione mi permette di coltivare le mie passioni, inseguendomi molto. I clienti rappresentano una irrinunciabile fonte di ispirazione in tante situazioni. Vivo ogni giorno affrontando una pagina bianca; siamo noi a fare la differenza: non decidiamo cosa succede intorno a noi, ma possiamo sempre decidere come viverlo e come lasciarne influenzare.

About

Mi sono appassionata al mondo della finanza perché i mercati, al di là e oltre i numeri, sono un "crocevia" di notizie, trend e cambiamenti che accompagnano la vita di tutti noi. Ciò che accade in ogni angolo del mondo influenza i mercati e contestualmente la finanza condiziona la realtà in cui viviamo, determinando evoluzioni e mutamenti che ci riguardano. La mia professione mi offre l'opportunità, da minuscolo ingranaggio di questo sistema, di fare parte del cambiamento e di diffondere la consapevolezza che la gestione finanziaria è un pilastro fondante della nostra società. Le mie esperienze lavorative mi hanno permesso di sviluppare empatia e capacità comunicative e di iniziare l'avventura come Private Banker: un ruolo che mi ha consentito di coniugare la finanza con le relazioni interpersonali. Dal 2018 sono in Allianz Bank Financial Advisors, dove ho potuto dare la mia impronta personale a un lavoro che è prima di tutto una passione. Ritengo importante trasmettere il valore del denaro alle nuove generazioni e in particolare alle donne, perché possano raggiungere importanti traguardi sul fronte dell'indipendenza economica.

Certificazioni

- Wealth Advisor
- Membro Allianz Bank Academy

Contatti

Sede principale

Via Sallustiana, 54
00187 - Roma

Mail

francesca.magliuolo@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+ 39 0662206000

LinkedIn

www.linkedin.com/in/francesca-maria-magliuolo-2919ba37/



MILANO



Aree di attività

- Wealth management
- Ottimizzazione di portafoglio
- Family governance

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Mamma e Manager, mi divido tra il lavoro e la famiglia. Ho due figli che adoro, Camilla e Federico. Pratico yoga costantemente e sono una instancabile viaggiatrice, quando rientro da un viaggio porto con me sempre un accrescimento. Tutti i popoli, tutte le culture hanno sempre da insegnare.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

- Ascolto attivo
- Empatia
- Problem solving
- Capacità di comunicazione
- Team work

About

Ho intrapreso il mio percorso con il ruolo di Private Banker in Banca Popolare di Milano, per poi passare ad una grande realtà internazionale, Citibank, nel 2000. Questa esperienza mi ha insegnato molto nel posizionare il cliente sempre al “centro” della relazione. Grazie alla mia capacità di ascolto e all'esperienza maturata sono in grado di proporre soluzioni flessibili che permettano ai miei clienti di raggiungere obiettivi che sempre più spesso mutano nel tempo. Reputo il mio lavoro estremamente stimolante e coinvolgente: i traguardi dei miei clienti diventano anche i miei, in una continua e complessa evoluzione dove le competenze e la presenza costante sono punti imprescindibili.

Certificazioni

- Certificazione Consulente Patrimoniale presso la Regent's University London
- Certificazione EFPA – ESG Advisor



Tipologia clienti

- Top manager
- Imprenditori
- Hnwi e uhnwi
- Giovani

Contatti

Sede principale
Corso Venezia 54 - 20121 Milano
Pagina Alfabeto
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetrinapb-v1/monica.alessandra.mammini

MICHELE MENDITTO

BNL BNP PARIBAS
DISTRICT MANAGER



AVERSA



Aree di attività

- Banking & Finance
- Ottimizzazione portafoglio
- Passaggio generazionale
- Pianificazione pensionistica
- Pianificazione successoria
- Wealth management

Anni di esperienza

22+

Qualcosa di più

La mia mission è seguire ogni cliente con professionalità e attenzione, promuovendo l'educazione finanziaria e costruendo una relazione basata sulla fiducia e sul valore duraturo. Al di fuori del lavoro, sono un appassionato lettore e amante del cinema, trovando ispirazione tanto nei libri quanto nei film, che considero fonti preziose per ampliare le prospettive e restare mentalmente stimolato.

MY WEB



Valori

- Leadership e motivazione del team
- Comunicazione efficace
- Problem Solving
- Costruzione di relazione
- Gestione del tempo
- Capacità di ascolto attivo

About

Comincio la mia carriera nel 2003 in MPS. Nel 2010 riveste incarico di Product Manager. Nel 2010, in occasione dell'IT Forum di Rimini, vengo premiato come "Campione del risparmio" convegno organizzato da Anima Sgr. Nel 2012 entro nel Top club MPS, i migliori 30 gestori della relazione, dove rivesto incarico di responsabile. Nel 2017 entro nei Top 50 Citywire. Nel 2021 ho ricevuto il premio come MIGLIORE CONSULENTE&PRIVATE DI ITALIA da CITYWIRE. Nel 2022, 2023 e 2024 ho ricevuto il premio "Equipe De L'Excellence"- BNL BNP PARIBAS, banca dove oggi svolgo il ruolo di DISTRICT MANAGER.

Offro soluzioni finanziarie personalizzate e innovative, guidando i clienti nel raggiungimento dei loro obiettivi patrimoniali. Con un approccio orientato alla trasparenza e all'integrità, mi impegno a costruire un percorso di crescita finanziaria sostenibile, supportato dalla stabilità e dall'affidabilità.



Tipologia clienti

- Notai
- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Pmi
- Enti religiosi
- Aziende

Contatti

Sede principale
Viale Kennedy 130- Aversa (CE)
Mail
michele.menditto@
lb.bnpparibas.com
Mobile
+39 3283917398
LinkedIn
www.linkedin.com/in/
michele-menditto-1909a7109/

Esperienze lavorative

Banca 121 (10/03/2003)
MPS BANCA PERSONALE SPA
(03/01/2005)
BANCA MONTE DEI PASCHI DI
SIENA SPA (20/04/2010)
BANCA WISE DIALOG
BANK SPA - BANCA WIDIBA
(22/12/2014)
BANCA NAZIONALE DEL
LAVORO S.P.A. (05/11/2015)

FINANCE

WEALTH ADVISOR



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
IPO
Wealth management



Valori

Problem Solving
autostima e fiducia in sé stessi
resistenza allo stress
pianificare e organizzare
studio e aggiornamenti
Team Work



Tipologia clienti

Imprenditori
Aziende
HNWI e UHNWI
Clienti istituzionali
Pmi
Fondazioni

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono amante dello sport e in modo particolare della bici, fra gli sport che più insegnano la perseveranza e la determinazione, doti fondamentali che applico al mio lavoro, instaurando con i miei clienti un rapporto di fiducia a lungo termine.

Mi piace fare davvero la differenza nella vita dei clienti, cercando sempre la soluzione portare il successo nella gestione del loro patrimonio. "La chiave del successo è un piano personalizzato". La mia Mission è diventare l' "Architetto " delle tue scelte! Un buon sistema di architettura delle scelte aiuta le persone a perfezionare le "proprie" scelte.

About

Nutro passione per la finanza già da lungo tempo prima di affrontare l'esame che poi mi avrebbe portato ad essere un Consulente finanziario. Ho iniziato facendo il trader, gestendo e investendo i miei soldi, passando attraverso le più diverse e disparate esperienze: Equity Trader, Derivates Trader poi Blogger presso Citywire e infine, nel 1998, ho sostenuto l'esame di accesso all'Albo di promotore finanziario.

Dopo gli studi in Economia degli Intermediari Finanziari, tra Napoli e Macerata, sono arrivate le specializzazioni. Perché oggi il mondo è in continua evoluzione, rapida, inesorabile; fermarsi significherebbe non essere competitivo. Ecco perché dedico molto del mio tempo alla formazione e all'aggiornamento professionale; perché essere un "problem solver" richiede costanza e determinazione per poter offrire la consulenza che reputo sia indispensabile nel contesto di oggi, dove credo sia sempre più importante una visione olistica e a 360° del patrimonio.

Per offrire una consulenza davvero completa, ho conseguito anche il Master di Patrimonialista.

Sono un professionista empatico, compatto, ma "flessibile."

MY WEB



Contatti

Sede principale

Via Dei Mille, 40 – 80121 Napoli

Mail

aniello.milano@bancagenerali.it

Sito

www.aniellomilano.it

Mobile

+39 338 299 05 01

LinkedIn

www.linkedin.com/in/aniellomilano

YouTube

www.youtube.com/@finanzaconsapevolediAM

Esperienze lavorative

In Finanza inizio con le società di intermediazione mobiliare Genercomit Sim, società tra Banca Commerciale Italiana e Ass.ni Generali, poi IntesaBci Sim. Poi in Banca Primavera, e infine con Banca Generali, rete sotto il cui nome opero dal 2005.



BOLOGNA



Aree di attività

Arte e Patrimoni culturali
Banking & Finance
Capital markets (debt / equity)
Corporate finance
Crisi aziendali e Ristrutturazioni del debito
Private equity / Private debt

Anni di esperienza

36+

Qualcosa di più

Fra i miei obiettivi più alti c'è quello di poter trasferire il mio modello di business a persone attratte dal mondo della consulenza finanziaria. Praticare questa professione significa avere la possibilità di entrare in contatto con persone molto qualificate, costruire ogni giorno una relazione basata sulla fiducia anche attraverso un percorso di crescita personale e professionale.



Valori

Comunicazione
Empatia
Cultura
Resilienza
Problem solving

About

Nato in una famiglia di docenti universitari, ho intrapreso studi di taglio scientifico con una spiccata attitudine alla matematica e alla finanza. Parallelamente, ho affinato sensibilità ed empatia attraverso lo studio del pianoforte conseguendo un diploma in conservatorio. La mia carriera professionale si è indirizzata verso la consulenza Wealth per effetto di vicende familiari importanti e perché avevo in animo di svolgere al meglio questa professione. Con una lunga esperienza nel settore, nel 2005 sono approdato in Allianz Bank diventando Wealth Advisor e rivolgendomi a un numero selezionato di clienti di elevato standing. Ho un approccio indagatore le cui radici risiedono nelle mie passioni, nella mia cultura e nella capacità di creare relazioni ed empatia.

Certificazioni

- Abilitazione Banca d'Italia per l'emissione di assegni circolari
- Diploma di pianoforte
- Wealth Advisor



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Sportivi
Multinazionali
Società quotate

Contatti

Sede principale

Via Massimo D'Azeglio, 34
40123 - Bologna

Mail

marco.minoccheri@
allianzbankprivate.it

Telefono

+39 0512960900



Aree di attività

- Banking & Finance
- Ottimizzazione portafoglio
- Passaggio generazionale
- Pianificazione immobiliare
- Pianificazione pensionistica
- Pianificazione successoria



Valori

- Lealtà
- Flessibilità
- Creatività
- Capacità di ascolto
- Integrità
- Empatia



Tipologia clienti

- Top Manager
- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Grandi famiglie
- Liberi professionisti
- Artisti

Anni di esperienza

33+

Qualcosa di più

Chiaro che il lavoro impegna, ma se c'è passione e dedizione, è naturale non tralasciare tutto il resto (e il resto è tantissimo!). Ho due figli e penso di potermi definire una mamma non assente. Sin da giovane ho praticato molto sport e ho imparato che per raggiungere gli obiettivi sono necessarie motivazione, volontà e correttezza, proprio come nella mia professione. Gli sport di resistenza in particolare mi hanno insegnato a pianificare il giusto dispendio di energie per arrivare al traguardo. E questa è una regola d'oro, per lo sport e per il mio lavoro.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



About

Quando ho iniziato questo lavoro la percentuale di consulenti donne era molto bassa. Ho vissuto attivamente i mutamenti che in questi anni si sono succeduti nel settore, come l'evoluzione dei prodotti e lo sviluppo tecnologico. Oggi l'evoluzione della tecnica ha mutato il mondo e ha cambiato il mio modus operandi, ma non è mutato uno degli elementi che occupa un posto di primaria importanza, cioè una relazione maieutica con il cliente. Tale relazione è la base per un'efficace consulenza che deve permettere di capire i bisogni e le esigenze dei clienti. La consulenza finanziaria ha come obiettivo quello di pianificare le spese e le priorità di ognuno. È appagante essere un punto di riferimento per i miei clienti. È mia premura lavorare con umiltà, dignità e rispetto, attenta nel proporre una consulenza su misura, pensando alla soddisfazione del cliente. Sono convinta che il nostro lavoro sia in costante trasformazione e per non farsi trovare impreparati ci vuole studio, dedizione, intuizione e, come diceva un bellissimo verso di una canzone di Pierangelo Bertoli, "un piede nel passato e lo sguardo dritto e aperto nel futuro."

Certificazioni

- Certificazione Consulente Patrimoniale – Università Cattolica, Milano
- Wealth Advisory – SDA Bocconi, Milano

Contatti

Sede principale

Via Magenta, 19 – 10128, Torino

Telefono

+39 0115169241, +39 0115169355

Pagina Alfabeto

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/claudia.pastore/home

LinkedIn

it.linkedin.com/in/claudia-pastore-66ba2240?trk=people-guest_people_search-card

Esperienze lavorative

Le esigenze sempre più complesse dei clienti mi hanno spinto alla creazione di un TEAM di giovani collaboratori e ad una partnership con un prestigioso Studio fiscale che opera a livello internazionale.



Aree di attività

Fondi d'investimento
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Private clients



Valori

Empatia
Relazioni interpersonali
Orientamento al cliente
Resilienza



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Pmi
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

41+

Qualcosa di più

La mia grande passione è il Basket (sono tifoso della Virtus Bologna), amo viaggiare, soprattutto nella nostra Italia, per scoprirne i tantissimi percorsi enogastronomici. Amo stare con gli amici e con la mia splendida famiglia, da poco rallegrata da un nipotino.

About

Dopo oltre 20 anni da dipendente, in parte per i cambiamenti del sistema bancario e in parte per la mia esigenza di poter assistere la clientela a 360° presi la decisione di passare alla libera professione.

La mia scelta, come sempre accade, fu dettata da molteplici fattori, ma dopo anni vedo chiaramente che la spinta che più di altre mi ha mosso fu la volontà di ritagliarmi il ruolo di unico interlocutore della sfera patrimoniale dei clienti.

A mio avviso, infatti, la clientela private che sceglie di affidarsi ad un Consulente Finanziario sente il bisogno di avere un interlocutore principale per tutti gli aspetti economici, capace di coordinare i bisogni finanziari dell'intero nucleo familiare, dalla gestione degli investimenti ad aspetti attinenti la sfera aziendale, fino al passaggio generazionale.

Certificazioni

- EFPA 2006
- UNI ISO 22222:2008

Contatti

Sede principale

Via Giuseppe Garibaldi, 35
Imola (BO)

Mail

paolo.pavani@cfwidiba.it

Mobile

+39 3933334510

Sito

paolopavani.consulente.widiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/pavani-paolo/

MY WEB





TRENTO



Aree di attività

- Capital markets (debt / equity)
- Corporate finance
- Economia reale e Club Deal
- Fondi d'investimento
- Ottimizzazione portafoglio
- Tesoreria aziendale

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Condividere con clienti ed amici la mia passione per il mare, la nautica e la buona cucina. Ho sempre pensato che le migliori operazioni si concludano a tavola o più in generale in contesto gradevole nel quale cliente e consulente condividono almeno in parte le stesse esigenze, aspirazioni e problematiche.

MY WEB



Valori

- Networking
-
-
-
-
-

About

Dopo aver conseguito la Laurea in Giurisprudenza ho iniziato il praticantato di avvocato durato 2 anni. Parallelamente ho lavorato anche come giornalista presso un importante quotidiano italiano. Qualche anno dopo, ho iniziato la mia esperienza in Banca Mediolanum.



Tipologia clienti

- Top Manager
- Grandi famiglie
- Clienti istituzionali
- Fondazioni
- Aziende

Contatti

Ufficio Trento
Piazza Santa Maria Maggiore, 26
38100 Trento (TN)
Mail
luigi.pompeati@bancamediolanum.it
Mobile
+ 39 3387674696
Sito
www.consulentimediolanum.it/web/luigi.pompeati
LinkedIn
www.linkedin.com/in/luigipompeatimarchetti/?originalSubdomain=it

VERONA



Aree di attività

Banking & Finance
Fondi d'investimento
Mutui e leasing
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione pensionistica
Wealth management

Anni di esperienza

46+

Qualcosa di più

Oltre alla passione verso la gestione della sfera patrimoniale dei miei clienti persone fisiche e aziende che seguo, nel 2015 con mio marito abbiamo aperto il Centro di Riabilitazione Neurocognitiva Motus Mens a Verona.

Il Centro Motus Mens nasce per dare assistenza e sostegno alle persone che hanno avuto danni neurologici e che necessitano di una fisioterapia e riabilitazione specializzata per riacquistare le proprie capacità cognitive e motorie con consapevolezza.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



Valori

Empatia
Curiosità
Affidabilità
Trasparenza
Creatività
Problem Solving

About

La mia mission è semplice e diretta: aiutare le persone a realizzare i propri sogni nel cassetto attraverso un approccio personalizzato, etico e orientato al cliente.

Al centro del mio lavoro vi sono le relazioni sane e di estrema fiducia con le persone che si sono affidate a me e che seguo da più di 2 o 3 generazioni.

La finanza è in continua evoluzione. Sostenibilità, trasparenza nelle relazioni, innovazione digitale ed ecologica, parità di genere con particolare attenzione ai giovani e alle donne, sono anche quelle, le nuove basi dell'economia con uno sguardo ed attenzione alla sicurezza e gestione del rischio.

Ogni consiglio fornito è il risultato di un'attenta analisi e di un profondo ascolto, garantendo soluzioni su misura che riflettono sia la situazione attuale che le ambizioni future del cliente.

Chi si affida a me e al mio team, può contare su una professionista che non solo conosce il valore del denaro, ma soprattutto comprende il valore delle persone.

Il cuore e la conoscenza sono l'anima di questo lavoro... Per continuare a crescere bisogna saper cambiare!

Certificazioni

■ Iscritta all'albo OCF



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Pmi
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via G.M.Giberti 13/15 - Verona

Telefono ufficio

+39 045 9298754

Pagina Alfabeto

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
stefania.raniero

Esperienze lavorative

Dopo 22 anni di Banca Commerciale Italiana, nel 2000 ho intrapreso la carriera di consulente finanziaria in Fideuram, per poter offrire un servizio di consulenza a 360 gradi ai miei clienti, arrivando a ricoprire il ruolo di Private Wealth Advisor.



ROMA, FORMELLO



Aree di attività

Consulente digitale
ESG e Impact Investing
Fondi d'investimento
Pianificazione fiscale
Pianificazione successoria
Private clients

Anni di esperienza

23+

Qualcosa di più

Le mie passioni fin da piccolo sono il calcio e la Formula 1. Il calcio mi regala senso di appartenenza alla mia terra e alle mie radici, le monoposto invece risvegliano in me la curiosità per l'evoluzione e l'innovazione tecnologiche. Ricerca continua e sviluppo di soluzioni innovative che poi ritroviamo nelle nostre auto e che stuzzicano il mio interesse. Sono curioso, amo documentari storici perché mi aiutano a comprendere la natura e l'evoluzione umana. Mi interessa capire la realtà delle cose, come nascono e funzionano. Sono un pragmatico, sempre aperto alle novità e attento all'ambiente.

MY WEB



Valori

Etica
Affidabilità
Passione
Chiarezza
Responsabilità



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Avvocati
Liberi professionisti

About

Consulente Finanziario dal 2001, sono certo che il mio ruolo sia fare da ponte tra i clienti e il mercato, illustrando le dinamiche della finanza e rendere più comprensibili gli strumenti finanziari. Metto a disposizione le mie competenze, frutto di continui corsi di formazione, per comprendere e tradurre le esigenze dei clienti in soluzioni adeguate ai loro obiettivi. Consulente Finanziario deve essere sinonimo di affidabilità: accompagnare il cliente ad un approccio razionale all'investimento, gestendo emotività e preconfezioni culturali. Mediare tra l'istinto del cliente e la razionalità permette di avere clienti consapevoli. Per me "l'investimento in conoscenza è quello con il più alto tasso di interesse". Cos'è l'intelligenza artificiale? Che in futuro ci aiuterà a migliorare l'efficienza operativa e la ricerca delle informazioni: un super assistente che non sostituirà il Consulente Finanziario, perché il supporto umano, empatico, rimane fondamentale per assistere i clienti nella gestione di emozioni e aspettative.

Certificazioni

- Iscritto all'Albo unico dei consulenti Finanziari
- Iscritto al RUI
- Certificato EFA dal 2006
- Personal Financial Planner UNI ISO 22222:2008

Contatti

Ufficio Formello

Via Roma 12, primo piano, 00060

Ufficio Roma

Via Salaria 231, 00199

Mail

andrea.rossetti@cfwidiba.it

Mobile

+39 3384852844

Sito

andrearossetti.consulente.

widiba.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/

andrearossettief

CASALE MONFERRATO, TORINO



Aree di attività

Banking & Finance
ESG e Impact Investing
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Private clients
Wealth management



Valori

Problem solving
Comunicazione
Intelligenza emotiva
Attenzione ai dettagli
Ascolto attivo
Gestione dello stress



Tipologia clienti

Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Avvocati
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

28+

Qualcosa di più

Il motivo per cui ho scelto questo lavoro deriva da un evento spiacevole in famiglia: al ritorno dall'incontro con il consulente finanziario, la mamma piangeva e il papà non diceva una parola. Il papà ha preso la torta che la mamma aveva preparato e, mentre con il coltello tagliava la fetta da un quarto, ha detto: "questa è la parte di patrimonio che abbiamo perso quest'anno". Quella notte non ho dormito e il giorno dopo ho deciso che avrei studiato per fare in modo che quella situazione non capitasse più.

QUALIFICA: Private Wealth Advisor

MY WEB



About

Laureata in matematica con tesi in matematica finanziaria nel 1993 e nel 2018 in Economia e commercio scienze bancarie e assicurative, CTU del Tribunale di Vercelli. Uno staff di 6 persone mi supporta per poter sempre essere efficiente nei confronti dei clienti. Partiamo dall'analisi del patrimonio investito presso altri istituti per poi indicare come rendere il portafoglio più efficiente, considerando il rapporto rischio rendimento; suggeriamo una pianificazione del passaggio generazionale, individuando le soluzioni migliori; a cornice, organizziamo eventi per aumentare le competenze sugli investimenti. Il mondo della finanza è in continua evoluzione per cui è bene essere sempre aggiornati per poter essere efficienti nella risoluzione di tutte le esigenze finanziarie dei privati e delle aziende. Nel mio libro "Gallina vecchia fa buon brodo - spunti e riflessioni sul passaggio generazionale" racconto le liti tra eredi di personaggi famosi e descrivo gli strumenti che permettono un buon passaggio generazionale.

Certificazioni

- Certificazione EFPA - European Financial Advisor
- Certificazione EFPA - European Financial Planner
- Iscritta all'AIAP
- CTU del Tribunale di Vercelli

Contatti

Sede Principale

Via Hugues 1/3,
Casale Monferrato

Telefono

+39 0142339211

Pagina Alfabeto

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/alexandra.rosso

Esperienze lavorative

Laureata in matematica e in Economia e commercio. Mi occupo di investimenti da 28 anni e mi avvalgo di uno staff di sei persone tra colleghi in Team, segretarie e un analista finanziario, con clienti sia nel Torinese sia in Monferrato.



GIOIA DEL COLLE, BARI



Aree di attività

- Banking & Finance
- Consulenza fiscale
- Ottimizzazione portafoglio
- Passaggio generazionale
- Private clients
- Wealth management

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Dalla vita ho imparato a non scappare dalle difficoltà, ma ad affrontarle e trasformarle in punti di forza. Ho sempre colto le opportunità, combinando studio e lavoro. Sono radicata nel mio territorio, provengo da una famiglia di imprenditori agricoli di Gioia del Colle e da giovane, mentre lavoravo nell'amministrazione dell'azienda, studiavo di notte. La mia determinazione mi ha portato a laurearmi e a diventare una Consulente Finanziaria, posso dire, di successo. Ho investito su me stessa con la formazione e ai miei figli ho insegnato che è importante raggiungere gli obiettivi con le proprie forze.

MY WEB



Valori

- Ascolto attivo
- Chiarezza
- Lavoro di squadra
- Affidabilità
- Empatia
- Motivazione

About

Sono nel Top Private di Banca Widiba fin dal 2009. Dopo la Laurea in Economia sono diventata Consulente Finanziaria aprendo il primo ufficio finanziario dell'allora Banca del Salento. La reputazione è il valore più grande che abbiamo e la mia determinazione è il primo biglietto da visita. Credo nella formazione continua come risorsa fondamentale, perciò ho conseguito un master in Financial Planning. Per me la collaborazione in team è importante per mettere a fattor comune conoscenze e esperienza: la chiave del successo è mettere il cliente al centro e stimolare il confronto tra le persone. L'ingresso nel mio team di Marcello Gisotti, ad esempio, ha portato una nuova cultura organizzativa e un'esperienza decennale. Dedico molto tempo ai giovani, offrendo formazione finanziaria e aiuto i clienti più anziani ad acquisire dimestichezza con i mezzi digitali. Investo tempo per incontrare e ascoltare le esigenze dei clienti, da cui nascono referenze preziose anche per gli eventi che organizzo con economisti, professori, divulgatori e influencer.

Certificazioni

- EFPA 2002
- UNI ISO 22222:2008
- Master in Financial Planning



Tipologia clienti

- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Grandi famiglie
- Giovani
- Liberi professionisti
- Aziende

Contatti

Sede principale
Corso Garibaldi, 32 ang. Carano Don Vito
70023, Gioia Del Colle
Mobile
+ 39 3334834525
Mail
giuseppina.serio@cfwidiba.it
LinkedIn
www.linkedin.com/in/giuseppina-serio-06350731/
Sito
giuseppinaserio.consulente.widiba.it



Aree di attività

- Pianificazione successoria
- Consulenza fiscale
- Trust
- Private Clients
- Passaggio generazionale
- Wealth Management



Soft skills

- Adattamento e flessibilità
- Comunicazione efficace
- Ascolto Attivo
- Problem solving / pensiero laterale
- Organizzazione e orientamento al risultato



Tipologia clienti

- Imprenditori
- HNW e UHNWI
- Grandi famiglie
- Liberi professionisti
- Top Manager
- Notai

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sport (arbitro pallavolo, giocatore di tennis e ping-pong), ama la lettura e la musica (collezione fumetti e dischi in vinile); ha ricoperto incarichi amministrativi in A.S.D., in ambito culturale e nel volontariato (animatore, docente università della III età).

About

Nato nel 1967. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Bologna, consegue l'abilitazione alla Professione di Dottore Commercialista nonché l'iscrizione nel Registro dei Revisori Legali. Dopo aver ricoperto ruoli manageriali in diverse realtà industriali, nel 1997, entra nel mondo bancario e, nel 2012, approda nel Wealth Management di BPER Banca (da febbraio 2024 nella legal entity dedicata BPER Banca Private Cesare Ponti) e in BPER Trust Company SpA. Grazie alla partecipazione a master, corsi e alla costante attività di advisory non finanziario erogata ad oltre 1.000 clienti Private e Key Client, ha maturato sensibilità ed esperienza nella soddisfazione dei bisogni delle persone e delle famiglie, nell'erogazione di consulenza globale, legale, fiscale di pianificazione patrimoniale e filantropia, nel presidio dei momenti straordinari o di discontinuità personale/aziendale oltre che di situazioni connesse all'assistenza di soggetti deboli. Svolge attività formativa e informativa per il Gruppo BPER Banca e partecipa a eventi in tema di passaggio generazionale.

Certificazioni

- Abilitazione di Dottore Commercialista
- Revisore Legale
- CW Private Banker dell'anno 2024

Contatti

Mail
Angelo.taffurelli@bancaponti.it
Taffu67@gmail.com
Sito azienda
www.bancaponti.it
LinkedIn
it.linkedin.com/in/angelotaffurelli-4752281a3

Esperienze lavorative

Attualmente Responsabile dell'Ufficio Wealth Advisory di BPER Banca Private Cesare Ponti e C.D. di BPER Trust Company SpA, si occupa di Consulenza Fiscale, protezione e pianificazione patrimoniale, Consigliere di Unione Fiduciaria SpA. Membro della commissioni AIPB "Wealth Advisory e Private Insurance" e "Regulation & Tax".

MY WEB

BPER: | BANCA PRIVATE
CESARE PONTI





SALERNO



Aree di attività

Banking & Finance
Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

28+

Qualcosa di più

Oltre al mio lavoro, mi piace molto viaggiare, dedicarmi al fitness e condividere attività con mia moglie e i miei due figli. Negli anni ho sviluppato abitudini che mi aiutano a mantenere il benessere sia fisico che mentale. Molto spesso organizzo delle piccole corse ed escursioni con gli amici e mi piace finire le mie giornate leggendo i capitoli di alcuni libri di crescita personale. Inoltre, la mia famiglia e io abbiamo delle instancabili tradizioni come organizzare serate a tema gustando la gastronomia di altre culture, giochi da tavolo e guardare film o sport, specialmente durante i campionati.

MY WEB



Valori

Problem Solving
Consulenza Manageriale
Visione a Lungo Termine
Pensiero Laterale
Ascolto
Riservatezza

About

Dal 1996 la mia missione lavorativa è offrire una risposta olistica alle molteplici esigenze dei clienti offrendo soluzioni finanziarie, previdenziali, assicurative e di credito. Ad oggi, grazie a una pianificazione finanziaria completa e precisa, rispondo alle esigenze di circa 120 nuclei familiari colmando i gap che spesso esistono in diversi settori. Sin da giovane, la mia passione per la consulenza finanziaria ha creato le fondamenta verso un vasto percorso formativo. Ho conseguito la laurea in Scienze Economiche e Bancarie all'Università di Siena, seguita da corsi di formazione in SDA Bocconi e dall'ottenimento della certificazione EFPA (European Financial Planning Association). Tra i principali traguardi professionali: in Allianz Bank Financial Advisors sono diventato Partner nel 2013 e Wealth Advisor nel 2021. L'anno successivo sono entrato a far parte della Allianz Advisors Academy (attuale Allianz Bank Academy). Ho inoltre ricoperto il ruolo di docente all'interno dell'Allianz Bank Business School.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Certificazione EFPA
- Wealth Advisor
- SDA Bocconi



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via Eduardo De Filippo, 17
84091 - Battipaglia (SA)

Mail

alfonso.truono@
allianzbankprivate.it

Telefono ufficio

+39 0828305073

Sito

alfonsotruono.allianzbankfa.it

LinkedIn

www.linkedin.com/company/
truono-wealth-advisory/



Aree di attività

Banking & Finance
Consulenza all'imprenditore
Corporate finance
Private equity / Private debt
Pianificazione successoria
Wealth management



Valori

Comunicazione efficace
Empatia
Capacità di negoziazione
Etica professionale
Orientamento al cliente
Capacità di costruire relazioni



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Pmi
Aziende
Società quotate

Anni di esperienza

18+

Qualcosa di più

Non si può fare questo lavoro se non c'è chiarezza, trasparenza e riservatezza e una scala di valori ben definiti. Oltre alle competenze tecniche, è necessario avere anche la capacità di ascoltare il cliente e capirne le esigenze. Grazie alla fiducia, l'aspetto professionale si affianca a quello personale e si diventa confidenti e consiglieri ai quali viene chiesta un'opinione anche su aspetti non strettamente legati alla finanza. Per questo mi impegno a essere continuamente al fianco dei miei clienti e delle loro famiglie nel lungo termine.

About

Per assistere i clienti è necessario prima di tutto conoscere le attività e le prospettive professionali e personali. Lavorare sul futuro di una persona, dei suoi figli o delle sue aziende, anche a livello internazionale, comporta una condivisione profonda di informazioni, ma anche di sogni e di preoccupazioni. È quindi fondamentale costruire un rapporto di piena fiducia e di apprezzamento per le proprie doti professionali e personali. Il mio percorso di studi e le mie esperienze internazionali assumono una certa rilevanza soprattutto al giorno d'oggi dove viene richiesto sempre più di ragionare in termini globali. Le persone e le aziende che seguo sanno che ho una visione ampia della consulenza e del Wealth management, insieme all'esperienza nella gestione di grandi patrimoni. Riconosco, inoltre, che collaborare con Allianz Bank, parte di una realtà prestigiosa e riconosciuta internazionalmente come il Gruppo Allianz (rating S&P AA stabile dal 2007), offre dei vantaggi unici sul mercato.

Certificazioni

- Certificazione EFPA
- Membro Allianz Bank Academy
- Wealth Advisor
- SDA Bocconi
- Cass Business School

Contatti

Sede principale
Piazza Savonarola, 6
50132 - Firenze

Mail
jacopo.vanzini@
allianzbankprivate.it

Telefono ufficio
+39 0552001315

Sito
allianzbankfa.it/jacopovanzini/

MY WEB



BERGAMO



Aree di attività

Banking & Finance
Consulenza all'imprenditore
Corporate finance
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono sposato dal 1997 con Ivana, insegnante, e abbiamo due figli, Chiara e Andrea, laureati rispettivamente in ingegneria gestionale e informatica. Nel tempo libero pratico ciclismo e vivo la montagna in tutte le sue dimensioni: sci, alpinismo e trekking. Nei fine settimana in montagna mi dedico anche alla lettura, approfondendo temi legati al mio lavoro e alla mia formazione.



Valori

Orientamento al cliente
Empatia
Comunicazione efficace
Leadership
Problem solving
Project management

About

Ho iniziato a lavorare in banca nel 1993, ricoprendo diversi ruoli e maturando una profonda passione per la finanza. Selezionato per un progetto pilota di consulenza finanziaria e private banking, ho potuto sviluppare un nuovo approccio verso i clienti ricercando soluzioni adeguate alle loro esigenze. Dal 2017 lavoro per Allianz Bank, una realtà in cui mi riconosco soprattutto per valori come la fiducia e la stima, che considero fondamentali per costruire rapporti solidi e di lungo termine con i clienti. Il mio obiettivo è offrire un servizio altamente personalizzato, sia dal punto di vista tecnico che umano. Negli ultimi anni la tecnologia ci ha aiutato a essere multidisciplinari, orientati a una consulenza olistica. Ciò mi ha stimolato ad approfondire temi di protezione del patrimonio, passaggio generazionale, fiscalità e finanza comportamentale.

Certificazioni

- EFPA – DEFS – EIP
- AIPB
- SDA Bocconi
- Membro Allianz Bank Academy



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Pmi
Aziende

Contatti

Sede principale

Viale Roma, 4
24122 - Bergamo

Mail

dario.vigano@
allianzbankprivate.it

Telefono ufficio

+39 035217896

Sito

dariovigano.allianzbankfa.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/dario-vigano/

MY WEB



SEREGNO



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Tesoreria aziendale
Wealth management
Prodotti passivi - ETF

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Nel corso della mia carriera nel settore Private in diverse realtà bancarie, ho perfezionato le mie abilità nel wealth management. Oggi, in Allianz Bank, offro soluzioni integrate e personalizzate, unendo passione per la finanza e attenzione alla persona. Il mio obiettivo è infatti essere un partner affidabile, offrendo consulenza trasparente e orientata ai risultati, con un approccio multidisciplinare. Affronto le sfide complesse con soluzioni innovative e su misura, puntando sempre alla massima soddisfazione di chi ripone fiducia in me.

MY WEB



Valori

Capacità di ascolto
Riservatezza
Professionalità
Ecletticità
Trasparenza
Intuizione

About

Con oltre 30 anni di esperienza nel private banking e nella consulenza finanziaria, ho maturato una profonda comprensione delle dinamiche legate alla gestione patrimoniale di imprenditori, grandi famiglie e HNWI. Il mio focus è sempre stato trovare soluzioni personalizzate e strategiche per affrontare le sfide del passaggio generazionale e ottimizzare il portafoglio, garantendo una crescita stabile e sostenibile. Grazie a una visione integrata del wealth management, unisco competenze tecniche e relazionali per supportare i clienti in scelte finanziarie cruciali, adattandomi alle loro esigenze in continua evoluzione. L'approccio che utilizzo è mirato a costruire relazioni basate su fiducia e riservatezza, elementi fondamentali per mantenere la continuità patrimoniale.



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via Amatore Sciesa 18, 20831
Seregno (MB)

Mail

marco.zoppellari@
allianzbankprivate.it

Sito

www.allianzbankfa.it/
marcozoppellari/

Mobile

+39 347 37 02 711

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
marco-zoppellari/

Esperienze lavorative

Attualmente Wealth Advisor presso Allianz Bank Financial Advisor, in precedenza Private Banker in Intesa Sanpaolo, UBI Top Private e UniCredit.

Wealth advisory

Mettere a fuoco gli obiettivi della famiglia è il primo passo per impostare correttamente la gestione del patrimonio, attraverso un sapiente impiego degli strumenti disponibili: dai servizi fiduciari alla pianificazione delle attività in campo filantropico, fino al trust, oggetto di un recente intervento del Legislatore, nel contesto del riordino generale del capitolo Successioni e donazioni. Il punto di partenza è predisporre una mappatura degli asset finanziari della famiglia, allocati tipicamente presso intermediari differenti, spesso con logiche di gestione e obiettivi non perfettamente allineati. I patrimoni più complessi, riconducibili a famiglie imprenditoriali, possono trovare una sintesi nei servizi di family office, con funzione di accompagnamento del nucleo familiare nella definizione di una governance efficace ed efficiente, in ottica di trasferimento intergenerazionale della ricchezza. Una conoscenza approfondita delle diverse soluzioni disponibili - e delle rispettive technicalità - è conditio sine qua non per evitare possibili errori e le conseguenze che ne deriverebbero sul piano patrimoniale.



VICENZA



Aree di attività

- Consulenza finanziaria e patrimoniale
- Fusioni & Acquisizioni (M&A)
- Trust & Pianificazione successoria
- Consulenza fiscale
- Family governance
- Gestione investimenti all'estero e rientro

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono Maurizio Casalini, chairman di A.B.Solute Family Office. Credo che ogni rapporto professionale debba essere chiaro e trasparente. Offriamo chiarezza e trasparenza e pretendiamo chiarezza e trasparenza. Con queste regole, lavoriamo al meglio ed il cliente può confidare su questo. Mi attribuiscono di essere meticoloso nel mio lavoro, di non lasciare nulla al caso; è quello che ci distingue dai concorrenti.

A.B.Solute è stata premiata ai Diaman Award 2024 come MIGLIOR SCF ITALIANA con la motivazione: "Absolute si distingue per la capacità di personalizzazione delle soluzioni di investimento, dedizione al cliente e alle sue esigenze e trasparenza delle condizioni."

MY WEB



Valori

- Cura del cliente
- Personalizzazione del servizio
- Riservatezza & Trasparenza
- Empatia



Tipologia clienti

- Imprenditori
- Manager
- Sportivi
- Artisti
- Enti religiosi
- Aziende

About

Possedere qualcosa di prezioso dev'essere motivo per cui andare fieri e orgogliosi, motivo di serenità e non di timori, problemi o preoccupazioni. La filosofia di A.B.Solute trova la sua forza nel tempo, perché il tempo nasconde in sé il naturale ritmo dello sviluppo. Con A.B.Solute potrete contare su un valore del vostro patrimonio costante nel tempo, su una crescita fisiologica, che trova forza in un'evoluzione armonica degli asset che lo compongono. Lo definiamo "patrimonio SOSTENIBILE": soddisfa le esigenze di oggi, senza compromettere la capacità di soddisfare le esigenze delle generazioni di domani. Non condividiamo gli slanci puramente speculativi o uno sfruttamento forzato del capitale. A.B.Solute non offre solo consulenza finanziaria, ma propone un approccio che aumenti la qualità del patrimonio nel tempo, perché basata su una valorizzazione equilibrata, sensata, giusta. Operiamo in totale indipendenza e in piena trasparenza per raggiungere i Vostri obiettivi, consapevoli di possedere le risorse per far fronte ad ogni difficoltà. Vi confronterete con professionisti che svolgono questo compito da molto tempo, ben prima degli shock finanziari che hanno colpito tutto il mondo. E che lo fanno con competenza, esperienza e con il giusto tatto.

Contatti

Sede Principale
Via Battaglione Framarin 14,
Vicenza
Telefono
+39 0444525740
Mail
familyoffice@absolutenet.eu
Maurizio Casalini
maurizio.casalini@absolutenet.eu
Sito
www.absolutenet.eu

Presenza sul mercato

Siamo presenti a Vicenza, ma operiamo in tutto il Veneto, in Friuli-Venezia Giulia e in Emilia Romagna. Nel nostro gruppo è presente anche A.B.Solute Trust&Co, trust company con specifiche skills nella gestione e amministrazioni di trust, anche quale trustee e guardiano professionale, di holding di famiglia e altri veicoli di investimento.

MILANO, PORDENONE



Aree di attività

- Capital markets (debt / equity)
- IPO
- Private clients
- Wealth management
- Family governance
- Corporate finance



Valori

- Leadership
- Indipendenza
- Competenza
- Riservatezza
- Affidabilità
- Problem Solving



Tipologia clienti

- Imprenditori
- HNWI e UHNWI
- Pmi
- Società quotate
- Clienti istituzionali
- Grandi famiglie

Anni di esperienza

37+

Qualcosa di più

La grande sfida dell'uomo del terzo millennio, nella vita come nel lavoro, è quella di ottimizzare la gestione delle risorse alla ricerca di soluzioni sempre più ampie in tempi sempre più brevi. La complessità dei mercati e l'intensità dei fenomeni che li caratterizzano, richiedono soluzioni che sono molto spesso il frutto di un insieme di competenze diversificate e le migliori soluzioni sono quelle che uniscono esperienza, metodo ma anche l'intuizione delle idee.

About

Andrea Caraceni è Laureato in Economia Aziendale specializzazione in Finanza Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, è iscritto all'Ordine dei dottori commercialisti di Milano e al Registro dei revisori legali. Andrea ha sviluppato la propria carriera all'interno del sistema finanziario in Credito Romagnolo (mercati primario, monetario e derivati, collocamento e finanza d'impresa, tesoreria valuta, swaps and derivatives, e forex), in Banca Profilo (responsabile del corporate desk) ed in Interbanca (responsabile area finanza).

Fondatore nel 2000 del Gruppo Corporate Family Office, ha guidato la sua evoluzione fino a farlo diventare il principale Multi Family Office indipendente italiano. Il Gruppo, sotto la sua leadership come amministratore delegato e direttore generale, si articola in tre divisioni strategiche:

- CFO SIM S.p.A. - specializzata in wealth management e investment banking
- CFO Insurance Brokers - dedicata a soluzioni assicurative e previdenziali personalizzate
- CFO Credit Brokers - focalizzata sulla consulenza e mediazione creditizia.

Certificazioni

- Dottore commercialista e revisore dei conti

Contatti

Sede Principale
Via Dell'Annunciata 23/4
20121 Milano
Mail
info@cfofamilyoffice.com
Sito
www.cfofamilyoffice.com
Telefono
+39 0230343350
LinkedIn
www.linkedin.com/company/cfofamilyoffice/86636667/admin/dashboard/

Esperienze lavorative

Andrea Caraceni, ricopre inoltre posizioni di rilievo in diverse holding industriali e organizzazioni del terzo settore, contribuendo attivamente allo sviluppo del tessuto imprenditoriale e sociale del Paese.

MY WEB



ROMA



Aree di attività

Wealth management
Passaggio generazionale
Pleasure Asset
Pianificazione fiscale
Pianificazione immobiliare
Pianificazione internazionale



Valori

Visione strategica
Passione per il nostro lavoro
Problem solving



Tipologia clienti

Sportivi
Imprenditori
Grandi famiglie
Top Manager
Artisti

Anni di esperienza

00+

Qualcosa di più

Una corretta ed adeguata pianificazione patrimoniale è fondamentale nella vita di ogni sportivo perché consente di preservare i sacrifici di una carriera e di non dover modificare il proprio stile di vita negli anni successivi. Wealth Sport Management affianca gli sportivi nella scelta della soluzione migliore per la gestione, protezione e conservazione del patrimonio, con l'obiettivo di tramandare il benessere alle generazioni future. Grazie ad un approccio focalizzato sugli interessi del singolo, Wealth Sport Management offre una consulenza tailor made per rispondere alle esigenze dei grandi patrimoni che, sempre in misura maggiore, richiedono soluzioni strategiche ed integrate.

MY WEB



About

Wealth Sport Management è una realtà specializzata nei servizi di consulenza in materia di wealth planning con focus specifico sugli sportivi professionisti. La nostra mission è accompagnare gli sportivi nell'individuazione degli strumenti e delle soluzioni giuridiche, fiscali, finanziarie e assicurative più adeguate alla gestione, protezione, conservazione e trasmissione della loro ricchezza. A sostegno degli sportivi, Wealth Sport Management collabora con primarie strutture di Private Banking e Family Office, nonché con società fiduciarie e trust company di caratura internazionale, con l'unico obiettivo di garantire soluzioni individuali integrate nel rispetto della specifica composizione di ciascun patrimonio ed in sintonia con le esigenze personali.

Contatti

Sede Roma

Via Giovanni Paisiello n. 27 - 00198

Mail

info@
wealthsportmanagement.com
info@lexside.it

Sito

wealthsportmanagement.com
lexside.it

Telefono

+39 0687807264

Presenza sul mercato

Wealth Sport Management è un progetto sviluppato da LEXSIDE – Studio Legale e Tributario, e vuole essere un punto di riferimento costante per gli sportivi professionisti. Le nostre sedi sono a Roma e Milano, ma operiamo su tutto il territorio nazionale ed estero anche grazie al network che siamo riusciti a creare nel corso degli anni.

MILANO, GENOVA



Aree di attività

- Trustee professionale
- Trust di famiglia e societari
- Trust per beni storici e collezioni d'opere d'arte



Soft skills

- Affidabilità
-
-
-
-
-



Tipologia clienti

- Grandi famiglie
- Imprenditori
- Liberi professionisti
- UHNWI
-
-

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Ha fondato nel 2004 assieme ad altri professionisti una delle prime società trustee indipendenti in Italia, la Beni in Trust srl, di cui è amministratore, per l'istituzione e gestione solo di trust interni con focus su patrimoni storico artistici e collezioni di opere d'arte.

About

- Laurea in Giurisprudenza presso Università degli Studi di Genova ;
- Master in Diritto dei Trust diretto dal Prof. Maurizio Lupoi;
- Specializzato in diritto e gestione dei Trust interni ;
- Svolge l'attività di Trustee Professionale in Italia.

Certificazioni

- Accreditato al Registro dei Professionisti esperti di Trust dall'Associazione il Trust in Italia (www.il-trust-in-italia.it)
- Full member di STEP (Society of Trust and Estate Practitioners) al n. 264778 (www.step.org)

Contatti

- Sede principale**
Via Assarotti 52/4, 16122, Genova
- Ufficio Milano**
Via Andrea Appiani 7, Milano
- Mail**
m.molinari@beni-in-trust.it
info@beni-in-trust.it
- Sito**
www.beni-in-trust.it
- Telefono**
+39 010883026
- LinkedIn**
www.linkedin.com/in/matteo-molinari-88179825/

Esperienze lavorative

Si occupa di diritto dei Trust ed esercita l'attività di Trustee da più di vent'anni.

MY WEB





Aree di attività

- Pianificazione patrimoniale
- Diritto successorio
- Passaggio generazionale
- Trust
- Pianificazione internazionale
- Pianificazione fiscale



Soft skills

- Affidabilità
- Empatia
- Perseveranza
- Capacità di anticipare i cambiamenti
- Dedizione
- Visione globale



Tipologia clienti

- HNWI e UHNWI
- Grandi famiglie
- Top Manager
- Imprenditori
- Multinazionali
- Enti del Terzo Settore

Anni di esperienza

24+

Qualcosa di più

Amo il mio lavoro, che è stato il mio primo ed unico figlio fino a quaranta anni; ho poi pensato di affiancargli Francesco e Niccolò che insieme a mio marito riempiono la mia vita e il mio tempo libero. Sono negata per ogni tipo di sport ma mi tengo in forma viaggiando appena posso e correndo dietro ai miei bimbi al parco nei fine settimana.

About

Avvocato, specializzata nel diritto dei trust. Dopo un percorso ventennale all'interno di primari istituti di credito in cui ho rivestito funzioni apicali nel settore dei servizi fiduciari e dei trust, nel 2018, insieme ad Angelo Busani e a Domenico Mazzone ho fondato La Trust Company S.p.A. La Trust Company nasce dalla volontà di creare una realtà innovativa e indipendente, specializzata nella progettazione e gestione di trust e di soluzioni personalizzate per la protezione, conservazione e per il passaggio generazionale di beni personali e aziendali. Ad oggi la società rappresenta una delle trust company più importanti a livello nazionale e internazionale. Membro di Step e Professionista Accreditato dell'Associazione il Trust in Italia, relatrice a convegni e master, ho al mio attivo pubblicazioni su riviste specializzate e due monografie sul trust, di cui l'ultima del 2023 edita da Il Sole 24 Ore.

Certificazioni

- Abilitazione alla professione di avvocato;
- Specializzazione in:
 - discipline bancarie presso l'Università degli Studi di Siena;
 - diritto tributario presso l'Università di Bologna;
 - diritto dei trust presso l'Università di Genova.

Contatti

Sede Milano

Via Bocchetto, n. 6

Sede Firenze

Via della Condotta, n. 12

Mail

sarro@latrustcompany.com

Telefono

+39 0299770180

Sito

www.latrustcompany.net

Esperienze lavorative

- La Trust Company Spa (2018-attuale)
- Studio Associato- KPMG (2018-2020)
- Gruppo Banca Esperia (Medio-banca) - Esperia Trust Company S.R.L. (2010-2017)
- Gruppo Banco Popolare - Aletti Fiduciaria S.p.A. (2006-2009)
- Gruppo Mps - Direzione Generale (2000-2006)

MY WEB





Aree di attività

Consulenza fiscale
Passaggio generazionale
Trust
Contenzioso tributario
Fiscalità internazionale
Diritto successorio



Soft skills

Empatia
Pazienza
Capacità di risolvere problemi
Comunicazione efficace e assertiva
Affidabilità
Visione strategica



Tipologia clienti

Grandi famiglie
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Multinazionali
Enti del terzo settore

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

Dal 1999 faccio parte dell'associazione "Il trust in Italia, Ets", ove ho ricoperto e ricopro diversi ruoli direttivi, essendo stato anche presidente del registro dei trustee professionali. Da diversi anni sono anche "Full member di STEP" ove sono attivo anche a livello di partecipazione ai vari gruppi di studio sul trust e la pianificazione patrimoniale. Ho pubblicato numerosi articoli di tipo scientifico sul trust, sono coautore della monografia "Il passaggio di consegne tra trustee" ed. WKI. Ho contribuito ai libri "Commento alla Circolare 34/E, ed. WKI e "I trust" ed. Zanichelli.

About

Avvocato tributarista e trustee professionale. Mi occupo prevalentemente di diritto e fiscalità dei trust, di contenzioso tributario e di questioni fiscali connesse a operazioni di M&A, tassazione domestica e internazionale e pianificazione patrimoniale e successoria. La mia carriera è cominciata a metà degli anni 90 lavorando in uno studio americano dove ho avuto modo di conoscere il mondo dei trusts. Grazie a questa esperienza, ho consigliato e creato trust in vari settori, ideando tra gli altri trust di famiglia, di garanzia, trust Onlus e il primo trust multicollettivo per il 'dopo di noi'. Ho redatto anche uno dei pochi blind trust in Italia, il primo trust per conti dedicati agli appalti pubblici, uno dei primi trust per investimenti speculativi e l'unico trust antimafia che ha superato le verifiche prefettizie.

Certificazioni

- Socio dal 1999 dell'associazione "Il trust in Italia", fondata dal prof. Maurizio Lupoi
- Iscritto nel Registro dei Professionisti Accreditati tenuto dall'associazione "Il Trust in Italia, Ets" già Presidente del Comitato di gestione del Registro dei Trustee Professionali
- Full member of STEP e già coordinatore del SIG Charities
- Vicepresidente dell'Associazione Difensori Tributari (ADT) fondata da Cesare Glendi

Contatti

Mail

dario@studiolatrofa.com
info@midadtrust.it

Sito personale

www.studiolatrofa.com

Sito

www.midadtrust.it

Esperienze lavorative

Dopo alcuni anni trascorsi a Milano nel dipartimento fiscale dello studio legale tributario di Ernst & Young, ho proseguito la mia carriera a Roma nello studio del Prof. Franco Paparella. Successivamente ho costituito lo Studio Legale Tributario Latrofa e la Mida Trust Company s.r.l., con sedi a Milano e Taranto.

MY WEB





Aree di attività

Mandati Fiduciari
Supervisione degli investimenti finanziari
Wealth Planning
Trust
Fiscalità su valute
Recupero doppia imposizione



Soft skills

Indipendenza
Competenza
Riservatezza
Assenza di conflitti di interesse
Attenzione al Cliente
Accuratezza ed efficienza operativa



Tipologia clienti

Detentori di patrimoni complessi
Persone fisiche di nazionalità italiana o estera
Persone giuridiche di nazionalità italiana o estera, incluse fondazioni, società semplici o trust

Anni di esperienza

65+

Qualcosa di più

Accanto alla tradizionale attività di amministrazione fiduciaria, Unione Fiduciaria ha progettato e attivato nuovi servizi a supporto dei patrimoni

- pianificazione del patrimonio personale e societario nel suo complesso;
- controllo dei costi connessi agli investimenti finanziari e non;
- analisi della performance e del rischio degli investimenti finanziari;
- analisi patrimoniale, immobiliare e aziendale;
- assistenza nella selezione degli Intermediari;
- asset protection e passaggio generazionale;
- realizzazione e gestione di Trust.

About

Unione Fiduciaria, società fiduciaria indipendente fondata nel 1958, offre servizi organizzativi, amministrativi e fiscali a supporto di società, intermediari e patrimoni personali, anche complessi.

Leader in Italia per masse in amministrazione, Unione Fiduciaria svolge da oltre sessant'anni la propria attività di amministrazione fiduciaria di beni in Italia e all'estero con serietà, professionalità e assenza di conflitti di interesse.

Una struttura solida e indipendente, che attualmente annovera nella propria compagine sociale più di venti importanti banche italiane.

Contatti

Sede

Via Amedei, 4, 20123 Milano

Sito

unioenefiduciaria.it

Telefono

+39 0272422 1

LinkedIn

www.linkedin.com/company/unione-fiduciaria

Presenza sul mercato

I nuovi servizi a supporto del patrimonio di Unione Fiduciaria sono affidati al dipartimento 'Top Client' dedicato ai patrimoni complessi e nato per supportare nell'ottimizzazione, pianificazione e protezione del patrimonio familiare e societario.

MY WEB



MILANO



Aree di attività

Wealth Planning e Monitoring
Assistenza a Family Office
Assistenza legale e fiscale
Assistenza alle holding
Human Capital
ESG & Impact investing

Anni di esperienza

100+

Qualcosa di più

Deloitte Private offre soluzioni personalizzate nei settori della Pianificazione Patrimoniale (fiscale, legale e finanziaria-Multi Family Office) e supporta investitori, famiglie e consulenti nel monitoraggio e ricognizione degli investimenti in attività liquide e illiquide, usando software di aggregazione di portafoglio integrati con sistemi contabili e di reporting. Definisce progetti su temi di investimento sostenibile, impact investing e filantropia, di implementazione del family office e di gestione fiscale, legale e human oriented del passaggio generazionale. Propone soluzioni multidisciplinari per le PMI di proprietà degli assistiti.

MY WEB

Deloitte.
Private



Valori

Indipendenza
Multidisciplinarietà
Personalizzazione



Tipologia clienti

Imprenditori
Family office
Investitori privati
Private equity
Imprese familiari e pmi
Start-up

Contatti

Ernesto Lanzillo

Deloitte Private Leader Area
Central Mediterranean
(Italia, Grecia e Malta)
elanzillo@deloitte.it

Andrea Circi

NSE Deloitte Private
Tax & Legal Leader
acirci@sts.deloitte.it

Andrea de Nardis

Head of Private Wealth & Family
Offices
adenardis@deloitte.it

Marco Maria Arena

Private Wealth & Family Offices
Director
maarena@deloitte.it

Roberta Ghilardi

Sustainability Manager
rghilardi@deloitte.it

Sede principale

Via Santa Sofia, 28, 20122 Milano

About

Deloitte è una tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, dove è presente dal 1923. A maggio 2018, ha lanciato ufficialmente in Italia Deloitte Private, la business solution strategica, attiva in 40 paesi. In virtù dell'esperienza maturata nei contesti più diversi, Deloitte Private sviluppa progetti di collaborazione fondati sulle reali esigenze espresse dai Clienti, creando per loro soluzioni "su misura" in base alle loro dimensioni e alla loro storia. Partendo dall'ascolto dei bisogni, Deloitte Private si affianca al cliente con l'aspirazione di posizionarsi come Trusted Business Advisor. In tale contesto, è in grado di fornire un'assistenza multidisciplinare per le imprese familiari e gli imprenditori, i family office e gli investitori privati, i private equity, nel loro approccio alle Pmi quotate e non quotate e alle start-up oggetto di investimento. In particolare, per il target Private Wealth & Family Offices, Deloitte Private fornisce soluzioni che rispondono alle esigenze dei clienti su 4 livelli: la famiglia, l'impresa, la ricchezza privata e i family office, su tematiche tax&legal, financial advisory, audit, risk advisory e consulting (in ambiti strategy, technology e human capital). Il network Deloitte oggi conta in Italia circa 13mila persone, distribuite su 24 sedi e su tutto il territorio nazionale. Le risorse che, in termini di FTE, operano nel servizio Private Wealth&Family Office sono 25.



Aree di attività

- ESG, SRI e Impact Investing
- Corporate governance
- Family business
- Economia reale
- Finance, M&A e operazioni straordinarie
- Arte e Patrimoni culturali

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

È laureata in giurisprudenza con il massimo dei voti. Appassionata d'arte e design, musica e danza classica, che ha praticato per molti anni, e di innovazione nel rispetto della tradizione, è fortemente convinta di come un incontro di saperi diversi possa generare grande valore.

MY WEB



Soft skills

- Visione strategica
- Comunicazione e Relazione
- Creatività e Pensiero laterale
- Imprenditorialità
- Interdisciplinarietà



Tipologia clienti

- Imprenditori
- Aziende
- Società quotate
- Fondazioni
- Private equity

About

Top manager di lungo corso, ha una consolidata esperienza nel settore finanziario, ove ha ricoperto posizioni di vertice, maturata prima nel gruppo Zurich, dove ha iniziato, e poi nel gruppo Azimut, quotato alla Borsa di Milano e parte dell'indice FTSEMib, del quale è stata Direttore Generale e poi co Amministratore Delegato, avendo seguito il gruppo nel suo percorso di sviluppo, innovazione e crescita, con la realizzazione dei progetti strategici. Lunga e qualificata è anche l'esperienza maturata come Consigliere di Amministrazione di società italiane e estere, quotate e non. Da vari anni si dedica all'insegnamento in ambito universitario: è Professore a contratto di Diritto dei Mercati e degli Intermediari Finanziari in Università Bocconi e di Finanza Sostenibile e Governance e Sostenibilità in Master specializzati e corsi executive, di cui è anche Direttore Scientifico, presso l'Università Cattolica di Milano, Graduate School of Sustainable Management Altis, oltre che di Soft e Management Skills e Leadership. È invitata come Keynote speaker e relatore in seminari e conferenze nazionali e internazionali su varie tematiche. Da diversi anni è membro di Comitati Scientifici, Advisory Board e Consigli di Amministrazione in differenti ambiti.

Contatti

Mail
paolamungo@yahoo.it
Profilo We Wealth
www.we-wealth.com/talents/
paola-mungo



MILANO



Aree di attività

Filantropia strategica
Pianificazione percorso filantropico
Impostazione portafoglio progetti
Gestione del processo donativo
Valutazione performance filantropica

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Prima di stabilirsi in Italia ha lavorato in 14 paesi in 4 continenti, parte integrante del suo DNA è la prospettiva globale. Queste esperienze la aiutano oggi a gestire i progetti dei clienti in diverse parti del mondo.

MY WEB



Soft skills

Capacità relazionali
Mentalità analitica
Capacità di ascolto
Sensibilità ed empatia

About

Fondatrice di Philanthropoid, un'advisory boutique indipendente di filantropia strategica. Lavora come philanthropy advisor per individui, family office e fondazioni di famiglia che svolgono attività di erogazione filantropica e investimenti a impatto sociale. Laureata in Relazioni Internazionali, ha conseguito il Diploma Post-Graduate in Filantropia Strategica e poi un Master in Family Office. Per più di 10 anni ha lavorato per diverse Organizzazioni internazionali (Nazioni Unite, Croce Rossa, nonprofit) nell'ambito della cooperazione internazionale. È docente a contratto dell'Università Cattolica di Milano e di altri enti di formazione sulle tematiche della filantropia efficace. Co-autrice del manuale di filantropia strategica "Filantropia 2.0, istruzioni per l'uso" (FrancoAngeli, 2021). Membro delle associazioni internazionali di categoria: Philanthropy Impact, Effective Altruism, P150.

Certificazioni

- Master in Family Office
- Advanced Fellowship in Effective Altruism, Stanford University
- Co-vincitrice International Research in Philanthropy Award (2018)



Tipologia clienti

HNWI
Family Office
Fondazioni di famiglia

Contatti

Mail

u.swierczynska@philanthropoid.it

Sito

www.philanthropoid.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/swierczynska

Esperienze lavorative

- Advisor filantropico indipendente dal 2016 (focus geografico: mercato italiano e internazionale)
- Specialista di emergenze e interventi umanitari (Nazioni Unite, British Red Cross, Save the Children UK)
- Professore a contratto dell'Università Cattolica di Milano (Filantropia, fondazioni e grant writing)

Tax & Legal

La gestione di patrimoni complessi spesso ha implicazioni di natura legale e fiscale che richiedono la massima attenzione. La pianificazione successoria, ad esempio, obbliga a prendere in esame una pluralità di scenari e di possibili strumenti, con caratteristiche specifiche. Si tratta, per altro, di una materia in costante evoluzione, come testimoniano i recenti interventi del Legislatore con la Riforma Fiscale. D'altra parte, la presenza di attività, interessi e relazioni che, non di rado, superano i confini di un solo Paese, chiama in causa tematiche di diritto e fiscalità internazionale. In uno scenario che si fa sempre più complesso - tanto per le imprese, che per le famiglie e i singoli individui - è fondamentale potersi affidare a una rete di professionisti di comprovata esperienza, con competenze talvolta molto specifiche, capaci di individuare le soluzioni più efficaci per gestire, proteggere e trasferire il patrimonio alle nuove generazioni. *We Wealth* ha selezionato i migliori esperti e consulenti del panorama nazionale (e non solo) in area tax & legal.

PARMA



Aree di attività

Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Consulenza fiscale
Fiscalità internazionale
Investimenti in start up
Trust



Valori

Professionalità
Precisione
Lavoro di squadra
Etica
Flessibilità
Tempestività



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Multinazionali
Start Up
Aziende

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Crediamo fortemente nel nostro approccio professionale, discreto e multidisciplinare, per offrire al cliente le migliori proposte sulla base delle esigenze rappresentate: crediamo altresì con forza che anche un approccio propositivo verso il cliente faccia parte della nostra proposta di valore.

About

AGFM è una struttura professionale di Dottori Commercialisti che fornisce consulenza alle aziende (anche non residenti), agli imprenditori ed alle persone fisiche residenti non, con un approccio specialistico multidisciplinare. Nato nel 1998 per riunire le esperienze dei quattro fondatori, da allora lo Studio assiste i propri clienti con competenza, efficacia e riservatezza offrendo un supporto professionale in ogni ambito dell'operatività aziendale e societaria. Inoltre, lo Studio, affiancando da sempre gli imprenditori nella crescita delle loro aziende, ha maturato particolare esperienza in tutti gli aspetti che riguardano il ricambio generazionale, la protezione del patrimonio, la fase di exit, etc. con una visione complessiva degli aspetti fiscali, societari e di bilancio, avendo sempre particolare riguardo ai delicati aspetti fiscali. Il nostro team è composto da professionisti e da una rete di collaboratori che hanno sviluppato esperienze in ambito accademico e nelle professioni di dottore commercialista, revisore e management consulting. Le sedi operative sono a Parma e a Milano. AGFM è inoltre parte del network internazionale IAG con sedi in oltre 30 paesi tramite il quale può affrontare tematiche di natura transnazionale con propri referenti tax e legal.

Contatti

Sede principale

Parma, Viale Mentana n. 150

Mail

michele.tardini@agfm.it

Sito

www.agfm.it

Telefono

+39 0521206160

LinkedIn

it.linkedin.com/company/studio-agfm

MY WEB

AGFM





Aree di attività

Consulenza fiscale/legale
Family governance
Pianificazione successoria
Trust
Pianificazione internazionale
Contenzioso tributario



Valori

Approccio interdisciplinare
Attenzione al cliente
Specializzazione legale e fiscale
Lavoro di squadra
Problem solving
Seniority



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Aziende
Società quotate
Multinazionali

Anni di esperienza

47 +

Qualcosa di più

Fondato nel 1977, Biscozzi Nobili è tra gli studi professionali leader in Italia nel settore tributario con la caratteristica distintiva di fornire una consulenza integrata e sinergica tra le aree fiscale, legale, anche per le attività di M&A e di corporate finance, e del contenzioso tributario.

About

Capacità di coniugare le migliori competenze del settore fiscale e legale per fornire una consulenza integrata, consolidata esperienza, relazioni privilegiate con network internazionali, sono questi i punti di forza dello Studio che basa la propria value proposition sui valori di indipendenza, vicinanza al cliente e aggiornamento professionale. Lo Studio si occupa di fornire consulenza fiscale nell'attività di ordinaria gestione aziendale e a sostegno dello sviluppo organizzativo e strategico, inclusa la consulenza in materia di imposte dirette e indirette e di bilancio d'esercizio, anche attraverso la redazione di pareri e lo svolgimento di mandati di due diligence. Biscozzi Nobili dispone di avvocati specializzati in diritto societario, diritto immobiliare e dei mercati finanziari. Offre consulenza su tematiche di carattere ordinario e straordinario, anche in fase pre-contenziosa e contenziosa. Fornisce assistenza legale societaria per: operazioni di M&A, società quotate in Borsa, attività di contrattualistica interna e internazionale, modelli 231 e risk management e ristrutturazione del debito. Biscozzi Nobili è specializzato in contenzioso soprattutto nei rapporti con l'Agenzia delle Entrate, si occupa di richieste di rimborso tasse e imposte e interpelli. Gli avvocati tributaristi assistono i clienti nelle eventuali fasi di pre-contenzioso contenzioso e per instaurare e gestire procedure di infrazione in ambito comunitario.

Contatti

Mail

gianluca.boccalatte@sbnp.it
luigi.garavaglia@sbnp.it
emilio.gnech@sbnp.it

Sito

www.sbnp.it

Indirizzo

Via Torino, 2 (angolo Piazza Duomo), 20123 Milano (MI)

Telefono

+39 027636931

LinkedIn

www.linkedin.com/
company/biscozzi-
nobili/?originalSubdomain=it

MY WEB



BERGAMO, TREVIGLIO, GRUMELLO DEL MONTE



Aree di attività

- Consulenza societaria
- Consulenza fiscale/tributaria
- Consulenza del lavoro
- Riorganizzazioni aziendali e passaggio generazionale
- ESG e finanza sostenibile



Valori

- Versatilità
- Dinamismo
- Esperienza
- Impegno
- Professionalità
- Competenza



Tipologia clienti

- PMI
- Spa / Srl
- Società quotate

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

Studio BNC è una realtà versatile, dinamica e propositiva ma, soprattutto, improntata al futuro, anche grazie al percorso intrapreso recentemente verso la sostenibilità, con la costituzione di un focus team dedicato al tema ESG – Environmental, social, and corporate governance. Il focus team si occupa di introdurre sia al proprio interno, sia all'esterno verso i clienti, principi e linee guida per integrare aspetti ambientali, sociali e di governance nelle strategie di business. Tra le diverse attività svolte anche il supporto alla redazione di bilanci di sostenibilità.

About

Studio BNC – Berta, Nembrini, Colombini & Associati, nasce dalla fusione degli studi Berta Nembrini & Associati e Colombini & Associati che hanno unito la loro ventennale esperienza e le distinte competenze specialistiche, per fornire un servizio completo ed efficiente nell'ambito della consulenza societaria, fiscale/tributaria e del lavoro. Studio BNC è una realtà flessibile e dinamica, attenta sia ai percorsi di crescita interna e alla valorizzazione dei professionisti che operano al suo interno, sia alla creazione di partnership strategiche con realtà del territorio, per fornire ai propri clienti una consulenza a 360°. Il team, oggi composto da più di 100 tra professionisti, consulenti e staff, si modula per soddisfare le molteplici e articolate esigenze della clientela e fornire risposte concrete e valorizzanti. Inoltre, lo Studio è in grado di operare sia sul territorio nazionale che internazionale.

Contatti

Sede principale

Bergamo, via G. Mazzini, 4

Mail

info@studiobnc.it

Sito

www.studiobnc.it

Telefono

+ 39 0352286999

LinkedIn

www.linkedin.com/company/studio-bnc/

Presenza sul mercato

Negli ultimi anni lo Studio ha unito le forze con la società 4WARD Consulting per istituire Before Advisory Srl, facilitando agli imprenditori l'accesso al mercato dei capitali e il dialogo con gli investitori, e con Conlabora Srl – Società Benefit – per fornire servizi innovativi a supporto delle imprese.

MY WEB





Aree di attività

Private clients
Diritto successorio e passaggio generazionale
Asset Protection e Trust
Pianificazione patrimoniale
Fiscalità internazionale
Fiscalità finanziaria e immobiliare



Valori

Approccio interdisciplinare
Lavoro di squadra
Seniority
Empatia con il cliente
Visione di lungo periodo
Passione



Tipologia clienti

Hnwi e Uhnwi
Famiglie
Imprenditori
Sportivi
Top manager

Anni di esperienza

23+

Qualcosa di più

Avvertiamo la responsabilità di aiutare i clienti a prendere alcune delle decisioni più importanti della propria vita, quali passaggi generazionali o relocation familiari in un diverso Paese, e per questo mettiamo a disposizione, in un corale gioco di squadra, un mix di competenze interne ed esterne allo studio (membro di www.itsgnetwork.com).

About

Dopo un percorso di oltre 20 anni, tra servizi fiduciari e consulenza fiscale a favore di "private clients", Massimo Caldara decide nel giugno 2020 di fondare Caldara & Associati, mosso dall'ambizione di riunire in un nuovo Studio sia vecchi che nuovi colleghi, accumulati dalla stessa passione per il lavoro, e soprattutto dagli stessi valori e ideali.

La discontinuità generata dalla pandemia ha permesso di creare i presupposti per un nuovo modello organizzativo, che vede all'opera oggi un gruppo non solo di "liberi professionisti", ma soprattutto di "professionisti liberi", realmente motivati e in sintonia con la "mission" dello Studio.

Tutti coloro che si sono uniti a Caldara & Associati hanno portato con sé un ricco bagaglio di esperienze tecniche e umane, e hanno contribuito a formare un team di professionisti specializzati in materia legale, fiscale e finanziaria che è in grado di offrire soluzioni di wealth planning e servizi di family office.

L'idea di proporre una consulenza multidisciplinare è sorretta dalla convinzione che la corretta pianificazione non possa prescindere da un lavoro di squadra nella quale ogni attore, con le proprie qualità e differenze, gioca un ruolo fondamentale.

Contatti

Mail

info@caldaraeassociati.it
familyoffice@caldaraeassociati.it
m.caldara@caldaraeassociati.it
m.moscardi@caldaraeassociati.it
g.mazzola@caldaraeassociati.it

Sito aziendale

www.caldaraeassociati.it

Sede principale

Milano – Piazza del Duomo, 20

I nostri uffici

Milano – Piazza del Duomo, 20
Firenze – Via dei Conti, 3

MY WEB





Aree di attività

Diritto tributario
Contenzioso Tributario
Fondi di Investimento
Operazioni straordinarie e M&A
Pareristica
Fiscalità finanziaria e immobiliare



Valori

Alta specializzazione dei Professionisti
Fitta rete di relazioni internazionali
Trasparenza
Responsabilità



Tipologia clienti

SGR e Fondi di investimento
Banche e Istituzioni finanziarie
Operatori finanziari
Gruppi industriali italiani ed internazionali
Single e multi-family office
Top manager

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Lo Studio Legale e Tributario Di Tanno Associati - con sedi a Roma e Milano ed un team di circa 40 professionisti di cui 12 partner - è riconosciuto dalle maggiori pubblicazioni specializzate internazionali come realtà al top nel settore tax, per competenza, professionalità, importanza dei clienti e delle operazioni realizzate.

About

Fondato nel 1986, Di Tanno Associati è da tempo un punto di riferimento, in Italia, nella consulenza legale tributaria per competenza, professionalità e capacità di visione. Nel novembre 2022 lo Studio ha proseguito nel percorso di specializzazione con l'ingresso di un team composto da due partner e due associate, che hanno aperto una nuova practice dedicata al penale tributario e societario, potenziando le sedi di Roma e Milano. Nell'ambito della propria attività Di Tanno Associati assiste importanti Fondi di investimento, Banche, Operatori finanziari e Gruppi industriali italiani ed internazionali, per tutte le tematiche inerenti la costituzione e strutturazione di fondi d'investimento, la fiscalità M&A e delle riorganizzazioni societarie anche cross-border, nella tassazione delle società e dei gruppi e nella fiscalità internazionale ed europea.

Di Tanno Associati assiste, altresì, single e multi-family office sugli aspetti civilistici e fiscali inerenti la gestione del patrimonio familiare, quali ad esempio successioni e donazioni, PIR, trust, patti di famiglia, passaggio generazionale, nonché la pianificazione delle strutture di investimento in club deal e fondi d'investimento.

Contatti

Roma

Via Crescenzo, 14 - 00193

Tel: +39 06 845661

Milano

Via Borgogna, 8 - 20122

Tel: +39 02 762131

Sito

www.ditanno.it

Partner

Renzo Amadio – Roma
Laura Ambrosi – Milano
Fabio Brunelli – Roma / Milano
Roberto Della Vecchia - RM/MI
Tommaso Di Tanno – RM/MI
Fabrizio Iacuitto – Roma
Antonio Iorio – Roma
Luca Marraffa – Milano
Emanuele Marrocco – Roma
Enrico Pauletti – Milano
Marco Sandoli – Milano
Marianna Tognoni – Roma

MY WEB

DI TANNO ASSOCIATI
Studio Legale e Tributario





Aree di attività

Pianificazione fiscale
Riorganizzazione di imprese familiari
Passaggio generazionale
Family Governance
Check-up fiscali
Contenzioso e Precontenzioso tributario



Valori

Professionalità
Metodo
Passione
Esperienza
Specializzazione



Tipologia clienti

Famiglie di Imprenditori
Gruppi Industriali
Piccole e Medie Imprese
Fondi di investimento
Privati

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Ebreo & Partners ha un'esperienza consolidata nell'assistere gli imprenditori e le loro famiglie nelle fasi delicate del passaggio generazionale e della riorganizzazione, pianificazione e protezione dei patrimoni. In questa area di attività mette a disposizione dei clienti un approccio propositivo e orientato alla risoluzione dei problemi, un affiancamento nella individuazione delle migliori opportunità e una consulenza sempre su misura.

About

Ebreo & Partners è una società tra professionisti di Milano specializzata in materia tributaria e societaria, che fa della consulenza personalizzata a imprese e famiglie uno dei suoi punti caratteristici. Si occupa di riorganizzazione, pianificazione fiscale e protezione dei patrimoni, di passaggio generazionale, di operazioni straordinarie, di contenzioso e precontenzioso tributario, di assistenza nelle verifiche tributarie e di gestione delle problematiche fiscali, di compliance societaria, di fiscalità dei processi di internazionalizzazione delle imprese. Le connessioni con il mondo accademico ed editoriale favoriscono un costante sviluppo e aggiornamento delle competenze. La creazione di accordi in rete con realtà professionali specializzate in materie complementari consente di fornire un servizio integrato e di qualità. E' stata fondata da Pietro Ebreo, Dottore Commercialista e Revisore Legale, che ricopre incarichi in consigli di amministrazione e collegi sindacali di società, anche quotate o vigilate (Consob, Banca d'Italia). Adjunct Professor di Fiscalità d'Impresa GSoM Politecnico di Milano e docente al Master Tributario del Sole 24 Ore, è componente del Comitato Scientifico della Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano, membro del Cda di Eurodefi Professional Club of Tax, Legal & Financial Advisers e di diverse associazioni milanesi.

Contatti

Sede Milano

Via Manfredo Camperio, 9 20123

Mail

p.ebreo@studioebreo.it
studio@studioebreo.it

Sito

studioebreo.com/

Telefono

+39 0230322550

Presenza sul mercato

Boutique professionale attiva da oltre 30 anni, Ebreo & Partners assiste imprese e gruppi nell'ottimizzazione, gestione e trasferimento di patrimoni personali e di famiglia, nel passaggio generazionale e nella pianificazione successoria, nella creazione di holding, trust e altre strutture cassaforte, nella protezione e nella governance dei patrimoni, nelle verifiche fiscali e nel contenzioso e precontenzioso tributario.

MY WEB

EBREO & PARTNERS
STUDIO TRIBUTARIO E SOCIETARIO



EY-FINANCIAL SERVICES STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

FINANCIAL
SERVICES

MILANO



Aree di attività

Consulenza Fiscale, Legale e Regolamentare
Pianificazione Internazionale
M&A e Riorganizzazioni societarie
Contenzioso Tributario
Pianificazione Successoria e passaggi generazionali

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

I servizi fiscali e legali di EY nell'ambito dei Financial Services si distinguono per la loro capacità di offrire soluzioni integrate e personalizzate, che rispondono alle esigenze specifiche dei clienti. Grazie a un team di esperti altamente qualificati, EY è in grado di fornire consulenza fiscale e legale strategica e operativa, supportando le istituzioni finanziarie e i suoi clienti nel rispetto delle normative fiscali e legali in continua evoluzione. Inoltre, l'approccio innovativo e l'utilizzo di tecnologie avanzate permettono di ottimizzare i processi e migliorare l'efficienza operativa.

MY WEB



Valori

Innovazione
Centralità del cliente
Alta specializzazione
Interconnessione con il network internazionale
Multidisciplinarietà

About

In EY, crediamo che gestire gli obblighi fiscali e legali in modo responsabile e proattivo possa fare una differenza decisiva. I nostri team specializzati Tax & Law offrono competenze tecniche, esperienza e profonda conoscenza dei settori bancario, finanziario e assicurativo, unite al forte impegno per un servizio di qualità, qualunque siano le esigenze dei nostri clienti.

Creiamo team fortemente connessi con il network EY di esperti presente in oltre 150 paesi, che possono fornire consulenza su pianificazione fiscale, compliance e rendicontazione e aiutare le istituzioni finanziarie a mantenere relazioni costruttive con le autorità fiscali, ovunque operino. I nostri fiscalisti e legali collaborano con i clienti per ridurre le inefficienze, mitigare i rischi e migliorare le opportunità. I professionisti EY sono impegnati a offrire qualità, coerenza, personalizzazione e soluzioni innovative per supportare la funzione fiscale degli operatori finanziari.

La struttura dello Studio Legale Tributario di EY dedicata ai Financial Services opera in Italia con oltre 110 professionisti qualificati e assiste gli operatori finanziari su tematiche relative a imposte dirette e indirette, imposte internazionali, transazioni, compliance e reporting e su tematiche legali.

TAX & LEGAL

STUDI



Tipologia clienti

Banche e Istituzioni finanziarie
Compagnie assicurative
SGR e Fondi di investimento
Wealth Management & Private Banking
Operatori finanziari
HNWI / Family Office / Top manager

Contatti

Sede principale

Via Meravigli 14, Milano

Sito

www.ey.com

LinkedIn

www.linkedin.com/company/ernstandyoung/

Paolo Zucca

Partner, Financial Services Tax & Law Leader
Paolo.Zucca@it.ey.com

Giancarlo Tardio

Partner, Financial Services Tax
Giancarlo.Tardio@it.ey.com

Antonfortunato Corneli

Partner, Financial Services Tax
Antonfortunato.Corneli@it.ey.com

Michele Odello

Partner, Financial Services Law Leader
Michele.Odello@it.ey.com



Aree di attività

Fiscalità d'impresa e dei gruppi
Diritto tributario ue e internazionale
M&a e ristrutturazioni societarie
Artisti e sportivi
Contenzioso tributario
Private clients



Valori

Orientamento al cliente
Lavoro di squadra



Tipologia clienti

Hnwi
Trusts
Managers
Family office
Banche
Gestori patrimoniali

Anni di esperienza

31 +

Qualcosa di più

Maisto e Associati combina talento e professionalità, esperienza e passione. Partner legale solido e stabile in grado di fornire soluzioni tailor-made anche nelle più complesse operazioni di mercato nazionali ed internazionali.

About

Maisto e Associati è una associazione professionale specializzata in materia tributaria, riconosciuta da svariati anni dalle principali directory indipendenti come uno dei migliori studi italiani del settore (Chambers & Partners; The Legal 500; International Tax Review Word Tax e World Transfer Pricing). È stata fondata nel 1991 e attualmente conta più di 60 professionisti (partner, of counsel e associate) dislocati tra le sedi di Milano, Roma e Londra. Lo studio legale tributario offre consulenza e assistenza fiscale a società, italiane e multinazionali, attive in tutti i settori industriali, finanziari e dei servizi e a persone fisiche ed è attivo in particolare nei settori bancario e finanziario, dell'information technology, telecomunicazioni, media, moda e lusso e sport. Gran parte dei professionisti dello studio partecipano in qualità di relatori a convegni e pubblicano contributi di dottrina nelle più autorevoli riviste di diritto tributario italiane ed estere. La partecipazione di vari professionisti a gruppi di studio e comitati consultivi anche di organizzazioni internazionali assicura un costante sviluppo delle conoscenze ed un aggiornamento sulle specifiche aree di pratica.

Contatti

Team

Guglielmo Maisto
Marco Cerrato
Alessandro Bavila
Stefano Tellarini
Alberto Brazzalotto

Telefono

+39 02776931

Sito

www.maisto.it/it

LinkedIn

www.linkedin.com/company/maisto-e-associati

MY WEB

MAISTO E ASSOCIATI





Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Family governance
Pianificazione successoria
Pianificazione immobiliare
Pianificazione internazionale



Valori

Approccio proattivo
Pensiero laterale
Competenze multidisciplinari
Flessibilità
Adattabilità
Orientamento al cliente



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Aziende
Fondazioni
Liberi professionisti
Start Up

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Lo Studio è presente da quasi 10 anni, con regolarità, nelle classifiche delle più prestigiose directory legali come Chambers, Legal 500, TopLegal. Solo per citarne uno, nel 2022 siamo stati inclusi tra le "Top Tier Firms" nella guida di Legal 500 per l'Europa (The Legal 500 EMEA 2022 edition) in ben tre practice areas, e il nostro socio Luca Masotti segnalato come leading individual.

About

L'approccio dello Studio Masotti Cassella è concreto ed essenziale. I clienti, famiglie italiane con interessi sempre più internazionali e famiglie straniere che desiderano approcciarsi all'Italia o che hanno investimenti nel Paese, sanno di poter avere un'assistenza che copre tutte le aree del loro business familiare. I professionisti dello studio sono in grado di coniugare l'aspetto legale a quello economico e fiscale, insieme ad un gruppo di paralegal che assiste i clienti negli aspetti pratici della loro gestione familiare. Lo Studio concentra la propria consulenza su questioni di governance, sull'implementazione di strutture giuridiche destinate alla salvaguardia e trasmissione intergenerazionale degli asset patrimoniali, sulla pianificazione della successione o di donazioni complesse. Possiamo sostenere e consigliare famiglie e family office nell'effettuare investimenti diretti, sia nell'acquisizione di grandi aziende e immobili che di beni alternativi, in particolare nell'arte. Il team dello Studio è composto principalmente da Francesca Masotti, partner, e Matteo Castronovo, senior associate, che hanno sviluppato una profonda conoscenza in materia di diritto tributario domestico e internazionale, in particolare di tutti i regimi fiscali volti ad agevolare le famiglie che intendono trasferirsi in Italia.

Contatti

Sito

www.masotticassella.com

Francesca Masotti

Partner

francesca.masotti@masotticassella.com

Matteo Castronovo

Senior Associate

matteo.castronovo@masotticassella.com

Presenza sul mercato

Lo Studio è riconosciuto e apprezzato per essere una boutique con un approccio multidisciplinare per la capacità di semplificare i problemi e trovare soluzioni professionali sia in campo tributario che legale. La vocazione internazionale dello studio è consolidata, grazie all'esperienza dei professionisti e ai legami professionali con primari studi presenti in tutto il mondo.

MY WEB



masotti
cassella





TORINO



Aree di attività

Diritto tributario
Diritto societario e commerciale
Family governance
Pianificazione successoria
Sostenibilità
Crisi d'impresa

Anni di esperienza

18 +

Qualcosa di più

Riservatezza estrema, apertura su scala internazionale, competenze integrate sono da sempre i nostri punti di forza.

MY WEB



Valori

Estrema serietà
Passione per le questioni complesse
Competenze complementari
Indipendenza e libertà

About

RLVT – Tax Legal AFC Advisory assiste imprese, individui e family office fornendo loro, anche su scala internazionale, servizi specialistici in materia di diritto tributario, contenzioso fiscale, diritto societario e commerciale, crisi d'impresa e in tema di sostenibilità. A questi si aggiungono una serie di servizi dedicati ai CFO e alla Funzione AFC e una piattaforma di soluzioni integrate per imprenditori che combina le competenze specialistiche presenti in Studio e copre le varie fasi del ciclo di valore.

Lo studio, che ha anche un desk India, è in grado di operare su scala globale grazie ai rapporti consolidati con consulenti esteri specializzati nell'area tax, legal e finance.

Oltre alle attività consolidate, lo Studio è impegnato su diversi fronti particolarmente innovativi e offre assistenza:

- ad artisti di fama internazionale, sportivi, start up e imprese nelle questioni legali e fiscali riguardanti criptovalute, asset digitali, NFT e asset digitali tramite blockchain
- alle imprese su temi legati alla sostenibilità
- alle PMI nel percorso di innovazione digitale e nella reingegnerizzazione dei processi finance e tax anche attraverso strumenti di RPA e data visualization.



Tipologia clienti

Aziende
Imprenditori
Family office
Start Up
Sportivi
Musicisti

Contatti

Sede

Via Avogadro, 12/A
10121 Torino

Telefono

+39 0115567222

Presenza sul mercato

RLVT è una realtà professionale agile e inclusiva, composta da dottori commercialisti, avvocati e consulenti direzionali, riconosciuta dal mercato in quanto in grado di offrire servizi altamente specialistici e integrati tra di loro in soluzioni end to end in ambito societario, commerciale, tributario, business management e AFC.



Aree di attività

Riorganizzazione societaria
Apertura del capitale sociale a investitori
Turnaround ristrutturazioni
Passaggi generazionali
Asset protection e family business
Pianificazione di patrimoni



Valori

Competenze trasversali
Specializzazione
Riorganizzazione di patrimoni complessi
Conoscenza delle dinamiche intergenerazionali
Gestione professionale delle imprese familiari



Tipologia clienti

Imprese nazionali e multinazionali
Aziende a conduzione familiare
Grandi famiglie
Fondi di private equity
Investitori istituzionali

Anni di esperienza

16+

Qualcosa di più

I professionisti della discontinuità aziendale e familiare.

About

Russo De Rosa Associati è uno studio legale e tributario composto da circa 100 professionisti tra dottori commercialisti, avvocati ed esperti di finanza straordinaria. Lo Studio offre un'ampia gamma di servizi professionali e si è affermato come leader di mercato nella gestione e finalizzazione di progetti di discontinuità imprenditoriale e familiare. Svolge un'intensa attività accademica e pubblicistica con docenze universitarie, lezioni in master specialistici organizzati dai principali operatori della formazione professionale, relazioni ed interventi in seminari e convegni, sia in Italia sia all'estero, oltre che contributi editoriali sulle più importanti testate legali e tributarie instaurando una dialettica costante tra ricerca culturale e pratica professionale. Ha aderito da anni ad AIPB e ad AIFI, presiedendo in quest'ultima commissioni tecniche e gruppi di lavoro sui principali temi associativi, è partner del Private Equity LAB di SDA Bocconi e di ABI Formazione per le tematiche di asset protection e passaggio generazionale. È altresì partner di ELITE e di Equity Markets di Borsa Italiana. A partire dal 2020 lo Studio è stato scelto in qualità di Business Partner su base nazionale da Partner 24ORE.

Contatti

Sede principale

Galleria San Babila 4b, 20122

Mail

info@rdra.it
leo.derosa@rdra.it
gianmarcodistasio@rdra.it

Sito

www.rdra.it

Telefono

+39 0291431200

LinkedIn

Russo De Rosa Associati

Presenza sul mercato

Leadership riconosciuta nell'organizzazione societarie, nelle operazioni di private equity e in tutti i processi di discontinuità imprenditoriale e patrimoniale dei protagonisti del capitalismo familiare italiano.

MY WEB



LECCO



Aree di attività

Ingegneria patrimoniale
Transizione Benefit
M&A micro e PMI
Blockchain& Crypto
Penale d'impresa
Compliance



Valori

Sostenibili
Inclusivi
Riservati
Etici



Tipologia clienti

Società
Persone fisiche
Fondazioni
Enti pubblici
Famiglie

Anni di esperienza

50+

Qualcosa di più

Con grande orgoglio, quest'anno celebriamo 50 anni di dedizione, professionalità e visione lungimirante che ci hanno guidato dal 1974 ad oggi. Traguardo a cui brindiamo in pieno spirito SDBA BENEFIT, con un cocktail dedicato e con rinnovato entusiasmo per il futuro che stiamo costruendo. Oggi, con il nostro team altamente qualificato, offriamo consulenza legale e fiscale di alto livello non solo a Lecco, ma anche a Milano, Monza Brianza e Napoli. Le significative collaborazioni strette con associazioni, fondazioni e aziende, espandono la nostra influenza a livello internazionale.

About

SDBA BENEFIT è una società BENEFIT di consulenza d'impresa che riunisce le migliori figure professionali utili all'imprenditore nella conduzione dell'azienda e che permette l'accumulo ordinato, la gestione consapevole e la protezione del patrimonio aziendale e personale. La multidisciplinarietà diffusa dello Studio permette di affrontare ogni questione con tutte le figure professionali necessarie, allo stesso tavolo, nello stesso momento. La qualità caratterizzante di SDBA BENEFIT è sicuramente la PROATTIVITÀ, secondo il motto "utili al cliente, non indispensabili".

La caratteristica distintiva BENEFIT, voluta con determinazione dai soci fondatori e conseguita a partire dal primo gennaio 2022, ci premia per l'approccio responsabile verso la qualità lavorativa delle persone. Il nostro contesto economico di riferimento ha dato molto, negli anni, alla nostra realtà professionale, confermandola puntualmente come un'eccellenza del territorio del Lago di Como, e SDBA BENEFIT sente il dovere di rendere al territorio un impatto positivo certificato.

Contatti

Mail

info@sdba.it

Telefono

+39 0341 282030

Sito

www.sdba.it

Sede principale

Via Leonardo da Vinci, 15
Lecco - 23900

Presenza sul mercato

Lavoriamo con le imprese e le famiglie più importanti del Lago di Como e oltre per la riorganizzazione del patrimonio, per l'accumulo e la detenzione educata dei beni e per il loro trasferimento in sicurezza ai propri cari, mettendoli in sicurezza dai rischi esterni.

MY WEB

SDBA
50° ANNIVERSARIO



STUDIO LEGALE DI NELLA

MILANO, BOLOGNA, ROMA, LUGANO

TAX & LEGAL

STUDI



Aree di attività

Diritto di famiglia nazionale, internazionale
Gestione del contenzioso familiare
Trust
Diritto successorio
Patti prematrimoniali
Tutela dei soggetti fragili



Valori

Attenzione al cliente
Teamwork
Ascolto
Efficienza
Determinazione
Empatia



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Sportivi
Attori
Liberi professionisti
Fondazioni

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

I nostri punti di forza? Una consolidata esperienza, un'approfondita conoscenza del diritto, l'amore per l'approfondimento che ci spinge ad integrare le nostre conoscenze anche in altri ambiti come quello fiscale, economico e psicologico e non ultimo un'assistenza personalizzata di ogni cliente. La capacità di ascoltare le storie dei clienti in modo attivo ed empatico, ci permette poi di fornire un servizio personalizzato e completo... insomma ci piace pensarci come... le Vostre Personal Family Lawyers!

About

Lo Studio viene fondato nel 2011 dall'Avv. Maria Grazia Di Nella, avvocato patrocinante in Cassazione che da oltre 25 anni mette al centro del suo lavoro la persona, cercando di comprenderne a fondo bisogni e aspettative. Curiosa e appassionata, crede fermamente nel cambiamento, e nelle piccole cose che fanno una grande differenza. I punti di forza dello Studio che permettono di orientare al meglio ogni cliente nella gestione del conflitto che sta attraversando, sono la passione per il diritto e un'insaziabile curiosità che portano tutte le professioniste ad approfondire le connessioni tra varie discipline, ma anche a valorizzare l'accoglienza personalizzata di ogni cliente e l'ascolto realmente partecipato di ogni storia individuale. Membro attivo delle più importanti associazioni che operano a livello nazionale e internazionale nel diritto di famiglia e delle successioni, l'Avv. Maria Grazia Di Nella è docente di corsi per Università, Ordini e Associazioni professionali e Scuole di specializzazione ed enti privati; inoltre collabora regolarmente con stampa e media.

Contatti

Sede Principale

Milano Via Boccaccio, 4

Mail studio@dinellalex.it

Sito www.dinellalex.com

Telefono

+39 0243982209

Mobile

+39 3317575228

LinkedIn

[in-studiolegaledinella](https://www.linkedin.com/company/in-studiolegaledinella)

Presenza sul mercato

Lo Studio offre un'assistenza altamente specializzata nel diritto di famiglia e delle successioni anche in situazioni con risvolti internazionali, grazie a un network di professionisti che operano abitualmente in Italia, Svizzera e in tutta Europa. Avvalendosi di una rete di mediatori culturali e interpreti, garantisce assistenza attenta, empatica ed efficace anche al cliente straniero.

MY WEB



MILANO



Aree di attività

Economia reale e Club deal
Consulenza all'imprenditore
Family governance
Consulenza fiscale
Pianificazione successoria e immobiliare
Trust



Valori

Interdisciplinarietà
Competenze
Mentorship
Lavoro di squadra



Tipologia clienti

Top manager
Imprenditori
Enti caritatevoli
Start up
Fondazioni
Aziende

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Il team vanta una consolidata e riconosciuta esperienza nella consulenza alle famiglie imprenditoriali con dinamiche complesse, operando per trovare le migliori soluzioni, prevenendo la patologia e cercando di salvaguardare le relazioni tra le parti coinvolte. Il team è in grado di assistere efficacemente le famiglie nella tutela delle persone non autonome e nei percorsi di adozione e di amministrazione.

About

TALEA Tax Legal Advisory è uno studio associato di avvocati e commercialisti che operano al servizio delle imprese e delle famiglie. Professionalità, competenza e riservatezza sono i capisaldi con cui TALEA si pone come cerniera in ogni fase della vita delle imprese e in ogni rito di passaggio, mettendo al centro le aziende. I clienti di Talea beneficiano di tutte le competenze necessarie (legali, aziendali e fiscali, sia nell'ambito del diritto societario, sia nell'ambito del diritto successorio e familiare) per la gestione e protezione del patrimonio e per pianificare accuratamente la successione familiare.

Contatti

Mail

info@talea.eu

Telefono

+39 02584001

Sito Azienda

www.talea.eu

LinkedIn

www.linkedin.com/company/
talea-tax-legal-advisory/

MY WEB

TALEA TAX LEGAL
ADVISORY



MILANO, PADOVA



Aree di attività

Fiscalità internazionale

Passaggio generazionale

Pianificazione successoria

Real Estate

Trust

Wealth management



Valori

Mediazione

Visione e connessioni internazionali

Flessibilità

Tutoring e formazione di HNWI, NextGen

e di famiglie imprenditoriali



Tipologia clienti

Imprenditori

HNWI e UHNWI

Grandi famiglie

Sportivi

Fondazioni

Artisti

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Withers è uno studio legale internazionale fondato a Londra nel 1896.

La firm opera al fianco di imprenditori, HNWI, manager, personaggi pubblici, aziende, sportivi e artisti di fama internazionale, che operano in numerosi settori come: hotel & hospitality, food&wine, luxury, tech e nuove tecnologie.

About

Siamo l'unico studio legale internazionale che opera totalmente al servizio del capitale privato e degli individui di successo. Attivi da oltre 125 anni, e presenti in Italia dal 2002, assistiamo alcune delle personalità e delle organizzazioni più importanti del mondo nella realizzazione delle loro ambizioni, nella protezione e nella difesa dei loro interessi e nell'utilizzo di capitali privati per trasformare il mondo che li circonda.

Lo Studio in Italia è specializzato nel fornire assistenza legale e fiscale in Italia e all'estero ad aziende private, individui e investitori, in materia di riorganizzazione societaria, fiscale e successoria, gestione e protezione del patrimonio personale, familiare e aziendale con particolare attenzione alla pianificazione, tutela e valorizzazione del patrimonio e degli asset societari compresa la protezione della Proprietà Intellettuale anche in sede di contenzioso.

Lo Studio si occupa anche di operazioni nel settore Real Estate e M&A e VC.

Contatti

Roberta Crivellaro

Managing Partner di Withers in Italia e responsabile degli 'Italian desk' nel mondo.

Mail

Roberta.Crivellaro@
withersworldwide.com

Filippo Molinari

Partner, Tax and Wealth Planning

Mail

Filippo.molinari@
withersworldwide.com

Presenza sul mercato

Il nostro team opera in Europa, Stati Uniti e Asia con oltre 220 partner, 650 avvocati e più di 1.800 persone in tutto il mondo al servizio di clienti con interessi in oltre 100 Paesi.

Siamo presenti in Italia con due sedi a Milano e Padova, 14 soci e 60 professionisti.

MY WEB

withersworldwide



MILANO



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Diritto societario
Family governance
Pianificazione internazionale
Pleasure Asset
Private clients

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Alessia ama viaggiare e scoprire luoghi lontani ed esotici, ove entrare in contatto con realtà e culture diverse. Adora fare sport, in particolare diving, windsurf e trekking.

MY WEB

BSF BOIES
SCHILLER
FLEXNER

Soft skills

Problem solving
Critical thinking
Empatia
Intelligenza Emotiva
Capacità motivazionale

About

Alessia è uno dei tre Founding Partner e Co-managing Partner della sede italiana, nonché gateway europeo, della Law Firm americana Boies Schiller Flexner. Presta attività di consulenza con riferimento ad operazioni cross-border aventi ad oggetto business e asset familiari/personali. Nello specifico, assiste clienti stranieri nell'acquisizione e gestione di business in Italia nonché UHNWI nella pianificazione dei propri investimenti personali, inclusi il processo di relocation e l'acquisto di luxury e pleasure asset. Il background corporate combinato con l'esperienza nel settore private client le hanno permesso di sviluppare un approccio multidisciplinare che tiene conto degli obiettivi e delle esigenze del cliente a 360°, che affianca quale trusted advisor in ogni aspetto delle vicende aziendali e personali. È membro dell'Associazione Italiana Family Officer e officer del Private Client Tax Committee dell'International Bar Association.

Certificazioni

- Family Officer certificato ex Legge 4/2013 (Elenco MISE)
- Docente presso 24ORE Business School
- Docente presso SDA Bocconi School of Management per il Master in Corporate & Finance



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Multinazionali
Pmi
Aziende

Contatti

Mail

aallegretti@bsfllp.com

Mobile

+39 346 7543743

Ufficio

Boies Schiller Flexner,
Via Orefici, 2, 20123 Milano

LinkedIn

it.linkedin.com/in/alessiaallegretti

Esperienze lavorative

Inizia il suo percorso in Eversheds dove si occupa di M&A e contrattualistica d'impresa. Approda poi in Withers dove si focalizza sull'assistenza agli UHNWI e ai grandi patrimoni, trascorrendo un anno nella relativa sede di NY. A 33 anni, diventa partner di R&P Legal dove si focalizza sempre più su operazioni cross-border. E' ora uno dei tre Founding Partner e Co-managing Partner di Boies Schiller Flexner Italy.



Aree di attività

Diritto tributario
Pianificazione fiscale e doganale
Governance societaria
Tutela dei patrimoni
Sostenibilità
Esg e Economia circolare



Soft skills

Ricerca scientifica e attività accademica
Relazioni con i clienti
Rapporti con l'amministrazione



Tipologia clienti

Multinazionali
Medie imprese
High Net Worth Individuals
Fondazioni e associazioni
Enti ecclesiastici

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Nel 2019 è stato Visiting Professor al Boston College, MA. È membro di Cattolica per il Terzo Settore, del Comitato Scientifico dell'Osservatorio per le risorse pubbliche della Corte dei Conti, del Collegio dei Docenti della Scuola di Dottorato per il Sistema Agroalimentare Agrisystem, del Direttivo del Centro Studi Fiscali e del Direttivo del Master in Fashion and Luxury Law.

About

Marco Allena è Professore Ordinario di Diritto Tributario nell'Università Cattolica del Sacro Cuore, e Preside della Facoltà di Economia e Giurisprudenza, sedi di Piacenza, Cremona e Brescia, ove insegna, tra l'altro, Diritto tributario dell'impresa e Politiche fiscali per la Sostenibilità. È docente, sempre in Cattolica, di Fiscalità della Finanza e dei prodotti finanziari nella Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative presso la sede di Milano. E' stato Professore incaricato del corso "Fisco e Religioni" presso la Facoltà Teologica di Lugano, in Svizzera, ed ha trascorso periodi di ricerca presso il Forschungsinstitut für Europa und Internationales Steuerrecht, alla Ludwig Maximilian Universität di Monaco di Baviera, e presso la Boston University, MA.

Contatti

Sede Milano

Piazza Sant'Ambrogio, 8, 20123

Sito

www.advest-tlc.com

Telefono

+39 02 36697900

Fax

+39 02 89071882

Mail

marco.allena@advest-tlc.com

Esperienze lavorative

Si occupa, tra l'altro, delle tematiche legate alla protezione, trasmissione e gestione dei patrimoni familiari.

MY WEB





UDINE, MILANO



Aree di attività

Diritto societario
Economia reale e Club Deal
Family governance
Immobiliare
Trust
Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

In un contesto globale in rapida evoluzione, il professionista deve possedere – oltre alle competenze specialistiche – una conoscenza generale del mondo economico-finanziario e d'impresa. Inoltre, sono richieste competenze "trasversali", quali: lungimiranza e attitudine alla pianificazione strategica, inclinazione all'ascolto ed empatia, capacità di negoziazione e di mediazione. Ciò vale in particolare per chi assiste le famiglie nella pianificazione dei loro patrimoni, dove - accanto all'aspetto legale, fiscale ed economico-finanziario - vi sono rapporti interpersonali che vanno protetti, ed un capitale morale e valoriale da preservare e trasmettere.

MY WEB

CAMPEIS
AVVOCATI



Soft skills

Conoscenza delle dinamiche delle imprese di famiglia
Capacità di negoziazione e mediazione
Visione a lungo termine



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Pmi
Aziende

About

Dopo la laurea in giurisprudenza, ho conseguito un master in diritto di impresa presso l'Università Bocconi e, nel 2004, l'abilitazione all'esercizio della professione forense. Mi sono dedicato dapprima al contenzioso commerciale e societario e, successivamente, mi sono specializzato nelle tematiche legali correlate al wealth planning ed alla family governance. Nel 2015 ho conseguito il master in diritto dei trust presso l'Associazione Il Trust In Italia, della quale sono referente per il Friuli Venezia Giulia. Sono avvocato cassazionista dal 2017 e full member di STEP dal 2020. Oggi mi occupo prevalentemente di operazioni societarie straordinarie (in particolare, M&A di imprese familiari ed operazioni di coinvestimento) e di pianificazione patrimoniale e successoria e passaggio generazionale d'azienda. Presto la mia attività principalmente a favore di famiglie imprenditoriali, società e family offices. Partecipo come relatore a convegni ed incontri sugli aspetti giuridici legati al wealth management, al trust, alla corporate governance ed al passaggio generazionale d'azienda, e sono autore di articoli e contributi su testate specializzate.

Certificazioni

■ Studio dell'anno Wealth Management ai Legalcommunity Awards 2020, 2021 e 2023.

Contatti

Mail
massimiliano.campeis@campeis.eu

Sito
campeis.eu

Udine
Via D. Alighieri, 4
+ 39 0432 501659

Milano
Via Dante, 4
+ 39 02 83554959

LinkedIn
www.linkedin.com/in/massimiliano-campeis-b335459/

Esperienze lavorative

Lo Studio conta, tra le sedi di Udine e Milano, dieci professionisti ed opera in tutta Italia, con particolare focus sul Nord-Est, ove assiste note famiglie imprenditoriali, aziende e family offices.



MILANO



Aree di attività

Anticorruzione e antiriciclaggio

Penale ambientale

Penale bancario

Privacy

Penale pa e societario

Penale tributario

Anni di esperienza

36+

Qualcosa di più

Da anni Fabio Cagnola è presente nel ranking di Chambers e di Who Is Who Legal e, insieme al suo team, ha ottenuto diversi prestigiosi riconoscimenti: solo nel 2022 la rivista Forbes lo ha inserito nella classifica dei 100 professionisti legal e il Sole 24ore tra i 50 migliori professionisti legal del panorama italiano; per TopLegal vince come Studio Penale d'Impresa dell'anno.

MY WEB



Soft skills

Public speaking

Problem Solving

Teamwork

Leadership skill

Global networking



Tipologia clienti

Imprenditori

Top Manager

Aziende

Multinazionali

Clienti istituzionali

About

Nel 2016 Fabio Cagnola, con esperienza ultratrentennale nel campo del White-collar Crime, ha fondato lo Studio Legale Cagnola & Associati, fornendo assistenza legale a persone fisiche, società, anche multinazionali, coinvolte in rilevanti vicende del panorama giudiziario degli ultimi anni. I professionisti dello Studio si occupano delle tematiche relative agli aspetti penali della normativa antiriciclaggio, con particolare riferimento ai reati di riciclaggio, impiego di denaro o beni di provenienza illecita, autoriciclaggio, nonché tematiche relative agli aspetti penali delle violazioni previste dal D.Lgs. 231/2007; nell'ambito dei procedimenti giudiziari per reati bancari e finanziari lo Studio vanta particolare esperienza in riferimento alle responsabilità penali connesse alla concessione del credito e alle operazioni finanziarie. Per quanto concerne il diritto penale tributario, lo Studio si è contraddistinto sia nella consulenza che nell'assistenza in procedimenti penali, tanto a favore di persone fisiche quanto di società internazionali, con particolare focus sui fenomeni di esterovestizione, stabile organizzazione, falsa fatturazione.

Contatti

Sito

cagnolaassociati.it

Mail

info@cagnolaassociati.it

Telefono

+39 0235988008

Esperienze lavorative

Con forte vocazione internazionale, Fabio Cagnola e il suo team sono membri attivi di associazioni quali International Bar Association, European Criminal Bar Association, American Bar Association. Lo Studio fornisce assistenza a clienti in vicende di carattere transnazionale, quali, a titolo di esempio, estradizione, cooperazione giudiziaria, procedimenti di competenza della Procura Europea, e ha fornito assistenza nello svolgimento di audit e indagini interne cross-border.

MILANO

TAX & LEGAL

AVVOCATI



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Pianificazione immobiliare
Pianificazione successoria
Trust
Pianificazione internazionale



Soft skills

Autonomia
Pianificazione e organizzazione
Studio e aggiornamenti
Problem solving



Tipologia clienti

Notai
Avvocati
Start Up
Imprenditori
Clienti istituzionali
Società

Anni di esperienza

39+

Qualcosa di più

"Tributarista dell'anno" - premio Le Fonti 2017 e 2018. Menzionato nel 2019 da Forbes, fra i primi 100 professionisti della consulenza legale, tributaria e strategica. Autore del I Codice doganale, dell'Iva e delle accise, Pacini, 2021 e 2022, oltre a curare il Titolo sulle operazioni straordinarie del Commentario al Tuir (IPSOA, 2019 e 2020). Autore del Titolo sulla tonnage tax del Commentario al Tuir, Cedam. Autore della monografia Dazi, IVA ed Accise, Le pronunce della Corte di Giustizia UE, Ed. Giappichelli, 2023.

About

Fabio Ciani è fondatore dell'omonimo studio legale, che opera nel settore del diritto tributario nazionale ed internazionale. Fino al 2013 ha ricoperto il ruolo di Tax Partner presso ACMNP, diventando presto name partner coordinando il Dipartimento fiscale, con prevalente attività consulenziale e processuale. Tra il 2014 e il 2018 è stato Of Counsel di Tonucci & Partners, a coordinamento del dipartimento fiscale, occupandosi di diritto tributario sostanziale e processuale. Già componente del Consiglio Direttivo dell'unione nazionale delle camere degli avvocati tributaristi (UNCAT) nel triennio 2007/09 e Dir. della Scuola di Alta Specializzazione e Formazione in Diritto Tributario della stessa UNCAT. Collabora stabilmente con i periodici del "Sole24ORE", con Italia Oggi e con le più autorevoli riviste specializzate in Diritto Tributario (v. Bollettino Tributario, Corriere Tributario Ipsa, Il Fisco), con oltre cento pubblicazioni sulla fiscalità d'impresa e sul processo tributario. È stato tra i primi consulenti sulla voluntary disclosure di Unione Fiduciaria, Azimut, FARAD, Cnf. È Presidente della Commissione Wealth Management Avvocati Milano.

Contatti

Mobile

+39 339 1619793

Telefono

+39 02 84343367

LinkedIn

www.linkedin.com/in/fabio-ciani-92b28859

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/fabio-ciani

Esperienze lavorative

- Founding partner dell'omonimo Studio Legale Tributario Internazionale (2018) con direzione e coordinamento dell'area Tax
- Of Counsel (2014-2018) di Tonucci & Partners, del dipartimento fiscale
- Socio (Tax Partner) di ACMNP (Amadio, Acciaro, Ceroli, Ciani) a coordinamento del dipartimento fiscale (fino al 2013)

MY WEB



MILANO

**Aree di attività**

Trust
Pianificazione successoria
Pianificazione patrimoniale
Family governance
Private clients
Filantropia

**Soft skills**

Capacità di ascolto – empatia
Specializzazione
Problem solving
Soluzioni innovative
Senso pratico

**Tipologia clienti**

Famiglie
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Fondazioni
Enti caritatevoli

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Assisto famiglie e imprenditori nella pianificazione successoria. Mi occupo spesso di tutela delle persone fragili attraverso strumenti innovativi quali il trust. Collaboro con il mondo del no profit per realizzare nuovi modelli di assistenza inclusivi, quali l'abitare solidale e la residenzialità assistita.

About

Nata nel 1969. Laureata a Milano con lode nel 1993 con una tesi su "Trust e Civil Law" (relatore prof. P.G. Jaeger). Ha maturato una significativa esperienza nel campo della pianificazione successoria e patrimoniale e nell'utilizzo di strumenti per la trasmissione e la tutela dei patrimoni familiari. Ha una consolidata esperienza in materia di Trust familiari per i passaggi generazionali e di Trust nell'ambito di operazioni societarie straordinarie. Si è occupata di numerosi Trust a tutela di persone fragili, anche nell'ambito della nuova disciplina del "Dopo di Noi".

È membro della commissione "Trust e amministrazione di sostegno" dell'Osservatorio sulla Giustizia Civile di Milano (composta da magistrati, avvocati e notai); fa parte del comitato scientifico della Fondazione Tina Anselmi (che si occupa di "Dopo di Noi", di progetti di residenzialità innovativi e di intermediazione filantropica); è membro dell'Associazione "Il Trust in Italia", fondata dal prof. Maurizio Lupoi; è Associata AIFO (Associazione Italiana Family Officer), è stata Consigliere di Amministrazione di ACB Group Spa-Academics and Consultants for Business, fondata dal prof. Uckmar.

Contatti**Mail**

alessandra.cocchi@rsm.it

Sito

www.rsm.global/italy/rsmsts/it

Telefono

+39 0287175300

MY WEB



MILANO

TAX & LEGAL

AVVOCATI



Aree di attività

Mercati finanziari e costituzione fondi
Diritto delle assicurazioni
Family business & wealth management
Crypto Value e sistemi di pagamento
M&A e Crowdfunding
Operazioni cross-border Italia-Lussemburgo



Soft skills

Team management
Business development
Mentorship & training
Problem solving



Tipologia clienti

Società quotate
Private clients e Family office
Imprenditori e investitori
Banche e Intermediari finanziari
Assicurazioni
Club Deals

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Lo Studio Gianni & Origoni ha fatto della qualità del servizio il suo carattere distintivo. Fornisce ai clienti un'offerta integrata di servizi legali. Ciò permette loro di avere un unico interlocutore e di beneficiare di una gestione coordinata ed efficiente del lavoro. Attraverso numerose sedi in Italia e all'estero, Gianni & Origoni è presente nei principali centri d'affari a livello internazionale.

About

Laureato in Giurisprudenza con lode all'Università La Sapienza, Emanuele Grippo è iscritto all'Ordine degli Avvocati di Milano e socio dello studio Studio Gianni & Origoni. È un avvocato specialista di regolamentazione dei servizi finanziari, costituzione di fondi, wealth management e M&A. Nella sua carriera si è dedicato a questioni inerenti alla regolamentazione bancaria e assicurativa, operazioni di sollecitazione all'investimento sul mercato primario e secondario e nella disciplina degli emittenti quotati. Ha una vasta esperienza nelle problematiche connesse alla distribuzione di prodotti bancari, finanziari ed assicurativi. Si occupa di finanza strutturata e operazioni straordinarie su società regolamentate, con particolare riferimento al settore assicurativo, bancario e finanziario, inclusi i profili regolamentari. Fornisce inoltre consulenza sulla normativa antiriciclaggio e sulle società quotate. Autore di numerose pubblicazioni specialistiche.

Certificazioni

- The Legal 500, 2024 - Banking and finance: Bank regulatory
- Lawyer of the Year Private Clients/Family Office - Legalcommunity Finance Awards 2024
- Professional of the Year - Wealth Management - Legalcommunity Finance Awards 2023

Contatti

Mail emgrippo@gop.it

Telefono +39 02 763741

Sito www.gop.it

I nostri uffici

Roma / Milano / Bologna /
Padova / Torino / Abu Dhabi /
Bruxelles / Hong Kong /
Londra / New York / Shanghai

Esperienze lavorative

Zurich Italy Bank, nella costituzione della Banca e per autorizzazione allo svolgimento dell'attività bancaria e d'investimento; Euronext, nell'acquisizione di Borsa Italiana per € 4,325 mld e aumento di capitale; Costituzione di Revo e business combination con Elba Assicurazioni; Vittoria Capital, nell'OPAS sulle azioni di Vittoria Assicurazioni, con revoca dalla quotazione e fusione; Fideuram nella costituzione di fondi master-feeder.

MY WEB

GIANNI & ORIGONI





MILANO



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Family governance
Pianificazione successoria
Trust
Pianificazione



Soft skills

Public speaking
Problem-solving
Decision-making
Conflict management



Tipologia clienti

Top Manager
Sportivi
Family office
Imprenditori
Trustee
Intermediari finanziari

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Più volte segnalato dalle principali guide, è a capo del gruppo internazionale Family Business & Wealth Management di DLA Piper e Co-Responsabile del settore Private Clients in Italia. È membro del Branch Development Committee di STEP Worldwide e dell'advisory board di STEP Italy. Riveste la carica di sindaco effettivo di società operanti nel settore finanziario. È autore di pubblicazioni su riviste giuridiche, partecipa come relatore a convegni ed è docente in corsi di specializzazione post-universitaria. È socio di Iba e Ifa. Dedica il tempo migliore alla propria famiglia ed è appassionato lettore di thriller legali e amante del basket.

MY WEB



About

Antonio Longo ha più di 15 anni di esperienza in materia di diritto tributario e si occupa degli aspetti connessi alla pianificazione patrimoniale e successoria degli individui e delle famiglie. In materia di fiscalità nazionale ed internazionale, presta assistenza a società e gruppi operanti in diversi settori, tra cui trasporti, tecnologico, assicurativo, wealth management e farmaceutico, anche nel contesto di operazioni di M&A e private equity. Con riferimento alla clientela privata, fornisce consulenza legale e fiscale in materia di gestione, tutela e riorganizzazione del patrimonio, trasferimento di residenza, passaggio generazionale, pianificazione successoria e in materia di trust. Ha sviluppato competenze specialistiche e grande esperienza con riferimento ai regimi fiscali agevolativi per gli individui che si trasferiscono nel nostro Paese e in materia di fiscalità delle successioni e donazioni, fiscalità immobiliare, fiscalità dell'arte e dello sport e sistema sanzionatorio tributario. Le sue competenze includono anche l'assistenza nelle procedure di interpello nazionali ed internazionali in materia tributaria, nelle procedure di regolarizzazione fiscale, nonché nella definizione pre-contenziosa e contenziosa delle controversie tributarie. È responsabile del comitato fiscalità internazionale presso la Commissione rapporti internazionali dell'Ordine degli avvocati di Milano.

Contatti

Mail

antonio.longo@dlapiper.com

Sito

www.dlapiper.com/it/italy/people/1/longo-antonio/

Telefono

+39 02806181

LinkedIn

www.linkedin.com/in/antonio-longo-7a70a250/

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/antonio-longo

Esperienze lavorative

Si è laureato in giurisprudenza con il massimo dei voti presso l'università Bocconi e ha conseguito l'LL.M. presso la University of Minnesota Law School. È iscritto all'Ordine degli avvocati di Milano ed esercita la propria attività professionale come socio di DLA Piper.

MILANO



Aree di attività

- Contenzioso tributario
- Consulenza tributaria
- Diritto societario e penale finanziario
- Operazioni straordinarie e M&A
- Asset protection e passaggio generazionale
- Legal tech, NFT e smart contract



Soft skills

- Visione
- Passione
- Inclinazione
- Accuratezza
- Problem solving



Tipologia clienti

- Enti e Società di capitali
- Imprese
- Manager
- Professionisti

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Mi occupo di contenziosi complessi in materia legale tributaria, materia alla cui divulgazione in ambito editoriale e formativo pure mi dedico da oltre trent'anni. Ho la passione per le tecnologie, l'innovazione e tutto ciò che può rendere migliore il mio lavoro e contribuire a elevare la qualità dei risultati. Per questo ho fondato la start-up innovativa 2 Legal Tech e ho lavorato duramente per realizzare la piattaforma Tiresia tax consulting copilot, un progetto che solo qualche anno fa sembrava un sogno.

About

Fondatore dello Studio Stufano Legal | Corporate | Tax che si occupa di contenziosi complessi con implicazioni sia fiscali che penali, di assistenza in operazioni di M&A e di consulenza tributaria e societaria in operazioni di asset protection e passaggio generazionale. Fondatore della Start-up innovativa 2 Legal Tech s.r.l. che si occupa di innovazione, editoria digitale e formazione nel settore legal, corporate e tax. Co-fondatore della piattaforma Tiresia tax consulting copilot, prima nel mercato italiano, basata interamente sull'intelligenza artificiale e su un modello di reti neurali, in grado di elaborare pareri e risolvere casi di varia complessità in materia legale tributaria.

Contatti

Mail
info@stufano.legal
info@tiresia.ai
Sito
www.stufano.legal
www.2legaltech.com
www.tiresia.ai
Studio
Via Maria Teresa 8 , Milano
2 Legal Tech srl
Corso Italia 1, Milano

MY WEB



MILANO



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Criptovalute
Investimenti in start up
Pianificazione successoria
Pianificazione

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

È Membro del Comitato Editoriale della rivista internazionale di fiscalità comparata European Taxation edita da IBFD, nonché pubblicista per riviste specialistiche nazionali e internazionali. Insegna in svariati corsi di laurea specialistica e master in Italia, Svizzera e Germania, e tiene regolarmente convegni e seminari nelle sue aree di specializzazione. È membro dell'IFA (International Fiscal Association).

MY WEB



Soft skills

Problem solving
Creatività
Flessibilità cognitiva

About

Matura una significativa esperienza professionale decennale in uno studio legale tributario di primaria importanza, occupandosi principalmente di consulenza, assistenza e contenzioso in materia tributaria, nonché di consulenza e assistenza in materia commerciale e contabile (anche IAS/IFRS). Successivamente, diviene Managing Partner dello Studio Avella e Associati, dove consolida e perfeziona le sue specializzazioni: tassazione delle persone fisiche e delle società residenti e non residenti, transfer pricing e pianificazione fiscale dei gruppi societari, M&A (operazioni straordinarie e acquisizioni), fiscalità internazionale e diritto dell'Unione europea, assistenza nelle verifiche fiscali e contenzioso tributario, protezione patrimoniale e passaggio generazionale, voluntary disclosure, criptovalute e cripto-assets, start-up innovative, lavoratori all'estero e lavoratori "rimpatriati".

Certificazioni

- Dottore commercialista
- Revisore legale dei conti
- Advanced LL.M. in Diritto tributario internazionale e comparato (Wirtschaftsuniversität Wien Austria)
- Master in Fiscalità delle Operazioni Straordinarie (IPSOA)



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Sportivi
Start Up
Fondazioni
Aziende

Contatti

Mail

francesco.avella@studioavella.it

Sito personale

www.studioavella.it

Sede Milano

Piazza del Liberty 8,
+39 0276000156

Sede Piacenza

Via Ancillotti 8,
+39 0523452624

Sede Lugano

Via Balestra, 9
+41(0) 912520220

Esperienze lavorative

- Associate presso Maisto e Associati
- Managing Partner at Studio Avella e Associati



Aree di attività

Banking & Finance
Compliance
Corporate finance
Diritto societario
ESG e Impact Investing
Family governance



Soft skills

Multidisciplinarietà
Problem solving
Visione internazionale
Comunicazione
Pianificazione delle imprese familiari



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Multinazionali
Fondazioni

Anni di esperienza

53+

Qualcosa di più

L'approccio è sempre stato tecnico/amichevole cercando di comprendere passioni, esigenze e timori del cliente proponendo tuttavia scelte tecnicamente valide, efficienti e conformi al contesto generale economico e finanziario locale e generale. Mi piace la montagna, lo sci ed il golf.

About

Dopo un periodo di attività come revisore contabile presso PMM&Co. Milano (ora KPMG), a partire dal 1974 si è dedicato alla professione di Dottore Commercialista. Ha sviluppato la propria attività in modo ampio e diversificato, affiancando imprenditori e investitori nelle valutazioni, nelle scelte e coadiuvandoli nella loro attività. Esercita la propria attività prevalentemente nell'ambito della consulenza, con particolare riguardo agli aspetti strategici e finanziari dell'impresa e dell'imprenditore, e societaria con particolare riguardo alle problematiche di Governance, d'organizzazione di strutture societarie e loro modificazioni, la definizione di strategie d'investimento degli asset di famiglia (family office) e relative rendicontazioni. È attivo nelle valutazioni, acquisizioni e cessioni d'azienda e relativi problemi contrattuali. Nelle fasi di acquisizione o cessione, si è occupato di coadiuvare l'imprenditore nella gestione dell'impresa, dal punto di vista strategico e del coordinamento degli aspetti gestionali. Ha ricoperto e ricopre incarichi operativi nel settore finanziario, industriale, della Sanità e degli Enti non commerciali.

Certificazioni

- Dottore Commercialista
- Revisore contabile

Contatti

Sede principale

Via Enrico Toti 2 20123 Milano

Mail

info@studiobarigozzi.it

Sito

www.studiobarigozzi.it

Telefono

+39 0248519167 / 68

Esperienze lavorative

- Pianificazione e coordinamento di operazioni di finanza straordinaria nel settore industriale e dei servizi
- Amministratore e sindaco di società industriali, finanziarie e ospedaliere
- Attività fiduciaria statica e di multi family office dal 1988
- Revisore contabile
- Borsista alla cattedra di ragioneria generale ed applicata Università Cattolica del Sacro Cuore Facoltà di economia e commercio

MY WEB





Aree di attività

Consulenza fiscale
Family governance
Pianificazione successoria
Pianificazione immobiliare
Trust
Pianificazione internazionale



Soft skills

Forward thinking
Attento ai dettagli
Ascolta e va al punto
Governa casi complessi semplificandoli



Tipologia clienti

Imprenditori
Top Manager
Sportivi
Investitori
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

29+

Qualcosa di più

Con riconosciuta reputazione, è inserito nelle principali directory internazionali ed è stato più volte premiato, come professionista o come responsabile del Wealth dell'intero studio, tra gli altri da Legalcommunity, TopLegal, CityWealth, Who's Who Legal. Per Legal 500 "La passione e la competenza nel wealth planning di Luigi Belluzzo sono superlative. È sempre sul punto, coglie i nuovi trend e sa pragmaticamente applicarli così da risolvere i problemi dei clienti e offrire nuove opportunità".

About

Luigi Belluzzo è Founding Partner di Belluzzo International Partners, equity partner dello studio inglese, dove è responsabile dell'Italian Desk, presiede lo studio svizzero e quello italiano, dove è equity partner. Le sue competenze includono il wealth planning per le famiglie imprenditoriali, gli individui, i trust e i family office, la governance e i temi successori. Fiscalità, riorganizzazione societaria e finanza straordinaria completano la sua esperienza e competenza professionale. È Fellow presso SDA Bocconi dove insegna pianificazione patrimoniale. Autore di numerosi articoli e libri, è relatore abituale in corsi, seminari e master, tra i quali quelli de Il Sole 24 Ore in Italia e di Trust & Trustees, di cui è Italian correspondent. Tra le varie pubblicazioni, per il Sole 24 Ore la "Guida alla Pianificazione Patrimoniale" (2008 – 2016) e per EGEA il manuale "Il Wealth Planning" (2022). È stato Presidente di STEP Italia per 4 anni, è membro di IFA e del comitato scientifico di ANCP. Con doppia qualifica in Italia e in UK, iscritto ad ODCEC e ICAEW, lavora su base cross-border in Europa, con connessioni nelle principali piazze finanziarie.

Certificazioni

■ TEP; ICAEW; ODCEC; TIAETL

Contatti

Mail

luigi.belluzzo@belluzzo.net

Sito

www.belluzzo.net

LinkedIn

www.linkedin.com/in/luigibelluzzo/

Esperienze lavorative

Dopo un'esperienza a Londra negli anni 90, torna in Italia a cavallo del millennio come responsabile del Tax per Pannell Kerr Forster per poi entrare e sviluppare lo studio fondato dal padre Umberto. È docente SDA Bocconi sui temi del Wealth Management, Pianificazione Patrimoniale e Governance delle famiglie imprenditoriali. È tra gli esperti de Il Sole 24 Ore e pubblica regolarmente sulle principali riviste e su quotidiani, in Italia e all'estero.

MY WEB





MILANO



Aree di attività

- Trust
- Passaggio Generazione
- Pianificazione patrimoniale
- Family governance
- Consulenza Fiscale
- Consulenza all'imprenditore

Anni di esperienza

28+

Qualcosa di più

Assistiamo le famiglie imprenditoriali nella programmazione patrimoniale strategica, valutando le opportunità per una corretta impostazione della governance aziendale, la tutela del patrimonio immobiliare e personale tramite l'utilizzo di strumenti di pianificazione quali trust, patti di famiglia, società semplici e holding. Offriamo supporto nella pianificazione successoria e tutela patrimoniale per risolvere le problematiche della famiglia agevolando la crescita e lo sviluppo delle generazioni attuali e future. Tuteliamo l'integrazione delle fragilità e il coinvolgimento di tutti i componenti famigliari nel trovare soluzioni ottimali per lo sviluppo del progetto di vita.

MY WEB



Soft skills

- Capacità di ascolto – empatia
- Specializzazione
- Problem solving
- Soluzioni innovative

About

Nato nel 1970. Laureato a pieni voti a Milano presso l'Università Cattolica con una tesi sugli aspetti fiscali del Trust. Ho lavorato a Londra presso PriceWaterhouse nel settore Finance per poi rientrare in Italia e proseguire la carriera professionale prima presso lo Studio Rotti Cocchi e Bettinardi e poi in Cocchi & Associati. Oggi, grazie alla fusione con RSM Tax Legal & Advisory, ho l'opportunità di offrire servizi e competenze innovative garantendo una assistenza personalizzata di alta qualità a clientela di livello europeo e mondiale. Oltre che nella consulenza societarie e fiscali per clientela Family Corporate e Private, ho maturato una significativa esperienza nel campo della pianificazione successoria e patrimoniale. Componente da oltre 20 anni dell'Associazione "Il Trust in Italia", ho ricoperto cariche nel consiglio della Fondazione Dottori Commercialisti e nelle commissioni dell'Ordine di Milano.



Tipologia clienti

- Famiglie
- HNWI e UHNWI
- Fondazioni
- Imprenditori
- Aziende
- Start Up

Contatti

- Mail**
federico.cocchi@rsm.it
- Sito**
www.rsm.global/italy/rsmsts/it
- Mobile**
+39 0287175300
- LinkedIn**
www.linkedin.com/in/federico-cocchi-28380343

MILANO

TAX & LEGAL

DOTTORI COMMERCIALISTI



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza fiscale
Family governance
Investimenti in start up
Pianificazione internazionale
Trust



Soft skills

Crisis management
Curiosità
Problem solving
Visione Internazionale



Tipologia clienti

Aziende
Clienti istituzionali
Imprenditori
Start Up
società
Top Manager

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

Attivo nelle iniziative D&I e ESG dello Studio, Paolo Ludovici è un propulsore creativo di attività, anche quelle che esulano dal perimetro fiscale.

About

Paolo Ludovici è socio di Gatti Pavesi Bianchi Ludovici dal 2021 a seguito della fusione con Ludovici Piccone & Partners, studio da lui fondato nel 2014. In precedenza ha lavorato per oltre 20 anni presso lo studio Maisto e Associati sin dalla sua costituzione divenendone socio nel 2000. Le sue aree di specializzazione comprendono la pianificazione dei patrimoni personali e dei trust, le riorganizzazioni societarie nazionali e internazionali, le operazioni di M&A e di finanza strutturata. Agisce spesso in qualità di consulente tecnico in procedimenti penali e tributari. Scrive su temi fiscali per i principali quotidiani e importanti riviste tributarie, è relatore a convegni in materia fiscale ed è docente in materia tributaria in corsi di specializzazione post-universitari. È Vicepresidente della Commissione Tax & Legal & Compliance in AIPB, è membro della Commissione Tax and Legal in AIFI ed è membro di STEP. Ha conseguito la Laurea con lode in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano. È iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e dei Revisori Contabili di Milano.

Premi e riconoscimenti

- "Star Individual" Chambers 2024
- "Band 1" Chambers HNW Guide 2024
- "Hall of fame" Legal500 EMEA

Contatti

Mail

paolo.ludovici@gpblex.it

Telefono

+39 02859751

Sito

www.gpblex.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/

paolo-ludovici

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/

paolo-ludovici

MY WEB

GPBL



RAPALLO, GENOVA, LONDRA



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Consulenza aziendale
Fiscalità nazionale e internazionale
Passaggio generazionale
Pianificazione fiscale
Diritto societario



Soft skills

Proattività
Creatività
Empatia
Problem solving
Leadership
Innovazione



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Avvocati
Multinazionali
Pmi
Liberi professionisti

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Selezionato dall'iniziativa Best in Class tra i 100 migliori consulenti d'Italia nel 2022, 2023 e 2024. Nel 2024 inserito da Forbes nella classifica 100 Professionals nella categoria Tax & Legal. È stato nominato finalista nel 2023 e 2024 agli International Accounting Awards, prestigioso evento che seleziona i migliori professionisti in tutto il mondo operanti nel sistema contabile e della consulenza, nella categoria Young Accountant of the Year. Vincitore agli UK Business Awards nella categoria Tax Advisory Firm of the Year (2023), e nella categoria Accountancy Firm of the Year (2024). Sposato con Federica, papà di Melissa, appassionato tifoso dell'Unione Calcio Sampdoria.

MY WEB



About

Classe 1989, è laureato in Economia Aziendale e Amministrazione finanza e controllo con una votazione finale di 110 e lode. Svolge la professione di Dottore Commercialista e Revisore Legale in Italia e nel Regno Unito potendo vantare una significativa esperienza nella consulenza fiscale e IVA, nella consulenza societaria e strategica, nell'internazionalizzazione delle imprese nonché nella pianificazione e gestione di passaggi generazionali. E' il primo ed unico Brand Ambassdor per l'Italia dell'Association of Certified Chartered Accountant (ACCA). Andrea è membro della Commissione "Internazionalizzazione degli studi professionali" istituita presso il CNDCEC nonché CTU del Tribunale di Genova. Nel corso del suo percorso professionale ha conseguito diversi Master formativi tra cui il Master in controllo di gestione (IPSOA), il Master in Family Office (AIFO), il diploma in Business and Finance Professional (ICAEW), l'Executive Master intitolato 'Developing Strategy for Value Creation' presso la prestigiosa London Business School. È consulente e Country Manager per l'Italia e il Regno Unito di importanti società multinazionali.

Contatti

Mail

andrea.matera@studiomatera.eu

Sito

www.studiomatera.eu

LinkedIn

www.linkedin.com/in/materandrea/

Esperienze lavorative

Dottore Commercialista e Revisore Legale in Italia e nel Regno Unito esercita la propria attività seguendo clienti in tutta Europa, Stati Uniti d'America e Sud Est Asiatico collaborando abitualmente, per le esigenze dei loro clienti, con diverse primarie realtà nel modo della consulenza. Nel corso della sua attività professionale collabora con importanti realtà con sede in Europa, Singapore, Hong Kong, New York, Shanghai, Mumbai.

MILANO, ROMA, GENOVA, TREVISO, BRUXELLES, DUBAI



Aree di attività

Consulenza fiscale
Pianificazione successoria
Riorganizzazione e protezione
Pianificazione fiscale internazionale
Tax M&A
Tax restructuring



Soft skills

Empatia
Attitudine al problem solving
Concretezza
Semplicità espositiva



Tipologia clienti

HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Sportivi
Società quotate
imprenditori
Clienti istituzionali

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Nella mia esperienza professionale ho avuto la fortuna di confrontarmi quotidianamente con fattispecie e persone altamente stimolanti, rivelatesi determinanti nel rafforzare la passione per il mio lavoro e il desiderio di trovare nuove soluzioni ai problemi. Per mia attitudine personale prediligo un approccio empatico con il cliente, a mio parere indispensabile per rafforzare il rapporto fiduciario alla base di una collaborazione professionale.

About

Roberto è iscritto all'Albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili e al Registro dei revisori legali. Le sue aree di specializzazione comprendono la pianificazione fiscale dei patrimoni personali, anche ai fini successori, lo structuring di operazioni di M&A, domestiche e cross-border, con assistenza tributaria in tutte le fasi delle operazioni, comprese quelle che implicano l'utilizzo di finanza strutturata. Ha maturato esperienza nella gestione della crisi dell'impresa, supportando l'imprenditore sia nella fase di interlocuzione con l'agenzia delle Entrate, finalizzata al raggiungimento di un accordo di c.d. transazione fiscale che nella redazione del piano di risanamento. Agisce in qualità di esperto estensore di perizie valutative e di consulente tecnico in procedimenti tributari e civili. È membro di diversi organi di controllo in importanti società. Scrive su temi fiscali per quotidiani e riviste tributarie, è relatore a convegni ed è docente in materia tributaria in corsi di specializzazione post-universitari.

Certificazioni

Ranked come professionista tax da:

- The Legal 500 EMEA
- Leaders League
- Italia Oggi

Contatti

Mail

roberto.pellizzari@lcalex.it
roberto.pellizzari@odcecpc.legalmail.it

Telefono

+39 02 7788751

Mail ufficio

milano@lcalex.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/roberto-pellizzari-b622027/

Presenza sul mercato

Roberto è socio di LCA Studio Legale, a cui si è unito nel 2015, e responsabile del dipartimento di diritto tributario. Nelle precedenti esperienze lavorative ha ricoperto il ruolo di socio dello studio Tributario Miccinesi e Associati e, ancor prima, di associate presso lo Studio DLA Piper.

MY WEB





Aree di attività

Consulenza fiscale
Economia reale
Club Deal
Family Governance
Pianificazione successoria
Trust



Soft skills

Lateral thinking
Ascolto attivo
Motivational speaking
Interpersonal skills
Art enthusiast



Tipologia clienti

Aziende
Imprenditori
Top manager
Fondazioni
Start up
Venture capital/private equity

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Stefano Simontacchi è Presidente della Fondazione per la Scuola Italiana e Presidente della Fondazione Buzzi. Ha ricoperto importanti incarichi istituzionali fra i quali membro per la riforma della delega fiscale nel 2023; nel 2020 è stato parte del Comitato di esperti in materia economica e sociale istituito dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri per fronteggiare la fase 2 dell'emergenza Covid ed è stato Consigliere del Ministro degli Affari Esteri per l'Attrazione di Investimenti.

About

In BonelliErede dal 2007 e partner dal 2008, ha ricoperto la carica di Presidente della law firm dal 2018 al 2023 e, prima ancora, quella di Managing Partner dal 2013 al 2018. In precedenza, ha maturato importanti esperienze in studi italiani di primissimo livello. Siede nei CdA di be-Lab (l'alternative legal service provider di BonelliErede), RCS MediaGroup, ISPI, Fattorie Osella, Assoedilizia. Dal 2022 è advisor del Fondo Sinergia Venture ed è stato membro del board consultivo di Nextalia.

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano, ha conseguito un PhD in International Taxation all'Università di Leiden ed è oggi tra i massimi esperti di fiscalità nazionale e internazionale. È stato docente di Contabilità e Bilancio presso l'Università Bocconi e successivamente dell'Advanced LL.M. in International Taxation dell'Università di Leiden. È autore di numerose pubblicazioni sia in materia di diritto tributario che di analisi socio-economica.

Contatti

Mail

stefano.simontacchi@belex.com

Sito

www.belex.com

Esperienze lavorative

- Socio di BonelliErede dal 2008 e Presidente dal 2018 al 2023;
- Direttore del Transfer Pricing Research Center Leiden dal 2011;
- Docente dell'Advanced LL.M. in International Taxation dell'Università di Leiden dal 2000 al 2019;
- Docente di Contabilità e bilancio presso l'Università Bocconi di Milano dal 1995 al 2003

MY WEB

BonelliErede
with LOMBARDI





Aree di attività

- Consulenza fiscale
- Family governance
- Pianificazione patrimoniale
- Pianificazione successoria
- Pianificazione internazionale
- Trust



Soft skills

- Pensare “out of the box”
- Ricercare soluzioni su misura
-
-
-
-



Tipologia clienti

- Top manager
- Imprenditori
- Donne
- Liberi professionisti
- Sportivi
- Aziende

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Professionista dell'anno Private Clients & WealthManagement–Legalcommunity Tax Awards 2022 e 2023, TopLegal Industry Awards 2023. Vasapoli & Associati Studio dell'anno Wealth Management - TopLegal Industry Awards 2022 e 2020, Studio Leading Wealth Management per Leaders League, ranking 2023 e 2024. Sposato con tre figlie, è un appassionato velista e sciatore.

About

Dottore Commercialista in Milano e Torino, socio fondatore dello Studio di consulenza tributaria e societaria Vasapoli & Associati, è specializzato nella consulenza a Private Client in materia di trust, pianificazioni successorie, passaggio generazionale e asset protection. È Professionista Accreditato e membro del Consiglio Direttivo dell'Associazione “ Il trust in Italia”, Full Member (TEP) della “Society of Trust and Estate Practitioners” e socio della International Fiscal Association. Collabora abitualmente con Il Sole 24 Ore ed è autore di numerosi saggi e di oltre quattrocento articoli in tema di diritto tributario, trust e strumenti della pianificazione patrimoniale, per diverse delle più importanti riviste di settore. È direttore scientifico dell'opera Modulo 24 Wealth Planning edita da Il Sole 24 Ore. È stato per 12 anni professore a contratto di diritto tributario per la Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze (SSEF) in Roma e partecipa a comitati scientifici e commissioni di studio di diversi enti, associazioni e riviste.

Contatti

Mail
a.vasapoli@vasapoli.it
LinkedIn
www.linkedin.com/in/
andrea-vasapoli-86182a18
Sito aziendale
www.vasapoli.it
Profilo We-Wealth
www.we-wealth.com/talents/
andrea-vasapoli

Esperienze lavorative

Dottore Commercialista iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano, è un esperto de Il Sole 24 Ore. Esercita la propria attività seguendo clienti in tutta Italia e collabora abitualmente, per le esigenze dei loro clienti, con primarie istituzioni finanziarie operanti nel settore del private banking. Ha iniziato la sua attività lavorativa negli Stati Uniti in Arthur Andersen.

MY WEB





TORINO



Aree di attività

Pianificazione patrimoniale
Pianificazione fiscale
Fiscalità internazionale
Passaggio generazionale
Trust
Pianificazione successoria

Anni di esperienza

8+

Qualcosa di più

Appassionato di enogastronomia, viaggi e arte, ama trascorrere il tempo libero in famiglia.

MY WEB



Soft skills

Negoziazione
Risoluzione dei conflitti
Pensiero critico
Public speaking

About

Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti in Torino, è specializzato nell'ambito della pianificazione patrimoniale, fiscale e successoria nonché nella fiscalità dei trust.

Fornisce prevalentemente consulenza a supporto di famiglie ed imprese negli ambiti della protezione e trasmissione dei patrimoni, del passaggio generazionale delle aziende familiari e nelle operazioni straordinarie volte alla riorganizzazione di gruppi societari.

Assiste, inoltre, HNWI's nella fase di pianificazione fiscale e nella relocation.

È membro della Commissione "Fiscalità del trust e norme di comportamento tributario del trustee" istituita presso il CNDCEC, socio de "Il Trust In Italia-ETS" e dell'"International Fiscal Association".

Da anni impegnato nell'attività istituzionale in favore della categoria è Vicepresidente dell'"Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Torino" e componente del Consiglio di Amministrazione dell'"International Union Young Accountants".

Certificazioni

■ "TEP Trust and Estate Practitioner" presso STEP



Tipologia clienti

Investitori privati
Family business
Hnwi
Imprenditori
Aziende
Società

Contatti

Ufficio

Studio Vitagliano Tax & Legal
Corso Re Umberto, 84
10128 - Torino

Mail

segreteria@studiovitagliano.it

Sito

www.studiovitagliano.it

Esperienze lavorative

È fondatore dello Studio Vitagliano Tax & Legal, boutique tributaria con focus sulla consulenza a private clients e sulle operazioni societarie straordinarie.



Aree di attività

Diritto successorio
Operazioni straordinarie
Restructuring e project finance
Compravendita e donazione immobili
Pianificazione patrimoniale
Trust e affidamento fiduciario



Soft skills

Specializzazione
Soluzioni sicure e innovative
Capacità di anticipare i cambiamenti
Trasversalità
Visione strategica
Problem solving



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Fondazioni
Istituti bancari
Società quotate

Anni di esperienza

34+

Qualcosa di più

Mi occupo di gestire amatorialmente, senza finalità commerciali, un'azienda agricola in una località collinare dell'Appennino parmense, con la finalità di produrre alimenti con modalità completamente biologiche per consumo personale e dei migliori amici: si tratta principalmente di vino a denominazione di origine controllata, miele e olio.

About

Dopo aver frequentato il Liceo Classico "Romagnosi" di Parma ed essersi laureato con lode presso la Facoltà di Giurisprudenza della Università degli Studi di Parma, ha vinto il concorso notarile bandito nel 1986, classificandosi al primo posto nelle tre prove scritte. Dopo aver svolto la professione notarile a Parma, dal 2006 esercita nel Distretto Notarile di Milano. Conduce una intensa attività di collaborazione editoriale con "Il Sole 24 Ore" e altre primarie case editrici. Ha pubblicato alcuni testi monografici di riconosciuta centralità in campo professionale. Svolge attività di insegnamento universitario (nel campo del diritto civile) presso l'Università Bocconi di Milano dopo averla svolta presso l'Università degli Studi di Parma (nel campo del diritto tributario); e attività di insegnamento e formazione post universitaria e professionale presso vari Enti, Istituzioni e società specializzate. Ha maturato anche una notevole esperienza aziendale, avendo ricoperto numerosi incarichi di amministrazione presso gruppi societari, anche quotati, di primaria importanza, sia in campo industriale, sia nel campo bancario e assicurativo. È presidente del Consiglio di Amministrazione di La Trust Company, società specializzata nell'erogazione di servizi di trustee.

Contatti

Sede Milano

Via Santa Maria Fulcorina n. 2

Mail

angelo.busani@notaio-busani.it

Telefono

+39 0236537585

Sito

www.notaio-busani.it/it-IT/
studio-notarile-busani-and-
partners.aspx

Esperienze lavorative

Oltre che nell'ordinaria attività notarile, ha maturato una particolare esperienza professionale nei seguenti settori: diritto societario; diritto bancario; project financing; operazioni di privatizzazione di entità pubbliche; pianificazione e protezione dei patrimoni delle persone e delle imprese; trust e patti di famiglia. Ha altresì una particolare esperienza nel campo degli Enti non profit.

MY WEB

THE ITALIAN NOTARIES
BUSANI & PARTNERS
Presidenti del Distretto Notarile di Milano e del Tribunale di Milano
A. BUSANI - G. RUDELLA
G.O. MANNELLA - L. CAMPANILE





Aree di attività

Investimenti immobiliari e in equity
Pianificazione successoria, governance
Trust
Escrow agent
protezione del patrimonio
attività benefiche



Valori

Apertura all'innovazione tecnologica
Gestori di patrimoni
Vocazione vs clientela internazionale
Spiccata empatia
Capacità di ascolto del cliente



Tipologia clienti

Imprenditori
Top manager
Gestori di patrimoni

Anni di esperienza

11+

Qualcosa di più

L'elevata specializzazione professionale, la sinergia tra i Notai ed il loro team, la massima disponibilità verso il cliente e l'efficienza sono i tratti distintivi dello Studio, che ne hanno determinato una rapida e costante crescita nonché lo sviluppo di grande esperienza nell'assistenza ad operazioni anche molto complesse.

About

Lo Studio Caruso Andreatini & Notai Associati è stato fondato da Claudio Caruso nel 2010 e nell'arco di pochi anni è divenuto una consolidata realtà professionale, attualmente composta dai Notai Claudio Caruso, Alessandro Andreatini e Marianna Catello e da un team di 25 collaboratori. Avvalendosi della sinergia tra le divisioni immobiliare e societaria, è in grado di elaborare soluzioni in ordine a complesse vicende di sistemazione del patrimonio familiare e imprenditoriale.

Lo Studio cura in particolare il passaggio generazionale delle imprese sia tramite disposizioni testamentarie sia tramite strumenti alternativi, quale il patto di famiglia, l'affidamento fiduciario di beni o la costituzione in trust, la costituzione di holding strutturate per la gestione e il passaggio del patrimonio familiare. I notai si occupano anche delle successioni transfrontaliere e della stipula del Certificato Successorio Europeo. In ambito societario lo Studio è un punto di riferimento per imprese e fondi di investimento e investitori di ogni natura, affiancandoli nella fase della costituzione così come in ogni fase di crescita e sviluppo aziendale.

Nell'ambito degli investimenti immobiliari, fornisce consulenza al cliente dalla fase di trattativa e due diligence fino alla conclusione delle operazioni, nonché nelle operazioni di finanziamento e nella costituzione di garanzie.

Contatti

Team

Claudio Caruso
Alessandro Andreatini
Marianna Catello

Sito

www.canotai.it

Ufficio

Piazza Cavour, 1
20121 - Milano

Telefono

+39 0287072900

Fax

+39 0287072919

MY WEB



MILANO

**Aree di attività**

M&A e operazioni societarie
 Banking
 Energy e finanziamenti
 Venture
 Capital
 Acquisizioni di immobili

**Soft skills**

Innovazione
 Digitalizzazione
 Trasversalità delle competenze
 Comunicazione al mercato
 Comunicazione agli stakeholder
 Professional e women network

**Tipologia clienti**

Fondi
 Imprenditori
 Non Profit
 Start Up
 Fondazioni
 Aziende

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

Milano Notai nasce dalla sinergia tra le due socie fondatrici Monica De Paoli e Giovannella Condo, alle quali si è aggiunta il terzo notaio, Stefania Anzelini. Con un team di oltre 30 professionisti, copre tutti i servizi notarili con punte di eccellenza nel Banking, Non-Profit, Societario, Energy, Startup e Fondi Immobiliari. Punto di riferimento per il mercato, ha un approccio su misura, competente e orientato alle esigenze del cliente.

About

Si occupa principalmente di operazioni di diritto societario e di banking e project finance. Segue società, banche di investimento, fondi di private equity e di venture capital, istituti finanziari, start up e PMI innovative in ogni fase della consulenza, con particolare attenzione alle emissioni di bond, mini bond, project bond e strumenti finanziari partecipativi, equity crowdfunding, assetti di governance e ristrutturazione del debito. È molto attiva nelle transazioni di project finance in materia di energia e di infrastrutture, occupandosi dell'intero security package che assiste ogni tipo di finanziamento, prestito obbligazionario, bond, project bond: pegni su quote, azioni o crediti, ipoteche e privilegi speciali e generali, cessione dei crediti in garanzia, sempre valutando molto attentamente il relativo profilo fiscale. Docente nel corso di diritto societario alla Scuola di Notariato della Lombardia, è autrice di contributi scientifici in materia societaria. Ha fondato La Carica delle 101, iniziativa di women empowerment e mentoring.

Certificazioni

- Notaio dell'anno 2022; Studio notarile dell'anno 2021, 2018, 2017, 2015 - LegalCommunity Awards
- Studio notarile dell'anno 2021, 2017 TopLegal Industry Awards
- Premio LOY Banking and Finance 2017

Contatti**Sede principale**

Via Manzoni, 12, Milano

Mail

studio@milanonotai.it

Telefono

+39 0276017512

Sito

www.milanonotai.it

MY WEB



Venture capital

Diversificare in modo efficace significa investire in asset che generano ritorni positivi in fasi di mercato differenti, contribuendo a contenere la volatilità e a consegnare un rendimento rapportato al rischio coerente con gli obiettivi e le attitudini dell'investitore. Gli investimenti alternativi sono un ingrediente di portafoglio essenziale per centrare questo risultato. Un universo che contiene al suo interno diversi mondi – dal private equity al venture capital, passando per private debt, infrastrutture e real estate – uniti da un comune denominatore: si tratta di attività non quotate. Un mercato florido, che favorisce l'afflusso di capitali verso l'economia reale, a beneficio anche di imprese di piccola e media dimensione, tipicamente escluse dal raggio di azione dei grandi fondi specializzati sui mercati più liquidi. Un tempo accessibili solo a investitori istituzionali, i private asset iniziano a trovare spazio anche in molti portafogli privati. Investire in queste attività illiquide o semi-liquide richiede una maggiore attenzione, in fase di analisi – e il supporto di professionisti con competenze specifiche – proprio per le caratteristiche di maggiore complessità che contraddistinguono questi mercati.



MILANO, ROMA, BOLOGNA, BRUXELLES



Aree di attività

Venture capital

Investimenti alternativi

Innovazione

Club deal

Sostenibilità



Valori

Selezione opportunità di investimento

Gestione dell'operazione di investimento

Piattaforma tecnologica consolidata

Gestione delle relazioni con gli investitori



Tipologia clienti

Wealth manager

Business Angels

Imprenditori

Manager&professionisti

Family office

Private banker

Anni di esperienza

4+

Qualcosa di più

Siamo Investitori e crediamo che il Venture Capital sia il motore di crescita di un'economia innovativa, sostenibile ed inclusiva, oltre ad essere un'asset class che, per quanto rischiosa, può garantire ottimi rendimenti. La nostra mission è quella di dare accesso a questo tipo di investimento ad un pubblico più vasto di investitori e lo facciamo attraverso la nostra piattaforma tecnologica per semplificare il processo. Siamo un giusto mix di professionisti con più di 30 anni di esperienza nell'Angel Investing, nel VC e nella consulenza professionale e di giovani competenti, attenti ed ambiziosi.

About

Doorway S.p.A. Società Benefit è una fintech italiana innovativa che abilita l'investimento diretto in Venture Capital da parte di investitori privati e corporate, attraverso una piattaforma tecnologica autorizzata ad operare secondo il nuovo regolamento europeo da Consob e Banca d'Italia. Propone alla sua comunità di investitori startup e scaleup selezionate e valutate secondo i criteri utilizzati dal Venture Capital e ESG. Operativa dal 2019, Doorway ha veicolato investimenti per oltre 25 mln di euro su 37 aziende innovative, di cui più della metà a leadership femminile o con significativo impatto sociale o ambientale. Il team è composto da 16 professionisti nel VC, guidati dalla CEO, Antonella Grassigli, Business Angel dell'Anno 2021. Doorway collabora con club di business angel, acceleratori, incubatori, VC Italiani e internazionali e advisor finanziari con l'obiettivo di favorire lo sviluppo delle startup ed accelerare la creazione di valore per gli investitori. Doorway, che ha già una sede a Bruxelles, è tra le prime società italiane autorizzate ECSP ad avere già ricevuto il passaporto per un altro Paese Europeo, il Belgio.

Contatti

Sede principale

Milano, Via Quintino Sella 4

Mail

team@doorwayplatform.com

Sito

www.doorwayplatform.com/it

Mobile

+39 3314461179

LinkedIn

www.linkedin.com/company/doorway-platform/?viewAsMember=true

Presenza sul mercato

Doorway è operativa in Italia dal 2019. Dall'8 novembre 2023, Doorway è autorizzata da Consob e Banca d'Italia ad operare a norma del nuovo regolamento europeo sui servizi di crowdfunding (ECSP) e ha già ottenuto il passaporto per operare in Belgio.

MY WEB

DOORWAY





MILANO



Aree di attività

- Fundraising
- Tecnologia
- Innovazione digitale



Soft skills

- Problem Solving
- Comunicazione efficace
- Empatia
- Lavoro di squadra



Tipologia clienti

- Investitori istituzionali
- Family office
- HNWI

Anni di esperienza

11+

Qualcosa di più

Sara è stata un'atleta di sci alpino a livello internazionale e rappresentante della Squadra Nazionale in competizioni di Coppa Europa, vincendo numerosi premi anche in qualità di studente-atleta. Ama la natura e predilige una vita all'aria aperta.

About

Sara opera nel settore del venture capital dal 2019, focalizzandosi su tecnologie all'avanguardia, con particolare attenzione alle applicazioni in ambito di Intelligenza Artificiale, Deep Tech e Blockchain. Precedentemente, Sara ha svolto attività legali e di operations presso una società di innovazione e successivamente ha guidato un team di Accelerazione ed Imprenditorialità a supporto di startup tecnologiche, dalla validazione dell'idea al primo round di investimento. In tale contesto, Sara ha svolto attività di Technology Transfer a favore di un'Università e due Centri di Ricerca. Laureata in giurisprudenza presso l'Università di Trento e con un Master of Law presso Georgetown University Law Center, Sara è stata ammessa alla pratica legale nello stato di New York e in Italia e ha praticato la professione in entrambi gli Stati, assistendo clienti in attività commerciali e societarie cross-boarder.

Contatti

Sede principale
Piazza Fontana, 1 - 20121, Milano
Telefono
+39 0287284050
Sito
www.unitedventures.com

Esperienze lavorative

- United Ventures - dal 2019 come Investment Manager e dal 2023 come Partner
- HIT - Head of Operations, Acceleration and Entrepreneurship dal 2016 al 2018
- Trento RISE - In-house Legal Affairs Associate dal 2012 al 2016
- Cocuzza e Associati - Associate - 2012
- WithersWorldWide - Intern dal 2009 al 2010
- Court of Arbitration for Sports - Interpreter - 2007

MY WEB



LONDRA



Aree di attività

Investimenti
Risparmio gestito
Venture Capital
Fintech
Investimenti in start up



Soft skills

Communication
Problem-solving
Critical thinking
Curious



Tipologia clienti

Family Business
UHNWI
Fondazioni
Imprenditori
Aziende
Clienti istituzionali

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Board member Emotion Network Strategic Committee of Italians' Private Capital Association.

About

Ho trascorso gran parte della mia carriera nel settore dell'asset management, dove ho avuto la possibilità di lavorare con un gruppo ben diversificato di investitori quali fondi pensione, fondazioni, fondi sovrani, single e multi-family office, holding di investimento, Banche e reti IFA. Appassionato di tecnologia e imprenditorialità, ho visto i cambiamenti in atto nel settore europeo del venture capital, nonché la crescita esponenziale di startup e unicorni che emergono da questo ecosistema, quello che mi ha portato da Isomer Capital. In Russell Investments e poi in Isomer Capital, mi sono sempre concentrato sulla costruzione di partnership solide con gli investitori per ottenere risultati migliori e soprattutto valore strategico nelle partnerships.

Certificazioni

- D.E.S.S. Banca e Finanza - Paris V René Descartes
- M.S. Finanza e Management - Paris IX Dauphine

Contatti

Mail

ts@isomercapital.com

LinkedIn

www.linkedin.com/in/thomas-schneider-isomer

Sito

www.isomercapital.com

Esperienze lavorative

Partner, Isomer Capital Managing Director, Head of Southern Europe, Russel Investments.

MY WEB

ISOMER
CAPITAL



Fintech & Digital Asset

Il 2024 è stato un anno eccezionale per le criptovalute: Bitcoin ha superato i 100mila dollari per la prima volta nella sua storia, spinta da una favorevole congiunzione astrale: l'autorizzazione da parte della Sec (la Consob americana *ndr*) dei primi etf su Bitcoin. L'entrata in vigore del Regolamento europeo Mica, che finalmente disciplina in modo organico le crypto-attività. L'halving, un fenomeno che si verifica ogni quattro anni e dimezza la quantità di criptovaluta "prodotta" dalla blockchain. E infine la vittoria a valanga di Donald Trump: l'uomo che, durante la campagna elettorale, ha promesso di fare degli Stati Uniti la "Superpotenza mondiale del Bitcoin". A prescindere dalla forte volatilità, sempre più spesso le criptovalute entrano nei portafogli dei grandi patrimoni. In ogni caso, rappresentano solo una faccia del variegato mondo dei digital asset: attraverso la tokenizzazione, è possibile frazionare e digitalizzare asset finanziari, come fondi d'investimento, e asset reali – per esempio opere d'arte, auto d'epoca, diritti sportivi e immobili – destinati a essere scambiati su piattaforme dedicate. Un mercato che a tendere renderà più accessibili e liquidi alcuni asset alternativi un tempo preclusi a gran parte degli investitori. Le potenzialità sono enormi. Il supporto di professionisti con competenze specifiche è imprescindibile.



Aree di attività

Banking & Finance
Private banking e Wealth management
Assicurazioni
Compliance
Servizi di consulenza digitale integrata
Business Process Outsourcing



Valori

Competenza specialistica
Visione strategica
Professionalità
Innovazione armonica
Integrazione
Riservatezza



Tipologia clienti

Istituti bancari
Asset e Investment Managers
Family Office
Compagnie assicurative
broker assicurativi
MGA

Anni di esperienza

17+

Qualcosa di più

Guardiamo a un futuro possibile, realizzabile, inclusivo, connesso e integrato. Questo ci rende un vero punto di riferimento nell'ecosistema Fintech e Insurtech globale. Adottiamo un approccio strategico basato su modularità e scalabilità per garantire un'integrazione ottimale nei mercati chiave. L'obiettivo è fornire un ecosistema completo e agile di strumenti AI-based in grado di potenziare l'analisi dati, le attività di proposizione e la reportistica avanzata. I moduli operano sia in modalità standalone che integrata, permettono una elevata customizzazione, semplificano l'operatività e riducono i tempi di deployment.

About

Armundia Group è una tech-company specializzata in piattaforme all'avanguardia e in servizi di consulenza specialistica e BPO per l'evoluzione digitale dell'industria bancaria, assicurativa e finanziaria. Con solide radici in Italia e una crescente presenza internazionale, ha l'obiettivo di rendere la sua clientela sempre più competitiva e al passo con le rapide trasformazioni economiche, sociali e tecnologiche del mercato. Grazie al proprio ecosistema R&D, Armundia Group ha sviluppato soluzioni pionieristiche, basate su tecnologie di spatial computing, machine learning, IA Generativa e NLP per potenziare il workflow dei processi strategici e innalzare la qualità del servizio offerto al cliente finale. Le soluzioni modulari Armundia 3SIXTY per l'asset management, il wealth management, il private banking, la bancassurance supportano la proposizione di soluzioni di investimento diversificate, personalizzate e sempre adeguate ai criteri di sostenibilità prefissati dall'istituto. Le architetture SOA e il cloud computing permettono l'integrazione agile con qualsiasi stack tecnologico e la progressiva liberazione dalle infrastrutture legacy.

Contatti

Sede legale

Via Larga 9, Milano

Mail

info@armundia.com

Sito

www.armundia.com

Telefono

+39 0287260326

LinkedIn

armundia-group

Presenza sul mercato

Con quattro sedi in Italia, tre controllate a Londra, Lussemburgo e Tirana e circa 250 professionisti, commercializza soluzioni e servizi in undici nazioni con oltre 75 referenze che includono primari istituti bancari e società di intermediazione assicurativa di rilevanza internazionale.

MY WEB



FINTECH &
INSURTECH
PARTNER





Aree di attività

Self-Service & Hybrid Digital Channels
Advisor/Banker Workstation
Investment Service Management
Wealth, Banking and Fund Management
Finance, Tax & Regulation



Soft skills

Innovative
Experts
Multicultural
Global
Digital
Flexible



Tipologia clienti

Banks
Wealth and Investment Managers
Asset Managers
Life & Pension Insurance
Investment Platforms

Anni di esperienza

34+

Qualcosa di più

Siamo impegnati a promuovere l'innovazione attraverso il nostro software e i nostri servizi all'avanguardia, consentendo a banche, wealth e asset manager di ogni dimensione e area geografica di cogliere le opportunità, migliorare le loro prestazioni e raggiungere il successo in complesse iniziative di trasformazione digitale grazie al nostro approccio strategico.

About

Da oltre 30 anni Objectway realizza partnership di successo con banche, wealth & asset manager, con l'obiettivo di preservare il capitale e migliorare il benessere finanziario dei clienti.

Offrendo una piattaforma as-a-service leader nel settore, Objectway consente la scalabilità e il miglioramento delle prestazioni lungo l'intera catena del valore. Il design della sua soluzione end-to-end facilita la fornitura di servizi sia a livello locale che internazionale con un'infrastruttura sicura, disponibile h24, 7 giorni su 7.

In qualità di fornitore nella TOP-100 FinTech a livello globale (IDC FinTech Rankings), Objectway amministra oltre 1.000 miliardi di euro di asset e supporta oltre 100.000 professionisti nella gestione di oltre 700 miliardi di euro di AUM per oltre 5 milioni di investitori.

Objectway ha raggiunto un fatturato di oltre 104 milioni di euro (Fiscal Year 23), servendo oltre 250 banche, wealth manager, asset manager e assicurazioni leader in tutta l'area EMEA, Nord America e Canada.

MY WEB

 OBJECTWAY



Contatti

Sede

Via Giovanni Da Procida 24,
20149 Milano

Mail

marketing@objectway.com

Sito

www.objectway.com

Telefono

+39 02898001

LinkedIn

www.linkedin.com/company/objectway

Presenza sul mercato

Grazie a una strategia di crescita organica e per acquisizioni, Objectway, con oltre 800 professionisti e uffici in Italia, UK, Belgio, Germania, Svizzera, Irlanda, Emirati Arabi e Canada, ha raggiunto un fatturato di oltre 104 milioni di € (FY23).

MILANO



Aree di attività

Piattaforma FinTech
Investimenti e Risparmio
Alternative Finance
Prestiti per PMI
Real Estate
Economia Reale

Anni di esperienza

12+

Qualcosa di più

La mission di RE-Lender è semplice: democratizzare l'ingresso ai private markets, un tempo accessibile principalmente dagli high-net-worth individuals, e sostenere l'innovazione imprenditoriale tramite finanziamenti peer-to-peer. Con un approccio centrato sul cliente, la piattaforma consente agli investitori la possibilità di accedere agli investimenti senza commissioni e con un ticket medio di soli 50€, offrendo l'occasione di bilanciare e diversificare il proprio portafoglio per area geografica e settore. Alle imprese, fornisce opportunità di finanziamento flessibili e personalizzate, per rispondere alle esigenze specifiche del mercato di competenza.

MY WEB



Valori

Passione per la tecnologia e la finanza
Orientamento al cliente
Trasparenza
Lateral thinking
Dinamismo
Etica professionale

About

RE-Lender, tramite l'utilizzo di tecnologie innovative, offre agli investitori una piattaforma digitale (autorizzata Consob e Banca d'Italia) che consente a questi ultimi l'opportunità di investire i propri risparmi dal proprio smartphone o PC, supportando le imprese che operano nei settori trainanti dell'economia italiana (immobiliare, tecnologico, energia rinnovabile). Fondata nel 2019 da Paolo Manetta e Francesco Marella, RE-Lender nasce dall'unione di competenze consolidate nel settore fintech, finanziario e wealth management, che hanno contribuito a definire l'approccio innovativo della piattaforma. In soli 5 anni, RE-Lender ha consolidato la propria posizione nel mercato italiano, tanto da essere menzionata nel 2023 dal Politecnico di Milano come il principale player nel settore "business non immobiliare" per volume di raccolta. Dal 2019, tramite RE-Lender, sono stati finanziati oltre 170 progetti imprenditoriali italiani da una community di più di 37.000 utenti.



Tipologia clienti

Investitori al dettaglio (B2C)
PMI (B2B)

Contatti

Sede principale

Via Filippo Sassetti 32, 20124 (MI)

Mail

info@relander.eu

Sito

www.relander.eu

Telefono

+39 02 007 01 263

LinkedIn

www.linkedin.com/company/
relander/

Presenza sul mercato

RE-Lender è attiva nel crowdfunding europeo come una delle poche società multisettoriali che permette ai clienti di diversificare strategicamente il proprio portafoglio di investimento. Nel 2023, ha chiuso un round di oltre 1 milione di euro in equity, con l'obiettivo di espandersi in Europa e lavorare alla propria IPO.



MILANO



Aree di attività

- Diritto societario e bancario
- Diritto dei mercati finanziari
- Blockchain e fintech
- Musica e diritto

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Parla, oltre all'italiano, inglese (bilingue), francese, tedesco, spagnolo, arabo e russo. Oltre all'attività di ricerca e di docenza, e a quella di libero professionista, ricopre diversi incarichi in società appartenenti principalmente al settore finanziario. Partecipa inoltre come relatore in primari convegni, sia nazionali che internazionali ed è regolarmente invitato in qualità di docente da primarie università europee.

MY WEB



Soft skills

- Forti capacità di comunicazione
- Interdisciplinarietà
- Forte etica del lavoro

About

Classe 1963, è laureato in Economia e commercio (Università Bocconi) e in musicologia (Università Statale di Milano). Ha insegnato presso l'Università degli Studi di Bologna dal 1998 al 2007, anno in cui è diventato professore associato di Diritto dei mercati e degli intermediari finanziari all'Università Bocconi. Dal 2024 insegna anche a Venezia, Ca' Foscari, ove tiene un corso di International Financial Regulation. Iscritto all'albo dei revisori dei conti, nel 2014 ha co-fondato il network Annunziata&Conso. È autore di una lunga serie di pubblicazioni sui temi del mercato mobiliare e finanziario in genere. Sin dall'origine del fenomeno, si interessa agli aspetti normativi di blockchain e fintech, temi di cui è docente nel corso Blockchain and fintech: regulatory issues presso l'Università Bocconi. Dal 2013 è docente presso l'Università Statale di Milano, dove tiene corsi di materia musicologica e studia i rapporti tra musica, diritto e l'utilizzo delle nuove tecnologie come la blockchain.

Certificazioni

■ Academic Board Member dello European Banking Institute; CoDirector Unità Rules Centro Baffi, Università Bocconi; 2023 - Eminent practitioner, Chambers Guide



Tipologia clienti

- Banche
- Fondi di investimento
- Imprese di investimento
- Operatori fintech
- Società quotate
- Private equity

Contatti

Mail
filippo@filippoannunziata.eu
LinkedIn
www.linkedin.com/in/
filippo-annunziata-b0394767
Profilo We-Wealth
www.we-wealth.com/talents/
filippo-annunziata

Esperienze lavorative

Membro del comitato scientifico Centro di Cultura e Iniziativa teatrale "Mario Apollonio", Milano. Global Law visiting professor, KU Leuven, 2022. Membro accademico e fellow Centro di eccellenza Jean Monnet EUSFIL. Membro del Conseil d'Orientation, Droit & Croissance, Parigi. Membro del comitato di supervisione PhD presso KU Leuven, Università Bocconi, University of Luxembourg, Tallin University, Antwerp University.



TORINO



Aree di attività

Finanza decentralizzata e blockchain fintech
 Mercati e prodotti finanziari internazionali
 Art market globale
 Politica monetaria delle banche centrali
 Industria del risparmio gestito
 Economia degli eventi culturali e sportivi

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

Premio "Odisseo" 2016; 'lionista'- ex presidente e più volte oficer distrettuale - per +20 anni; fondatore ed ex consigliere di Torino In BSN, Polietica e del C.C Fond.ne Magellano; ex presidente Magna Carta N.O. Studioso del fenomeno del collezionismo e appassionato pianista, vanta trascorsi agonistici in sci alpino, ciclismo su strada e motociclismo fuoristrada. Membro del Comitato scientifico dell'Efpa-Italia e Responsabile Scientifico di CryptoLeges. Autore di "Economia dell'arte globale", 2021, Giappichelli e co-curatore di "De-Centralized Banking - Dalle banche centrali alla finanza distribuita", 2025, Giappichelli.

MY WEB



Soft skills

Creatività e curiosità
 Capacità di gestione delle sfide
 Ricerca di equilibrio fra aspetti tecnici e umani



Tipologia clienti

Soggetti istituzionali
 Commercialisti
 Avvocati
 Notai
 Consulenti finanziari
 Operatori di finanza

About

Laureato in Economia e Commercio all'Università di Torino, è stato docente e referente del Corso di Economia degli Investimenti presso l'SSST dell'Università Torino. Dal 2019 è docente principale, coordinatore e presidente del comitato scientifico presso la SAA-School of Management dell'Università di Torino, dell'Executive Master in "Wealth Management e Innovazione (ESG)". Dal 2022 dirige il Laboratorio di Finanza Decentralizzata della Saa ed è stato docente dell'Executive Master in "DeFi, Blockchain e Fintech" da lui coordinato. Già Procuratore generale di Agente di cambio presso la Borsa Valori di Torino, è stato titolare e amministratore di società di capitali finanziarie e operanti nella commissione in titoli e valori. Autore di numerose opere saggistiche e narrative editate è editorialista su testate nazionali, giornalista pubblicista, conferenziere ed è stato titolare di spazi televisivi e rubriche settimanali economico-finanziarie. Ph.D. in Economics of Art, è stato consigliere, nonché VP e attualmente è responsabile del settore "Economia, Finanza, Banche e Assicurazioni", di Associazioni Consumatori ACP-APS, oltre che ex consigliere di amministrazione della Fondazione per l'Architettura. È stato VP e fondatore della Padus Business Academy, ente formativo di alta specializzazione co-fondato con la SAA.

Contatti

Mail
paolo.turati@dr.com
Sito personale
saamanagement.it/formazione-executive/finanza-decentralizzata-blockchain-fintech/
LinkedIn
it.linkedin.com/in/paolo-turati-dr-ph-d-economista-53970415a

Esperienze lavorative

- Commissionario in titoli e valori di Borsa
- Procuratore generale di agente di Cambio Torino
- Scrittore saggista, editorialista e giornalista pb
- Consigliere e VP Associazione Consumatori Piemonte ACP-APS
- Docente SSST e SAA, Università di Torino, ivi direttore Lab DEC

Pleasure asset

Con una forte impennata negli ultimi sei-sette anni, il mondo del collezionismo si è imposto sempre più all'attenzione del wealth management in quanto custode e potenziale generatore di valore. Quella che prima era una categoria residuale della ricchezza, rilevante quasi esclusivamente in sede di passaggio generazionale, si è rivelata essere una componente non trascurabile del portafoglio personale e familiare di molti nuclei high net worth, che oggi appare estremamente variegata: arte, orologi, vini da investimento, auto e moto d'epoca, gioielli e pietre preziose, monete antiche e rare. Senza dimenticare gli asset da collezione legati al mondo dello sport o della musica. Si tratta di attività il cui valore è costantemente posto al vaglio di un mercato sempre più esigente, informato, che non si presta all'improvvisazione. Necessita, al contrario, di una guida competente. E magari appassionata, almeno quanto lo sono i collezionisti che animano l'universo dei pleasure asset.

MILANO



Aree di attività

Valutazioni a fini patrimoniali e assicurativi
Consulenza compravendita opere d'arte
Attribuzioni e ricerche
Consulenza gestione collezione
Creazione collezioni privati e corporate

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

Grazie a una plurivennale esperienza diretta come collezionista d'arte e di valutatore professionale per collezionisti privati, banche e compagnie assicurative, ha una visione completa delle dinamiche del mercato dell'arte e un network di esperti e consulenti selezionati. Tali competenze gli permettono di fornire una visione terza e imparziale circa la consistenza qualitativa ed economica delle opere d'arte e dei loro specifici mercati.

MY WEB



Soft skills

Empatia
Forte etica professionale
Gestione delle criticità
Riservatezza

About

Laureato in Architettura al Politecnico di Milano, è consulente d'arte, esperto dell'arte italiana dal XV al XX secolo e del suo specifico mercato. È valutatore riconosciuto dalle principali compagnie assicurative e Art Advisor per banche e società di gestione patrimoniale. Dal 2006 al 2019 è stato socio fondatore di Vasaris, società che si occupava di valutazioni e gestione di opere d'arte. Dal 2019 è Direttore e socio di Open Care Art Advisory. Membro RICS Art&Antiques (Royal Institution of Chartered Surveyors - London) ed esaminatore dei candidati periti all'albo della CCIAA di Milano, oltre che associato e Docente per il Master in Family Office di AIFO (Associazione Italiana Family Officer). Fornisce valutazioni e consulenza sull'arte a collezionisti privati, società, enti, clienti del private wealth management bancario, del mondo assicurativo, dei family office e professionisti in genere. Oltre a insegnare in corsi e workshop su arte, mercato e valutazioni d'arte diretti a operatori del settore finanziario ed assicurativo, contribuisce con articoli e interventi a testate giornalistiche specializzate.

Certificazioni

■ RICS Art&Antiques - London
■ Perito iscritto all'albo della CCIA di Milano e dei CTU del Tribunale di Milano



Tipologia clienti

Collezionisti privati
Assicurazioni
Istituti bancari
Istituzioni culturali pubbliche e private
Family office
Aziende e archivi aziendali

Contatti

Mail

lorenzo.bruschi@ocartadvisory.it

Sito

www.ocartadvisory.it

Telefono

+39 02 73 98 246

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
lorenzo-bruschi-59381028/

Esperienze lavorative

Dal 2019 Direttore e socio, Open Care Art Advisory

2011-2014 Direttore sede di Milano, Pandolfini Casa d'Aste

2006-2019 Esperto e socio fondatore, Vasaris

2003-2014 Esperto e socio, Bigli Art Broker

Dal 2000 Esperto d'arte per compagnie assicurative e broker



Aree di attività

Storia e critica d'arte
Curatela
Due diligence per le opere d'arte
Workshop
Docenza universitaria



Soft skills

Teamwork
Spirito d'iniziativa
Adattabilità
Intelligenza emotiva



Tipologia clienti

Collezionisti
Wealth manager
Studi legali
Artisti
Family office
Fiere e case d'asta

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sharon Hecker è nata a Los Angeles e da oltre 30 anni vive a Milano. È mamma di tre ragazzi e – ama dire – di un pastore tedesco. Il tempo libero per lei è una chimera ma, quando possibile, ama andare a correre.

About

È storica dell'arte, curatrice e autrice specializzata in arte italiana moderna e contemporanea; è riconosciuta a livello internazionale come esperta di Medardo Rosso, di cui è autrice di numerose monografie, saggi, cataloghi e studi. Negli ultimi 30 anni, ha curato mostre e lavorato con istituzioni museali e gallerie e ha tenuto corsi nelle più importanti università a livello italiano e internazionale. Nel 1990, è stata Project Coordinator per Jenny Holzer, artista selezionata per il Padiglione Americano alla Biennale di Venezia, premiata con il Leone d'Oro. Hecker ha vinto numerosi premi dalle Fondazioni Getty, Fulbright e Mellon. Sta attualmente curando la prima mostra museale sulle ceramiche di Lucio Fontana alla Collezione Peggy Guggenheim di Venezia.

Certificazioni

- Board Chair, International Catalogue Raisonné Association (ICRA)
- Membro del Vetting Committee e Chair di Scultura Moderna e Contemporanea (NY) TEFAF New York e Maastricht
- Coordinatrice dell'Expert Witness Pool della Court of Arbitration for Art (CAfA)
- University of California Berkeley, PhD in Storia dell'Arte; Yale University, Laurea in Studi Rinascimentali

Contatti

Sito personale

www.sharonhecker.it

Sito professionale

www.theheckerstandard.com

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/sharon-hecker

Esperienze lavorative

Ha fondato The Hecker Standard®, un metodo di best practices per condurre la due diligence sulle opere d'arte. Svolge conferenze e workshops e fornisce consulenze sulla due diligence per l'arte a collezionisti privati e operatori di settore. È docente nei master di Art Management presso l'Università degli Studi di Pavia, l'Università Cattolica del Sacro Cuore, e la 24ORE Business School e nei master di Art Law presso la Luiss Guido Carli, l'Università degli Studi di Milano e l'Università Bocconi.



TORINO



Aree di attività

Art advisory
Curatela di mostre
Creazione e valutazione di collezioni d'arte
Arte e fotografia contemporanea

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Da sempre si occupa d'arte. Ama condividere la sua esperienza e competenza con i clienti e creare con loro un rapporto duraturo e di fiducia. Cura collezioni private e mostre. È curiosa, ama le sfide e la possibilità, nella sua professione, di non smettere di imparare mai. Pensa che l'estetica costituisca un primo passo verso l'etica.

MY WEB



Soft skills

Conoscenza
Esperienza
Riservatezza
Passione

About

È laureata in storia dell'arte. Ha curato libri d'arte e fotografia, lavorato presso gallerie, ma dal 2013 ha assunto un impegno prevalente come consulente per Christie's. Segue come advisor clienti privati con cui condivide la passione per l'arte e il piacere di creare una collezione che ne rispecchi il gusto e la personalità. È esperta di arte moderna e contemporanea e fotografia. Scrive per We Wealth ed è responsabile del settore Fotografia de Il Giornale dell'Arte insieme a Rita Cerbarano. Cura mostre e progetti editoriali per istituzioni private. Vive tra Torino e Londra e viaggia molto per il suo lavoro.

Certificazioni

■ Laurea in Storia dell'arte moderna presso l'Università degli Studi di Torino



Tipologia clienti

Collezionisti privati
Nuovi appassionati
Family office
Fondazioni
Studi legali

Contatti

Mail

chiara@chiaramassimello.net

Mail azienda

cmassimello@christiespartners.com

Mobile

+39 347 2211541

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/chiara-massimello

Esperienze lavorative

A oggi Consulente Christie's dal 2013, responsabile del settore fotografia de Il Giornale dell'Arte e contributor per We Wealth

Dal 2000 Art consultant per clienti
2005-2009 Artissima; Mint, Roma
| The Road to Contemporary Art – Programma Collezionisti

1996-2000 Photo& Contemporary, Torino

1990-1995 Galleria Marco Voena – Torino, Milano

MILANO



Aree di attività

- Valutazioni e stato di conservazione
- Gestione di collezioni
- Pianificazione successoria
- Gestione logistica delle collezioni
- Aspetti legali



Soft skills

- Indipendenza
- Empatia
- Network



Tipologia clienti

- Collezionisti privati
- Fondazioni
- Trust
- Family office
- Istituzioni filantropiche
- Musei

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

È sposata con due figli. L'arte è una passione che riempie anche il suo tempo libero, assieme al giardinaggio e alla lettura.

About

Clarice Pecori Giraldi ha quarant'anni di esperienza nel mercato dell'arte internazionale e nel mondo della cultura e dell'impresa. Ha lavorato per Sotheby's e per Christie's. È stata Vice Presidente della Triennale di Milano dal 2013 al 2017 e fino al 2023 è stata responsabile della Collezione d'Arte della Fondazione San Patrignano. È consigliere del FAI, di Orticola Lombardia e della Fondazione Elpis. Ha costituito e curato la Collezione Genesi, Arte per i Diritti Umani. È membro del Consiglio di Indirizzo del Museo Bagatti Valsecchi. Realizza piani di fattibilità per collezioni d'arte e beni immobili. Tra i numerosi progetti sviluppati è possibile citare la donazione Antognini al Comune di Milano e Museo del Novecento, un programma di crescita per un'entità legata al Gruppo Campari e la creazione di uno spazio con finalità culturali per Italmobiliare. Tiene seminari e corsi in alcuni prestigiosi Atenei.

Certificazioni

■ Nel 2023 è entrata a far parte dell'unica associazione di Art Advisors al mondo, l'Association of Professional Art Advisors (APAA)

Contatti

- Mail**
info@pecorigiraldi.com
- Sito**
www.pecorigiraldi.com
- LinkedIn**
www.linkedin.com/in/pecori-giraldi-clarice/
- Profilo We-Wealth**
www.we-wealth.com/talents/clarice-pecori-giraldi.

Esperienze lavorative

- Dal 2017** Fondatrice di Cpg Art Advisory;
- 2013-2017** Vice Presidente della Triennale di Milano;
- Ha ricoperto ruoli di primario standing presso le case d'asta Sotheby's e Christie's, sia in Italia che all'estero.

MY WEB



MONZA



Aree di attività

Gestione e valorizzazione dei beni culturali
Planning e management
Conservazione e restauro
Condition report
Diagnostica scientifica
Docenza

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

Docente in varie Università, Accademie e Scuole di Alta Formazione tra le quali: OPD, NABA, IULM, 24Ore Business School, ALTART, IED, Creative Academy, Politecnico di Milano, Università Cattolica del Sacro Cuore, Università di Verona, Columbia University. Membro INCCA, IGIIC e dell'Advisory Board di Valore Italia, già Vicepresidente del comitato scientifico per i corsi "La Plastica nell'Arte e per l'Arte" della Fondazione Plart.

MY WEB



Soft skills

Rigore scientifico
Problem solving
Planning e capacità organizzativa
Interdisciplinarietà

About

Laureata al Politecnico di Torino e abilitata Restauratrice dal Ministero della Cultura. Dopo una lunga esperienza come conservatore a New York e Londra, ricopre la carica di Direttore Scientifico del Dipartimento di Conservazione e Restauro di Open Care, società con cui collabora dalla sua fondazione e della quale è membro del CDA. Dopo un periodo di esperienza nell'arte antica, nei paesi anglosassoni ha iniziato ad appassionarsi e approfondire gli aspetti materici, tecnici e conservativi dell'arte contemporanea.

Si è occupata di progetti e studi nel campo della conservazione programmata, movimentazione, esposizione, manutenzione e restauro delle opere d'arte in Italia e all'estero; ha partecipato come relatrice a numerosi congressi e workshop e ha all'attivo diverse pubblicazioni in materia. Cura collezioni private e istituzionali di musei, banche, fondazioni, archivi; recentemente ha supervisionato per Intesa Sanpaolo gli aspetti conservativi di un progetto di ricognizione, rilevazione dello stato conservativo e classificazione del valore storico artistico della collezione bancaria. Insegna e ha insegnato in vari master, accademie e corsi di aggiornamento.



Tipologia clienti

Collezionisti privati
Musei e fondazioni
Istituti bancari
Istituzioni pubbliche e religiose
Family office
Aziende e archivi aziendali

Contatti

Mail

isabella.villafranca@opencare.it

Telefono

+39 027398267

Mobile

+39 3473863887

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
isabella-villafranca/

Esperienze lavorative

Dal 2020 Esaminatore agli Esami PeriTop abilitanti per periti specialistici settore Arte, CCIAA Milano Monza Brianza Lodi

Dal 2004 Direttore scientifico e membro del CdA, Open Care

1996-2004 Team manager, Staykos-Villafranca Art Services

1993-1996 Supervisore dei lavori di restauro architettonico, Studio Marianelli e associati

CHRISTIAN ROGER

WINE CONSULTANT



ROMA, ITALIA - GSTAAD, SVIZZERA - HONG KONG, CINA

PLEASURE ASSET

WINE INVESTING



Aree di attività

- Consulenza per investimenti in vino
- Consulenza compravendita aziende vitivinicole
- Costituzione cantine di vini
- Storytelling e corsi di degustazione
- Ricerca e vendita vini pregiati
- Conferenze su vini di pregio e storie



Soft skills

- Passione
- Conoscenza
- Esperienza
- Riservatezza



Tipologia clienti

- Privati
- Aziende istituzionali
- Fondi di investimento
- Wine club
- Aziende vitivinicole

Anni di esperienza

51+

Qualcosa di più

Italo-Francese, appassionato del mondo del vino da oltre 50 anni, è un esperto del settore a 360°. La sua competenza spazia dai vini maturi del lontano '800, a quelli di oggi, con un taglio storico, culturale e tecnico, oltre che con un originale approccio di degustazione organolettica.

About

Nato nel 1955 a Parigi, si diploma presso l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP-Europe) e si laurea presso l'Université de Sciences Economiques de Paris X. Dal 1980, per circa vent'anni, si afferma a Parigi e Milano come dirigente ed amministratore di grandi banche internazionali (Pargesa Bruxelles Lambert, Crédit Agricole, Marceau Investissements, Banque Arjil). Membro AIS dal 1993, fonda a Milano nel 1998 Vino & Finanza, società di consulenza specializzata nell'investimento in vino e nella compravendita di aziende vitivinicole. Collaboratore di alcune riviste di settore (Spirito di Vino, MF, Capital, L'Assaggiatore), nel 2001 diventa membro della Chaîne des Rotisseurs quale Echanson Professionnel. Docente ONAV, si distingue come membro permanente del Grand Jury Européen e Chevalier de la Confrérie du Tastevin. Dal 2009 al 2015 è ambasciatore della Maison Krug. Negli stessi anni, fonda in Svizzera Amphorae, società specializzata in eventi- degustazioni e nel 2020 diventa Grand Allocataire Champagne Grande Charte; l'anno successivo fonda TheWinePlatform.com. Dal 2022 è Maestro Assaggiatore ONAV.

MY WEB



Contatti

- Mail**
c.roger@vinoefinanza.com
cr@thewineplatform.com
- Mobile**
+41 79 8971121
- LinkedIn**
linkedin.com/in/christian-roger-the-wine-platform-a466734
- Instagram**
__thewineplatform

Esperienze lavorative

- Dal 2020** Founder di The Wine Platform
- 2009-2015** Ambasciatore della maison di champagne Krug
- Dal 1997** Amministratore unico di Vino e Finanza e Amphorae
- 1980-1997** Percorso in banca
Amministratore delegato UI Italia, banca d'affari del CreditAgricole. Amministratore delegato Marceau Investissements italia e Banca Arjil Italia.

ITALIA



Aree di attività

Critica enogastronomica
Vini da investimento
Valutazione bottiglie pregiate
Editoria specializzata
Corsi di degustazione e masterclass
Angel investing

Anni di esperienza

18+

Qualcosa di più

Maestro Assaggiatore ONAV, Membro del Grand Jury Européen dal 2002 e della Confrérie des Chevaliers du Tastevin dal 2010, ama condividere con gli amici i vini della sua cantina (che conta 15 mila bottiglie), mentre nel tempo libero tenta con scarso successo di migliorare nel gioco del golf. È attivo come investitore in startup innovative attraverso Italian angels for growth.

MY WEB



Soft skills

Lateral thinking
Ascolto attivo
Motivational speaking
Interpersonal skills

About

Orazio Vagnozzi, dopo una carriera come consulente di direzione nel 2018, ha deciso di dedicarsi interamente alle sue passioni, il cibo e il vino. Autodidatta, negli anni ha perfezionato il suo approccio all'esperienza del vino con la frequenza del master in degustazione geosensoriale condotto dal docente Jacky Rigaux e in qualità di membro del Grand Jury Européen frequenta alcuni dei maggiori esperti di vino al mondo. Recentemente è diventato Maestro Assaggiatore ONAV. E' direttore di Passione Gourmet e scrive di vino per We Wealth, per cui ha anche curato la guida "Investire in vino: un guadagno da bere". Offre consulenze su come costruire la propria cantina ed effettua valutazioni di bottiglie pregiate. Organizza masterclass e tiene corsi di degustazione sul vino. Con il marchio OrazioFoodExperience pubblica videoricette sul suo canale YouTube e una newsletter settimanale sul mondo del cibo e del vino.

Certificazioni

- 2022 - Maestro Assaggiatore ONAV
- 2010 - Membro della Confrérie des Chevaliers du Tastevin
- 2002 - Membro del Grand Jury Européen



Tipologia clienti

Collezionisti vino
Appassionati vino
Aziende del settore food&beverage
Startup

Contatti

Youtube
www.youtube.com/
OrazioFoodExperience
Newsletter
orazio.substack.com
Mail
ovagnozzi@gmail.com
Instagram
www.instagram.com/
oraziofoodexperience

Esperienze lavorative

Dal 2022 Direttore di Passione Gourmet
Dal 2018 Crea il marchio Orazio Food Experience, con cui tramite newsletter, videoricette e approfondimenti condivide la sua passione per vino e cucina
Dal 2018 Direttore della sezione vini e critico gastronomico, Passione Gourmet
1996-2018 Partner e revisore contabile, KPMG



FIRENZE



Aree di attività

- Valutazione orologi da collezione
- Vendita all'asta orologi da collezione
- Consulenza alla compravendita

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

La mia passione per i gioielli ha origini familiari, grazie all'influenza di mio padre che ha dedicato la sua carriera a questo settore. Fin dall'infanzia ho avuto l'opportunità di accompagnarlo nei suoi viaggi di lavoro, durante i quali ho sviluppato un profondo interesse per il mondo dei gioielli. Inizialmente, il mio coinvolgimento è iniziato quasi in modo giocoso attraverso un impiego estivo. Tuttavia, da quel momento, ho abbracciato con serietà e dedizione questa passione, senza mai abbandonarla. Tutt'ora questo mondo non finisce mai di affascinarmi, in particolare per la vastità e varietà che lo rendono – dopo tutti questi anni – ancora sorprendente.

MY WEB

Pandolfini



Soft skills

- Profonda conoscenza del settore e del mercato
- Esperienza di lungo corso
- Orientamento al cliente
- Capacità organizzative e di leadership

About

Dopo una lunga esperienza nel mondo del commercio di gioielli e orologi, prima nell'azienda di famiglia, poi per venticinque anni presso Barducci – storica famiglia di Gioiellieri di Firenze – dal 2018 dirigo i dipartimenti di Gioielli e Orologi presso Pandolfini Casa d'Aste. Durante la mia gestione questi settori hanno dimostrato grande vivacità e realizzato una costante crescita di risultati, fino a raggiungere l'eccellente risultato di prima casa d'aste italiana per questi dipartimenti. Dal 2021 dirigo anche il dipartimento di Luxury Vintage Fashion.



Tipologia clienti

- Top Manager
- Notai
- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Avvocati

Contatti

Sede principale

Palazzo Ramirez-Montalvo
Borgo degli Albizi, 26
50122 Firenze - Italia

Mail

cesare.bianchi@pandolfini.it

Sito

www.pandolfini.com

Telefono

+39 0552340888

Esperienze lavorative

Pandolfini è leader sul mercato italiano nei settori di Gioielli e Orologi per i volumi trattati e per la qualità degli oggetti proposti. Negli ultimi anni ha ottenuto risultati eccezionali, attirando una clientela sempre più internazionale. Nel 2021 nell'asta curata da Cesare Bianchi è stato venduto un raro Cartier London Crash per 861.500 euro (record in Italia per un orologio battuto all'asta).

FIRENZE, ROMA, MILANO



Aree di attività

Valutazione beni da collezione
Vendita all'asta di beni da collezione
Consulenza nella compravendita
Private Sales

Anni di esperienza

100+

Qualcosa di più

Pandolfini, in costante crescita, deve il suo successo alla meticolosa catalogazione e selezione delle opere, grazie ad uno staff altamente specializzato. La piattaforma Pandolfini Live, inoltre, consente di partecipare alle aste in tempo reale online, attirando un numero crescente di acquirenti stranieri. La casa d'aste, infine, ha solidi legami con istituzioni, fondazioni e musei italiani e stranieri, a cui offre consulenze, vendite e perizie. Negli anni ha venduto opere alle Gallerie degli Uffizi e ha valutato le opere del Museo Ginori di Doccia per una vendita allo Stato, in collaborazione con il Ministro per i Beni Culturali.

MY WEB

Pandolfini



Valori

Fiducia da parte dei clienti
Esperienza e profonda conoscenza del settore
Integrità ed etica professionale
Orientamento al cliente
Innovazione

About

Fondata nel 1924 a Firenze, Pandolfini è la più antica casa d'aste italiana con sedi a Firenze, Milano e Roma. Tra i player principali del mercato dell'arte italiano e internazionale, negli anni Pandolfini ha ampliato le proprie aree d'interesse, affiancando ai dipartimenti di antiquariato, dipinti antichi, dell'800, moderni e contemporanei, mobili e arredi, gioielli e argenti, quelli dedicati a vini di pregio e da collezione, reperti archeologici e arte orientale, oltre che all'arte digitale. Capace di mantenere il passo con l'evoluzione del mercato e del settore del collezionismo attraverso l'utilizzo di nuovi criteri di valutazione e metodologie di offerta, Pandolfini, sin dalla sua fondazione, ha saputo consolidare nel tempo il suo ruolo nel mondo dell'arte, ottenendo eccellenti risultati anche grazie al supporto fornito alla crescita dei dipartimenti, gestiti da una rete di esperti, e all'ampliamento della presenza sul territorio nazionale.



Tipologia clienti

Famiglie italiane
Collezionisti
Appassionati
Investitori
Investitori stranieri

Contatti

Sede principale

Palazzo Ramirez-Montalvo
Borgo degli Albizi, 26
50122 Firenze - Italia

Mail

info@pandolfini.it

Sito

www.pandolfini.com

Telefono

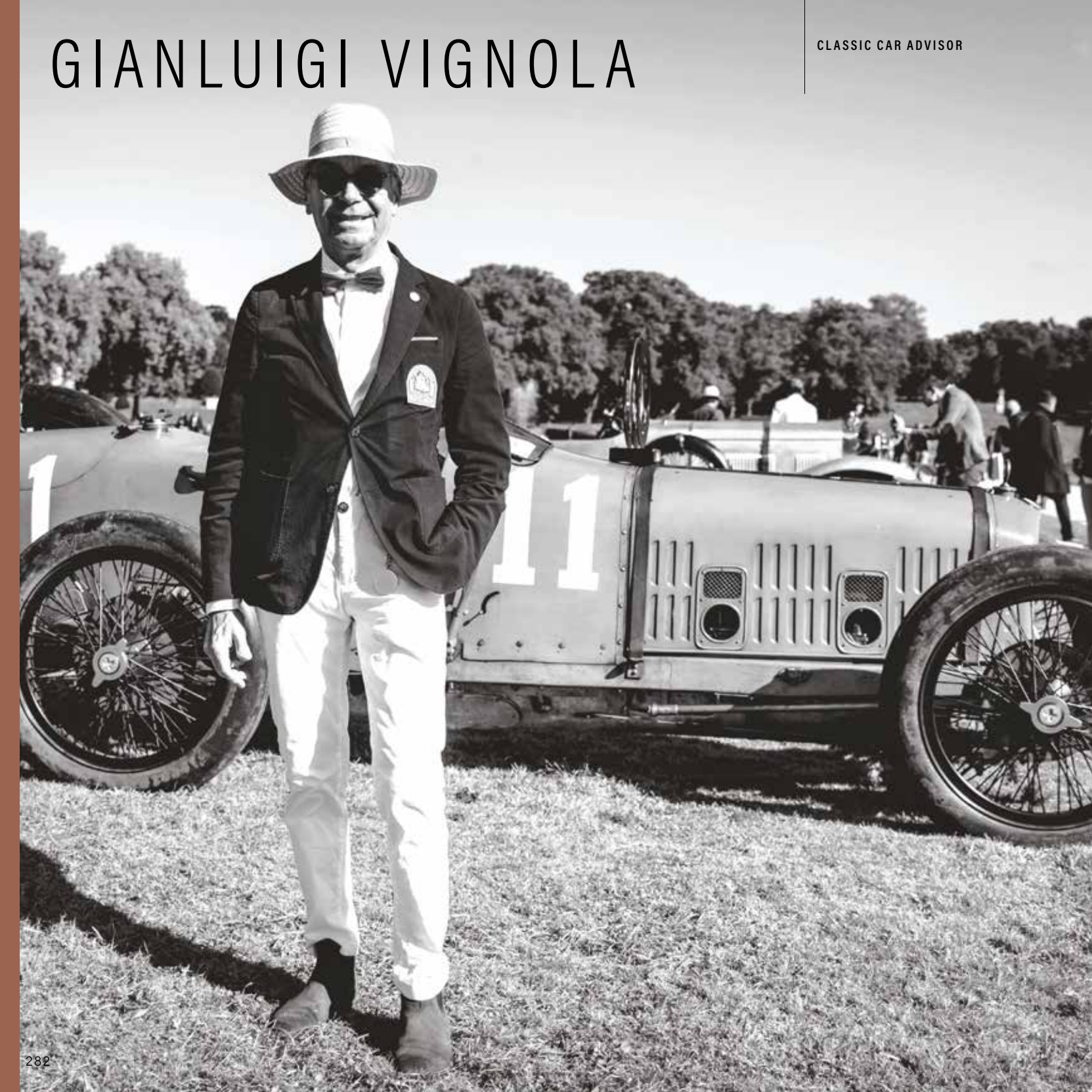
+39 0552340888

LinkedIn

it.linkedin.com/company/
pandolfini---casa-d-aste-s.r.l.

Presenza sul mercato

Pandolfini è leader nazionale nei settori Vini da Collezione, Gioielli e Orologi da Polso. Nel 2019 ha ottenuto l'eccezionale risultato di entrare a far parte delle prime 10 case d'asta europee per volume di vendite.



MONZA



Aree di attività

Valutazioni a fini assicurativi
Expertise Classic Car
Vetture da investimento
Successione collezioni
Analisi e reporting
Transazioni asta

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Abbinando i viaggi professionali alla sua passione, ha partecipato dal 1990 alla maggior parte degli eventi rievocativi di Classic Car in tutta Europa e negli Usa, tra cui 1000Miglia, Pebble Beach, Goodwood Revival, London-Brighton ed Ennstal Classic.

MY WEB



Soft skills

Passione per il motorismo storico
Creatività
Comunicativa

About

Ingegnere, classe '50 con master all'Insead e alla City University, è stato nel top management di diverse multinazionali nel settore IT e telecomunicazioni. Più recentemente ha seguito alcune m&a nel settore automotive. È appassionato di Classic Car sin dal 1975, quando ha iniziato a collezionare e restaurare vetture sportive degli anni '40 e '50. Oltre alle classiche inglesi di cui è esperto ed estimatore: Jaguar, Triumph, Aston Martin, Austin Healey, AC. Come auto di tutti i giorni ha posseduto le Youngtimer più desiderate di oggi: Porsche 911 turbo, Audi Quattro e Lancia Delta integrale, tra le altre. Nel 2012 ha creato ADEMY (Automotive Data Evaluation Market Yield), società indipendente che oggi dispone di un database proprietario con oltre 360.000 transazioni di vendita delle aste pubbliche di tutto il mondo. Grazie a questa banca dati Ademy è in grado di offrire servizi internazionali B2B ad assicurazioni, private banker, case d'asta, collezionisti, fondi di investimento, musei e organizzatori di eventi per determinare con precisione il valore di mercato dei veicoli da collezione ai fini assicurativi, per le successioni o come investimento alternativo. La certificazione del valore rilasciata da Ademy è riconosciuta quale stima accettata dai grandi gruppi internazionali di assicurazione e riassicurazione.



Tipologia clienti

Compagnie Assicurative
Brokers
Fondi di investimento
Consulenti finanziari
Collezionisti
Case d'asta

Contatti

Mail
vignola@ademy.uk
LinkedIn
www.linkedin.com/in/
gianluigi-vignola-339911/
Sito
www.ademy.uk

Esperienze lavorative

Dal 1981 pubblica sulle principali riviste di settore: Ruoteclassiche, Classic & Sportscar (UK), La Manovella, Automobilismo d'Epoca etc.
Dal 1983 fa parte dell'ASI, di cui è stato consigliere federale.
Oggi già Vice Presidente della Commissione Tecnica Internazionale FIVA, collabora ora con FIA alla realizzazione del sistema digitale per le certificazioni HTP. È membro del comitato di selezione della 1000 Miglia e delle giurie dei concorsi di eleganza internazionali tra i quali Chantilly Concours d'elegance.



MILANO



Aree di attività

Diritto dell'arte
IP/IT
Private clients
Estate planning
Wealth management regulation
ETS

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

È un grande appassionato di montagna, alpinismo e scialpinismo ai quali dedica il tempo libero (poco) disponibile. Raggiungere obiettivi alpinistici è anche un grande allenamento per conquistare ambiziosi obiettivi professionali.

MY WEB



Soft skills

Capacità di ascolto
Rapidità nell'individuare soluzione
Chiarezza e semplicità

About

Giuseppe Calabi è partner dello studio legale CBM & Partners di Milano. Laureato in Giurisprudenza cum laude presso l'Università degli Studi di Milano, ha conseguito un Master alla Harvard Law School. Ha avviato e sviluppato con successo il settore del diritto dell'arte e dei beni culturali, nel quale allo Studio è riconosciuta una leadership a livello sia italiano, sia internazionale. È membro del Tavolo Permanente per la circolazione delle opere d'arte istituito con Decreto del Ministro della Cultura del 2 dicembre 2021, n. 431. Assiste regolarmente operatori del mercato dell'arte italiani e stranieri, tra cui artisti, case d'asta, galleristi, antiquari, archivi e fondazioni d'artista, collezionisti, musei ed istituti culturali italiani e stranieri. È past Chairman dell'Art, Cultural Institutions and Heritage Law Committee dell'International Bar Association (IBA). È anche membro dell'Harvard Law School Leadership Council of Europe e della Commissione Permanente Associazione Italiana Editori (AIE) per il diritto d'autore.

Certificazioni

- 2023 Top Legal Industry Awards - Professionista dell'anno, Arte e beni culturali
- 2022, Legal Community Awards IP & TMT - CBM & Partners, Studio dell'anno arte



Tipologia clienti

Private clients
Collezionisti
Musei
Intermediari finanziari
Trust
Banche

Contatti

Mail

gcalabi@cbmlaw.it

Sito azienda

www.cbmlaw.it

Mobile

+39 3355454060

LinkedIn

it.linkedin.com/in/giuseppe-calabi-06286312

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/giuseppe-calabi

Esperienze lavorative

Dicembre 2021: Nomina in qualità di esperto con decreto ministeriale quale componente del Tavolo permanente per la circolazione delle opere d'arte presso il Ministero della Cultura

Marzo 2022: nomina quale membro del Consiglio Direttivo dell'Associazione Gruppo Apollo



Aree di attività

Art lending
Prestiti su pegno
Aste
Art advisory
Art consulting



Valori

Professionalità
Riservatezza
Personalizzazione



Tipologia clienti

Privati
Wealth Manager
Private Bankers
Family Office
Gallerie d'arte private
Professionisti

Anni di esperienza

4+

Qualcosa di più

Kruso Kapital è anche completamente digitale, con la App è possibile ottenere un prestito online lasciando in garanzia oggetti preziosi e di valore, senza doversi recare in filiale. Sottoscrizione polizza, erogazione prestito, quotazione e stima preliminare diventano operazioni a portata di clic.

About

Dove arte, finanza e persone si incontrano c'è Kruso Kapital. Parte del Gruppo Banca Sistema siamo attivi sia nel business dei prestiti con garanzia opere d'arte e oggetti di valore sia nel mercato delle case d'aste attraverso Art-Rite, auction house di proprietà. Art-lending per offrire soluzioni su misura e soddisfare in modo semplice e sicuro temporanee esigenze di liquidità ed art-advisory per autenticare, valutare e periziare accuratamente singole opere o collezioni appartenenti all'arte moderna, contemporanea, antica e numismatica. Con la nostra casa d'aste siamo in grado di smobilizzare le opere d'arte e gli oggetti di valore attraverso la vendita in asta, massimizzando il ricavato per il cliente. Trasformiamo il patrimonio di opere d'arte e oggetti di valore in denaro liquido o in successivi investimenti.

Contatti

Sede principale

Largo Augusto 1A, angolo Via Verziere 13 – 20122 Milano

Telefono

+39 02802801

E-mail

info@krusokapital.com

Altre sedi

Operiamo digitalmente e in tutta Italia con 14 filiali

LinkedIn

www.linkedin.com/company/kruso-kapital/

Presenza sul mercato

Siamo presenti sul mercato dal 2019, con sede principale a Milano e 14 filiali distribuite sul territorio nazionale, abbiamo anche una branch in Grecia, ad Atene. Dall'inizio dell'attività ad oggi siamo cresciuti sia in termini di espansione internazionale che in termini di risorse, arrivando a quasi 100 persone.



Private insurance

Una pianificazione patrimoniale di successo non può dirsi tale se non include strategie e soluzioni in grado di offrire un'adeguata tutela. L'obiettivo prioritario di molti nuclei high net worth, infatti, è preservare la ricchezza accumulata, mitigando ed eliminando i rischi cui è esposta. Per realizzarlo, il private insurance utilizza strumenti di pura protezione, investimento assicurativo, pianificazione successoria e ottimizzazione del patrimonio.

Muoversi in questo campo richiede una vasta conoscenza e un set di competenze trasversali necessarie per rispondere alle sempre più sofisticate esigenze di flessibilità e personalizzazione tipiche degli individui di elevato standing patrimoniale e delle loro famiglie. Avvalersi del supporto di professionisti in grado di orientare questa tipologia di clientela verso le soluzioni di private insurance che meglio rispondono ai loro bisogni è quindi un aspetto cruciale per la gestione dei loro patrimoni.



Aree di attività

Intermediazione assicurativa

Private Life Insurance

Ramo I, Ramo III e Ramo danni



Valori

Competenza

Imparzialità

Trasparenza

Riservatezza

Attenzione al Cliente

Problem-Solving



Tipologia clienti

Professionisti

Imprenditori

Aziende

Famiglie e detentori di patrimoni in genere

Anni di esperienza

2+

Qualcosa di più

Brokerfid ha raccolto in brevissimo tempo la fiducia di decine di detentori di polizze vita a contenuto finanziario di tipo Private Life Insurance, con un impressionante ritmo di crescita del valore delle polizze intermedie. L'approccio di Brokerfid è caratterizzato da indipendenza e imparzialità, dalla particolare cura dedicata ad ogni singolo caso e da proposte assicurative volte esclusivamente al perseguimento del migliore interesse dei contraenti e degli assicurati.

About

Società di Brokeraggio assicurativo partecipata per l'80% da Unione Fiduciaria Spa e per il 20% da Willis Italia Spa.

Brokerfid vede il proprio principale focus sulle polizze vita a contenuto finanziario (in particolare 'Private Life Insurance') e presta altresì la propria consulenza nella scelta della più adatta copertura ramo danni, in connessione ai rischi inerenti alla sfera professionale, aziendale o personale (quest'ultimo ambito è coperto in co-brokeraggio con il socio Willis Towers Watson, società di consulenza e brokeraggio leader a livello globale).

Contatti

Sede

Via Amedei, 6
20123 Milano

Mail

info@brokerfid.it

Telefono

+39 0272422249

LinkedIn

www.linkedin.com/company/brokerfid/

Sito

brokerfid.it

Presenza sul mercato

Brokerfid, nata nel dicembre 2022, intermedia attualmente polizze assicurative per un valore di oltre ottocento milioni di euro.

MY WEB



DUBLINO, LUSSEMBURGO, MILANO, VADUZ, ZURIGO



Aree di attività

- Pianificazione patrimoniale,
- Pianificazione successoria
- Passaggio generazionale
- Private Insurance
- Ottimizzazione del portafoglio
- Supporto ai partner commerciali



Soft skills

- Flessibilità
- Professionalità
- Indipendenza
- Innovazione
- Conoscenza
- Protezione



Tipologia clienti

- (U)HNWI
- Imprenditori
- Grandi famiglie
- Clienti istituzionali
- Fiduciarie
- Aziende

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Octium è composto da professionisti con una vasta esperienza nel settore assicurativo e finanziario ed è considerato uno dei fornitori di soluzioni assicurative di tipo unit-linked più innovative, volte a soddisfare le necessità della clientela (U)HNW e a garantire un supporto professionale completo ai partner commerciali. Sia Octium Life DAC che Octium Assurance AG (Italian Branch) agiscono come sostituti di imposta bi-optati per i clienti italiani.

About

Con il quartier generale in Lussemburgo e sedi nei principali centri assicurativi europei, Octium è un gruppo assicurativo internazionale indipendente, specializzato nell'ideazione, strutturazione e distribuzione di prodotti assicurativi sulla vita di tipo unit-linked. Il Gruppo, formato dalle compagnie "Octium Life DAC" (Dublino) e "Octium Assurance AG" (Vaduz e Milano), originariamente business assicurativi delle due principali banche Svizzere (UBS e Credit Suisse), dispone anche dell'intermediario assicurativo "Octium International Insurance Agent AG" (Vaduz e Zurigo), multi-tied agent per la distribuzione delle soluzioni assicurative dell'intero Gruppo, offrendo, al tempo stesso, supporto ai partner commerciali come Broker, Banche e Gestori Patrimoniali.

Contatti

Francesco Camerlingo
Group Head of Sales &
Business Development
Mail
Francesco.Camerlingo@
octiumgroup.com

Fabrizio Palumbo
Group Country Head Italy
Mail
Fabrizio.Palumbo@
octiumgroup.com
Sito
www.octiumgroup.com

MY WEB



LUSSEMBURGO



Aree di attività

Life Insurance



Valori

Trasformazione

Innovazione

Responsabilità



Tipologia clienti

HNWI & UHNWI

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

- 13 miliardi asset in gestione
- 140 collaboratori
- 14 nazionalità
- 10 mercati in Europa

About

SOGELIFE è la compagnia di assicurazione vita del Gruppo Société Générale in Lussemburgo. Filiale di Sogécap e di Societe Generale Luxembourg, SOGE-LIFE offre soluzioni di assicurazione vita ad una clientela internazionale di diversi Paesi europei: Lussemburgo, Francia, Belgio, Svizzera, Italia, Regno Unito, Monaco, Spagna e Repubblica Ceca e Portogallo.

SOGELIFE opera in architettura aperta con banche private, banche depositarie, società di gestione e una rete di distribuzione diversificata.

Contatti

Indirizzo degli uffici

28-32 Place de la Gare
L-1616 Luxembourg

Sede legale

11 Avenue Emile Reuter
L-2420 Luxembourg

Partners

middlecom.sogelife@socgen.com

Clienti

src.sogelife@socgen.com

Telefono

+352241373-1

Sito

www.sogelife.com

LinkedIn

www.linkedin.com/company/sogelife-s-a-/

Presenza sul mercato

+250 partners 10 mercati in

Europa: Italia, Francia, Svizzera, Monaco, Lussemburgo, Belgio, Regno Unito, Spagna, Repubblica Ceca, Portogallo.

MY WEB





LUSSEMBURGO



Aree di attività

Assicurazioni
Insurance Planning
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Private clients
Wealth management

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Cresciuto fra varie città italiane seguendo i trasferimenti del padre, compie la maggior parte degli studi a Roma, laureandosi con lode in Economia e Commercio presso l'Università La Sapienza. Dopo aver prestato servizio come Ufficiale di Complemento della Marina Militare, nel 2000 si trasferisce a Lussemburgo per un'esperienza estera che si rivela una svolta di vita. Dedicava il proprio tempo libero alla famiglia (è sposato, con due figli) ed alla passione per la musica, che lo vede presentare programmi radiofonici da più di 25 anni.

MY WEB



Valori

Capacità relazionali
Know-how
Intraprendenza
Comunicazione
Team working
Problem solving



Tipologia clienti

HNWI & UHNWI
Aziende

About

Entrato nel mondo dell'assicurazione vita cross-border con un ruolo di Sales Support, si specializza in primo luogo nell'attività di Product Manager, per il mercato italiano e non solo, presso Euresa-life e La Mondiale Europartner. La profonda conoscenza tecnica dei prodotti, unita alle spiccate capacità comunicative e relazionali, lo portano ad assumere una funzione commerciale per cinque anni con Fortis Assurances. Nel 2012 si unisce ad IWI International Wealth Insurer, in seguito fusa con Foyer International per dare vita a WEALINS, di cui è Country Manager Italy dal 2019.

Ha accompagnato la crescita del private insurance in libera prestazione di servizi, quale innovativa fusione di possibilità d'investimento sofisticate e coperture assicurative ed opzioni personalizzate per HNWI ed UHNWI, partecipando attivamente alla vita associativa del settore, in Lussemburgo come in Italia.

Con un approccio collaborativo e un mindset umano, vuole trasformare la visione del wealth insurance oltre alla protezione e trasmissione del patrimonio alle generazioni future, puntando l'attenzione sul futuro ma anche sul presente.

Contatti

Indirizzo degli uffici

12, rue Léon Laval L-3372
Leudelange

Mail

berardo.stagliano@wealins.com

Telefono

+35269135427

Sito

www.wealins.com

LinkedIn

linkedin.com/in/berardo-staglianò-9338a56

Esperienze lavorative

Attiva da oltre 30 anni, WEALINS crea ed implementa soluzioni e servizi di wealth support in 10 Paesi europei, grazie al profondo know-how dei suoi 140 collaboratori ed al sostegno del leader locale delle assicurazioni, Foyer Group.

Real estate

Dopo anni di rigida stretta monetaria, il 2024 ha visto un'inversione di marcia da parte della Banca centrale europea, che ha iniziato a tagliare i tassi d'interesse. Ulteriori interventi sono attesi nel 2025 e questo dovrebbe aprire prospettive più favorevoli per il mercato immobiliare. La casa, del resto, resta un investimento irrinunciabile per molti nuclei HNW e non di rado rappresenta una componente determinante nel patrimonio complessivo. Basti pensare che quasi il 60% della ricchezza totale delle famiglie italiane, quantificata in oltre 10mila miliardi di euro da Banca d'Italia, è rappresentata da asset reali: per lo più abitazioni, immobili e terreni. Quasi un italiano su cinque possiede una seconda casa. Una gestione efficace ed efficiente del patrimonio immobiliare – anche in ottica di passaggio generazionale – necessita di una guida esperta: qui entrano in gioco le competenze dei professionisti del real estate, che hanno un ruolo fondamentale nell'accompagnare gli investitori nelle proprie scelte di investimento, nella gestione e nella valorizzazione del patrimonio immobiliare.

MILANO



Aree di attività

Capital market
Advisory & valuation
Property service
Marketing & communication
Agency
Home customization service



Valori

Empatia
Leadership
Capacità di adattamento



Tipologia clienti

Fondi di investimento
Investitori istituzionali e privati
Sviluppatori
Costruttori
Famiglie

Anni di esperienza

29+

Qualcosa di più

Rendere reale quello che oggi non esiste: da sempre attenta ai mutamenti del mercato e costantemente stimolata ad approfondire nuovi strumenti e soluzioni innovative, Abitare Co. è protagonista e interprete dell'evoluzione del prodotto residenziale nel nostro Paese. Professionalità, etica, velocità e dinamismo per creare e fornire valore attraverso i propri servizi di advisory, agency, marketing e customer service per portafogli immobiliari destinati al living e al commerciale. Accompagniamo i nostri clienti in ogni fase dell'investimento, della commercializzazione e dell'acquisto.

About

Abitare Co., specializzata nella commercializzazione di nuove residenze in vendita ed affitto ha trasformato il suo modello economico e la sua organizzazione per mettere a disposizione un know-how costruito in quasi 30 anni di attività, per offrire ai suoi partner, investitori e sviluppatori in primis, un accesso fluido e modulare a tutti i suoi servizi. AB I Suite è la piattaforma strutturata in hub, con al centro Abitare Co., creata per rispondere alle sollecitazioni e alle esigenze dei differenti segmenti del mercato real estate. Attraverso l'automazione delle informazioni provenienti dal CRM e dalle attività di Marketing Digitale, analizziamo i desiderata del cliente per definire il target specifico per la commercializzazione e rendere più sicura la vendita.

Contatti

Sede principale

Milano, Via Savona, 52

Mail

info@abitareco.it

Sito

www.abitareco.it

Telefono

+39 0248958416

LinkedIn

www.linkedin.com/company/abitare-co.

Presenza sul mercato

L'azienda, presente a Milano e Roma, opera sul territorio nazionale grazie all'esperienza del suo team composto da 95 professionisti e vanta 76 cantieri on going e 21 in pipeline per un totale di circa 3.500 appartamenti in vendita con un valore globale di portafoglio di circa 4,3 miliardi di euro.

MY WEB

ADVISOR & BROKER
Abitare co.





Aree di attività

Ricerche e Osservatori in ambito immobiliare
Valutazioni immobiliari e second opinion
Analisi di portafogli immobiliari e di impatto
Progettazione di processi di valorizzazione e
Assistenza alla commercializzazione di immobili residenziali e corporate

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

I trend che descrivono le grandezze immobiliari vanno interpretati alla luce delle dinamiche congiunturali coniugate con i cambiamenti strutturali che investono il mercato modificando in modo profondo la domanda e contribuendo a innovare l'offerta.

In questo contesto, l'Osservatorio Immobiliare realizzato da Nomisma rappresenta un punto di riferimento e uno strumento imprescindibile per i decisori e gli operatori di settore.

Dall'esperienza maturata con l'Osservatorio, abbinata alle solide competenze di un team di analisti dedicati, sono originati numerose soluzioni mirate, servizi tecnici e advisory.

MY WEB

Nomisma



Valori

Oltre 35 anni di esperienza nel settore R.E.
Un team dedicato di analisti specializzati
Metodologie multidisciplinari
Basi dati proprietarie
Consolidato accreditamento immobiliare
Indipendenza e autorevolezza

About

Grazie all'esperienza maturata sul mercato, a basi dati proprietarie e a un patrimonio informativo unico per completezza e aggiornamento, la divisione Real Estate di Nomisma è in grado di leggere i repentini cambiamenti di scenario, interpretare le evidenze raccolte anche in chiave prospettica e offrire una gamma completa di soluzioni a valore aggiunto, servizi tecnici e avanzati strumenti a supporto dei processi decisionali di privati e operatori del settore immobiliare.

Inoltre, Nomisma effettua valutazioni e second opinion su singoli immobili e interi portafogli relativi a tutti i segmenti di mercato facendo riferimento a metodologie estimative consolidate e a standard condivisi, garantendo la massima affidabilità, accuratezza e trasparenza. Infine, Nomisma offre servizi di advisory di tipo buy side – lato acquisti – e sell side – lato vendite – a committenti corporate e privati con lo scopo di individuare le migliori strategie di commercializzazione, il corretto pricing, il più efficace posizionamento di mercato dell'intervento, accompagnando il committente fino al closing dell'operazione.



Tipologia clienti

Privati
Aziende
Sviluppatori e gestori di portafogli immobiliari
Istituzioni finanziarie e assicurazioni
SGR, SIIQ, società immobiliari non quotate
Fondi pensione

Contatti

Sede principale

Strada Maggiore 44, Bologna

Mail

marketing@nomisma.it

Sito

www.nomisma.it

Telefono

+39 0516483111

LinkedIn

linkedin.com/company/nomisma/

LinkedIn Real Estate

linkedin.com/showcase/nomisma-immobiliare-real-estate/

Presenza sul mercato

Nomisma è protagonista riconosciuta nell'ambito della ricerca e della consulenza in ambito immobiliare. Inoltre, nel corso degli anni è diventata un punto di riferimento per la community R.E. grazie alle analisi e ai servizi utilizzati ogni anno da oltre 100 operatori.

MILANO



Aree di attività

Consulenza
Real Estate
Valutazioni immobiliari/Esperti indipendenti
Convegnistica

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

SCENARI IMMOBILIARI, per chi opera nel Real Estate e vuole informazioni complete, attendibili e indipendenti:

ATTENZIONE AL CLIENTE Massima cura per le esigenze dei clienti, dai tempi di esecuzione alla presentazione dei risultati.

INDIPENDENZA Uno dei punti di forza dell'Istituto, che ha scelto di inserirla nel proprio logo.

IMPEGNO Indispensabile per offrire servizi ad alto valore aggiunto, basare l'attività di indagine e ricerca su metodi di valutazione internazionalmente riconosciuti.

ESPERIENZA Profonda conoscenza del mercato immobiliare, accompagnata dal più ampio database di valori in Italia.

MY WEB

SCENARI IMMOBILIARI
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI E SISTEMI INFORMATIVI



Valori

Ufficio studi e banche dati
Ricerche, studi di fattibilità e masterplan
Valutazioni di portafogli immobiliari
Esperti indipendenti per i fondi immobiliari
Advisory
Convegnistica

About

SCENARI IMMOBILIARI, Istituto indipendente di studi e ricerche analizza i mercati immobiliari, ed in generale l'economia del territorio in Italia ed in Europa.

Un personale altamente qualificato e multidisciplinare è in grado di fornire servizi ad elevato valore aggiunto in tutta la filiera immobiliare (esclusa l'intermediazione). Scenari Immobiliari offre un'ampia serie di prodotti informativi e servizi che intendono concorrere a determinare le scelte aziendali in un settore di crescente importanza nell'ambito delle strategie di investimento. Scenari Immobiliari promuove convegni e seminari su temi di attualità sul mondo immobiliare.

Grazie alla collaudata esperienza nell'analisi e lo studio dei mercati immobiliari, Scenari Immobiliari ha sviluppato una serie di procedure di analisi e indagine che permettono di ottenere tutti i parametri qualitativi e quantitativi necessari alla progettazione e al monitoraggio di operazioni immobiliari semplici o complesse. Scenari Immobiliari è tra le principali società italiane indipendenti attive nella valutazione immobiliare.



Tipologia clienti

Clienti istituzionali, Investitori, SGR
Società immobiliari
Pubblica Amministrazione
Fondazioni, Istituti bancari
Società quotate
Società di private equity

Contatti

Sede principale

Via Benedetto Marcello, 63, 20124

Mail

milano@scenari-immobiliari.it

Sito

www.scenari-immobiliari.it

Telefono

+39 0233100705

LinkedIn

www.linkedin.com/company/scenari-immobiliari/

Presenza sul mercato

Fondato nel 1990 da Mario Breglia, l'Istituto opera attraverso le sedi di Roma e Milano e può contare su venticinque professionisti interni, oltre che su una rete di collaboratori che copre l'intero territorio nazionale.

Recrowd
Real estate crowdfunding



Aree di attività

Crowdfunding immobiliare
Investimento privati
Finanziamento aziende immobiliari



Soft skills

Investimenti immobiliari



Tipologia clienti

Privati con diverse possibilità di investimento
Aziende immobiliari

Anni di esperienza

6+

Qualcosa di più

La crescita della società è stata resa possibile grazie ad un forte orientamento al cliente. La società è sempre pronta a rispondere direttamente alle necessità ed ai dubbi degli investitori con un team di persone dedicato. Altro elemento chiave è la trasparenza che la società ha dimostrato anche in assenza iniziale di regolamentazione. Alzando sempre gli standard richiesti dalla normativa con il fine di informare e tutelare gli utenti. Questo approccio ha promosso diverse pratiche informative che hanno elevato gli standard di comunicazione tutto il mercato del crowdfunding in Italia.

About

Recrowd è un portale di crowdfunding immobiliare gestito da Recrowd S.r.l., società autorizzata con delibera Consob alla prestazione dei servizi di crowdfunding e iscritta nel registro tenuto dall'ESMA previsto dal Regolamento (UE) 2020/1503. La società nasce nel 2018 ed è una delle prime realtà italiane che si occupa di crowdfunding immobiliare in Italia.

A settembre 2024 la società è leader indiscussa del settore con oltre 175 milioni di euro raccolti sul mercato italiano e costituisce da sola oltre il 50% del mercato del lending crowdfunding italiano.

Con circa 70 milioni raccolti nel 2023 ha stabilito il record di raccolta nel mercato del crowdfunding in Italia. La proiezione sul 2024 è in forte crescita rispetto al risultato record del 2023.

I progetti immobiliari presentati sul portale provengono da società sottoposte a una preventiva valutazione da parte di professionisti terzi. I progetti che superano l'iter valutativo, vengono proposti ad una rete di investitori privati (iscritti al portale) che potranno decidere se finanziare direttamente le operazioni in cambio dell'ottenimento di un rendimento che arriva fino al 14% annuo.

MY WEB



Contatti

Sede

Via B. Quaranta 40, Milano 20139

Sito

recrowd.com

Mobile

+39 3516391730

Presenza sul mercato

Mercato immobiliare italiano, investitori di lingua italiana in tutto il mondo.

Consulenza all' imprenditore

Uno scenario competitivo sempre più complesso e il progressivo ridimensionamento dell'accesso al credito bancario, negli ultimi anni, hanno alimentato la sete di liquidità degli imprenditori, indirizzandone l'attenzione verso canali e strumenti di finanziamento alternativi. La capacità di intercettare incentivi, finanziamenti e piani di sostegno dedicati, sia a livello nazionale che internazionale, diventa cruciale per mantenersi competitivi. Significa, per l'imprenditore, essere nelle condizioni di continuare a investire, anche in momenti di crisi, su aree come l'innovazione, la sostenibilità e i processi di internazionalizzazione. Contemporaneamente, l'aumento dei rischi su molti fronti richiede forme adeguate di tutela che possono trovare risposta solo con l'aiuto di professionisti qualificati. L'imprenditore è un cliente speciale del wealth management, perché ha bisogno di un consulente che sappia accompagnarlo in una gestione integrata del patrimonio personale, familiare e aziendale, anche in ottica di passaggio generazionale: il momento in assoluto più delicato nella vita di ogni family business. Per ogni titolare d'azienda, il supporto di un professionista dotato di queste competenze trasversali è prezioso.

PESCARA, MILANO, LOSANNA



Aree di attività

Family Business
Family Governance
Successione
Family Office
Next Generation Mentoring
Consulenza all'imprenditore



Soft skills

Intelligenza emotiva
Empatia
Equilibrio e oggettività
Creatività e problem solving
Pensiero critico
Riservatezza



Tipologia clienti

Famiglie imprenditoriali
Imprenditori
Top Manager
Giovani
Professionisti
Family Office

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

Aiutare le famiglie imprenditoriali a prosperare attraverso le generazioni è la missione che mi guida nelle mie attività di ricerca, formazione e consulenza. Per fare questo mi focalizzo non solo sul capitale finanziario ma anche e soprattutto sulle dimensioni di capitale socio-emotivo e umano che caratterizzano le scelte e i comportamenti dei family business, con un approccio scientifico e internazionale.

About

Sono un professore ed esperto internazionale di family business e family office che ha deciso di dedicarsi con passione alle famiglie imprenditoriali. Nel 2022 sono stato riconosciuto da Family Capital tra i Top 100 Family Business Influencers a livello globale per la mia influenza sul mondo della pratica e della scienza delle imprese familiari e nel Settembre 2022 sono stato inserito nella Family Business Hall of Fame. Le mie ricerche sono state pubblicate sulle più importanti riviste scientifiche (oltre 380 articoli e 24mila citazioni) e riportate su quotidiani e media nazionali e internazionali quali il Financial Times, Il Sole 24 Ore, RAI (trasmissione "Porta a Porta"), Harvard Business Review, The Sun, Daily Mirror, The Independent, CNBC, The Conversation, Corriere, Repubblica. La mia ricerca è stata pubblicata come rapporto tecnico-scientifico e policy brief dalla Commissione Europea e ha avuto un impatto tangibile nel processo di policy making essendo citata in documenti della UE. Sono editor delle due principali riviste scientifiche dedicate al family business e all'imprenditorialità, membro del board di diverse istituzioni nazionali e internazionali sia pubbliche che private, Presidente del board dell'Institute of Family Business di una delle maggiori università cinesi e Presidente dell'Advisory Board e Condirettore dell'Osservatorio sui Family Office in Italia.

Contatti

Mobile
+39 3666750916
Mail
alfredo.demassis@unich.it

Esperienze lavorative

■ Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business Management, ho supportato diverse famiglie imprenditoriali e lavoro con alcune business school in Svizzera, Regno Unito e Asia. Servo nei board di diverse istituzioni, ho ricevuto diversi premi e riconoscimenti internazionali per la mia attività sul family business e sono stato recentemente classificato in un articolo scientifico come il professore di family business più influente e produttivo nell'ultima decade.
■ PhD in Management, Economics & Industrial Engineering con focus sul Family Business

MY WEB



LECCO



Aree di attività

Progetti di ricerca
Consulenza all'imprenditore
Strategia e innovazione
Family Governance
Next Generation Mentoring
Family Office



Soft skills

Ascolto
Comunicazione
Ottimismo
Entusiasmo
Ingaggio dei giovani



Tipologia clienti

Imprenditori
Famiglie imprenditoriali
Top Manager
Imprese
Family Office

Anni di esperienza

16+

Qualcosa di più

Credo nel valore della ricerca e della conoscenza, perseguendo un modello di lavoro che mira a creare sinergie tra il mondo scientifico e la pratica manageriale. Credo che le imprese famigliari, quando gestite con lungimiranza, possano esprimere vantaggi competitivi superiori ai competitor e generare un impatto positivo sulla società.

About

Sono un professore della School of Management del Politecnico di Milano, dove guido un team di ricerca specializzato su temi di strategia, innovazione e governance delle imprese famigliari.

Laureato in ingegneria gestionale, ho conseguito un dottorato di ricerca in economia e gestione della tecnologia. Ho avviato la mia carriera nel Regno Unito presso la Lancaster University Management School, dove ho co-diretto il Center for Family Business e ricoperto il ruolo di direttore della ricerca del Dipartimento di Imprenditorialità e Strategia. Ho pubblicato più di 50 articoli in importanti riviste scientifiche internazionali, ricevendo più di 5.000 citazioni e numerosi premi internazionali. Collaboro attivamente con riviste internazionali, tra cui Family Business Review, e sono attualmente board member e research director dell'International Family Enterprise Research Academy. Ho maturato un'ampia esperienza di consulenza con importanti aziende e famiglie imprenditoriali, facendo leva su conoscenze e metodologie di frontiera nella scienza per guidare e supportare processi di cambiamento e trasformazione che mirano alla creazione di valore e impatto sulla società.

MY WEB



Contatti

Sede

Politecnico di Milano School of Management
Via Raffaele Lambruschini, 4/B,
20156 Milano MI

Mail

josip.kotlar@polimi.it

Sito

www.som.polimi.it/professor/
josip-kotlar/

LinkedIn

www.linkedin.com/in/jkotlar/

Esperienze lavorative

- Professore Ordinario Politecnico di Milano;
- Direttore di Innovation & Strategy;
- Direttore dell'Osservatorio Family Office

SVIZZERA, ITALIA, MILANO

CONSULENZA
ALL'IMPRENDITORE



Aree di attività

Pianificazione internazionale
Consulenza all'imprenditore
Management Consulting
Business Strategy
Value Growth
Business Due Diligence



Soft skills

Indipendenza di giudizio
Fare accadere le cose
Dedizione
Passione



Tipologia clienti

Imprenditori
Grandi Aziende
Start Up
Fondi di Private Equity
Family Office

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

Specializzato nel supporto alle aziende imprenditoriali nella definizione e guida di piani di creazione del valore, cambiamenti strategici-organizzativi e costruzione percorsi di crescita profittevole sostenibile nel tempo. La ricetta per il successo richiede un approccio sartoriale, capacità di giudizio e tanta energia, guida e attenzione in fase di implementazione.

About

Ho maturato una profonda e combinata esperienza internazionale nella consulenza strategica agli imprenditori e ruoli in diverse posizioni apicali in aziende come CEO, COO, CFO - per la definizione e la guida all'implementazione di programmi di creazione di valore per l'azienda. Competenze specifiche in area revisione strategica e organizzativa, value growth, gestione del cambiamento e di programmi di trasformazione, aumento delle performance operative, acquisizione e successivi piani di integrazione, business due diligence.

Certificazioni

- IMD | Master of Business Administration
- EPFL | MSc In Science, Civil engineering

Contatti

Sede Milano

Via Mozart, 21

Mail

stefano.pellandini@gea.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
stefano-pellandini-982345/

Esperienze lavorative

- GEA - Consulenti di Direzione, Senior Partner e CEO
Swan Group, Managing Director
- Gruppo Casillo, Direttore sviluppo strategico e operativo, e successivamente COO
- IP01, COO e CFO
- Benelli Moto, Direttore ad-interim piano di rilancio
- Consigliere Indipendente di Tollegno Holding S.p.A.

MY WEB

GEA
CONSULENTI DI DIREZIONE
al fianco dell'impresa italiana dal 1963



Cantinium



L'INNOVAZIONE DIGITALE PER INVESTITORI, COLLEZIONISTI E WINE LOVER

Emanuel Scampa, Giuseppe Scampa,
Christian Roger e Mirko Marino

Cantinium è una startup innovativa nata nel 2021 grazie alla passione e all'esperienza di Giuseppe Scampa, Emanuel Scampa, Mirko Marino e Christian Roger. Combinando tecnologia avanzata, trasparenza e l'eccellenza dei vini italiani, Cantinium ha progettato servizi per valorizzare questi grandi vini, offrendo esperienze esclusive e su misura a collezionisti, appassionati e investitori. Il primo servizio lanciato è il marketplace di NFT su www.cantinium.com, dedicato alla conservazione e all'investimento nei grandi vini italiani. Gli NFT garantiscono trasparenza sulla provenienza delle bottiglie esclusivamente dai migliori produttori italiani e certificano le condizioni di conservazione, monitorate costantemente tramite tecnologie IoT, fungendo sia da prova di possesso dell'asset fisico che come certificato digitale di tutte le informazioni di conservazione. È possibile scambiare gli asset digitali mentre le bottiglie restano custodite in condizioni ottimali, fino al riscatto, disponibile in 43 paesi. Questo approccio rende il vino un asset tangibile, sicuro e scambiabile. La collaborazione con partner esterni permette la fraZIONALIZZAZIONE di un singolo NFT in molteplici quote digitali, rendendo così possibile una maggiore diversificazione del portafoglio. Cantinium Shop è l'e-commerce per un consumo più rapido di vini italiani rari e pregiati. Su shop.cantinium.com è possibile scoprire una collezione esclusiva di vini, dalle annate storiche alle produzioni limitate. Ogni bottiglia selezionata proviene direttamente dai migliori produttori, garantendo qualità e autenticità. Cantinium organizza anche eventi e degustazioni su misura, pensati per un pubblico selezionato di wine lovers. Questi eventi permettono di approfondire la conoscenza dei grandi vini italiani, incontrare i produttori e vivere il mondo del vino in modo personale e coinvolgente. Cantinium è inoltre attiva su Liv-ex, la principale piattaforma di scambio per i vini pregiati. Questo permette ai collezionisti e ai merchant di partecipare al mercato globale del vino, valorizzando i propri investimenti e diversificando il portafoglio con un asset stabile e tangibile.



Scopri di più



IL SEGRETO ITALIANO DEL **gin** SU MISURA

Cillario&Marazzi Spirits Co. è la distilleria sartoriale che firma ricette di gin esclusive per i nomi più rinomati dell'hotellerie e della ristorazione italiana.

Nasce dall'incontro tra Attilio Cillario e Gigi Marazzi, accomunati dalla stessa passione per il buon bere e dalla convinzione che un prodotto di qualità nasca solo da un connubio perfetto fra materie prime eccellenti e lavorazione curata nei minimi particolari. Questo ha portato all'individuazione di fornitori e collaboratori scelti perché in linea con ideali importanti: dal produttore di alcol di grano tenero italiano biologico e kosher alla fornitrice delle migliori spezie e botaniche, dai coltivatori di agrumi biologici alla vetreria, dal grafico al tipografo, fino alle persone che lavorano in distilleria.

Tutta la produzione è realizzata manualmente e ogni passaggio avviene all'interno della distilleria Cillario & Marazzi. Situata nel cuore delle Prealpi varesine, la distilleria è circondata da trenta ettari di boschi e prati; qui trova casa anche un orto botanico in cui vengono coltivate biodinamicamente alcune delle botaniche utilizzate dal master distiller. Specializzati nella produzione di Gin sartoriale, in cui ogni creazione è progettata secondo il gusto, le richieste e le necessità del singolo cliente, Cillario&Marazzi Spirits Co. si caratterizza e differenzia per il criterio del "su misura", sia come azienda che come proposta. Dal contatto col cliente alla progettazione, fino alla valutazione di ogni singola esigenza e realtà, l'obiettivo è creare le basi di un lavoro condiviso e di lunga durata, in cui il fattore umano risulta l'elemento determinante.

Il progetto del Gin sartoriale, infatti, non rappresenta un banale 'conto terzi', ma un meraviglioso gioco di squadra a quattro mani tra il master distiller e il cliente per creare un prodotto fortemente identitario e rappresentativo della realtà che lo ospiterà.

Ma come avviene la creazione di un Gin sartoriale? Sono tre le fasi che rendono unico questo processo. La prima è la definizione della ricetta. Sono tantissime le spezie e botaniche che



IL SEGRETO ITALIANO DEL **gin** SU MISURA

Gli strumenti per realizzare un gin sartoriale

si possono aggiungere al ginepro per caratterizzare un gin e distinguerlo da ogni altro in commercio: un'erba locale, una spezia insolita, un agrume antico, un riso profumato, un tè particolare, un mosto d'uva o un'alga sono solo alcuni esempi degli ingredienti già usati per creare gin su misura. Saper creare alchimie perfette e bilanciate è l'abilità che distingue Cillario&Marazzi Spirits Co. da ogni altra distilleria. Ove possibile, la presenza del cliente in distilleria durante la distillazione è sempre gradita, così da condividere efficacemente il processo creativo del suo distillato su misura, la cui ricetta sarà per sempre custodita e riservata nel tempo. La seconda fase è rappresentata dalla scelta della bottiglia da parte del cliente, che avviene tra la gamma dei modelli selezionati dalla distilleria e prodotti dalle migliori vetrerie. La scelta della bottiglia è infatti strettamente collegata all'immagine che il cliente vuole dare di sé, ed è fortemente correlata al design dell'etichetta stessa. Terza e ultima fase, la veste grafica, un tema molto personale per ciascun cliente, per cui ci avvaliamo della collaborazione di professionisti selezionati.

Hotel superlusso come il Waldorf Astoria a Roma e Il Pellicano a Porto Ercole; Villa d'Este a Cernobbio, Grand Hotel Tremezzo e Villa Passalacqua a Moltrasio, sul Lago di Como; Il San Pietro di Positano e il Boutique Hotel Don Alfonso 1890 a Sant'Agata sui Due Golfi; l'Hotel Principe di Savoia a Milano, il Rosewood Castiglion del Bosco; oltre che ristoranti come Aimò e Nadia: sono solo alcune delle partnership stellate di Cillario&Marazzi Spirits Co. costruite negli anni. Prestigiose realtà, queste, che offrono esperienze e prodotti esclusivi a una clientela internazionale alla ricerca del lusso e del più vero Made in Italy: materie prime selezionate, produzione artigianale curata nei dettagli, bellezza della presentazione, sapori ricchi e profumi meravigliosi.

Non solo hotellerie, ma anche cocktail bar e ristoranti stellati, oltre che aziende alla ricerca di prodotti di altissima qualità per la propria regalistica, non reperibili su un qualunque shop on line.

Alla produzione sartoriale si affianca da qualche anno una produzione maison dedicata a una ristretta cerchia di clientela privata che predilige la qualità e l'esclusività.



[Scopri di più](#)



La linea Italian Dry Gin di Cillario&Marazzi Spirits Co.

ABBONATI AL NUOVO FAMILY OFFICE

Un viaggio alla scoperta delle strutture di cui si avvalgono le famiglie imprenditoriali per gestire il patrimonio, sviluppare una governance efficace, in grado di mitigare i conflitti interni alla famiglia e all'azienda e pianificare con successo il trasferimento della ricchezza alla Next Gen



IL NUOVO PROGETTO EDITORIALE FIRMATO WE WEALTH



GUIDE DI WE|WEALTH

Le guide di We Wealth ti accompagnano a scoprire tutti i segreti del mondo degli investimenti e dei Pleasure assets, raccontati con equilibrio tra oggettività e passione. Con una narrazione coinvolgente, sviluppano **contenuti altamente professionali per capire, scegliere, vivere e gestire al meglio ogni singola tematica**. Carattere distintivo è la presenza di contributi dei più autorevoli esperti di ogni settore, affrontato e spiegato con tutta la cura e l'autorevolezza che solo We Wealth sa e può offrire.

GUIDE SECRET PLACES

Le guide di We Wealth dedicate ai "secret places" rappresentano delle vere e proprie porte d'accesso a percorsi esperienziali responsabili, personalizzati e intimi, nelle più esclusive location in Italia e nelle principali città del mondo. **Luoghi esclusivi consigliati dai grandi opinion leader, manager, professionisti, banchieri, finanziari e imprenditori** del nostro mondo del wealth management per tornare a vivere piacevoli incontri di lavoro all'aperto ma, soprattutto, all'insegna della sicurezza.



Scopri di più





WE | WEALTH MAGAZINE

INFLUENCER MAGAZINE DELLA CONSULENZA PATRIMONIALE



PREPARATI A VOLTARE PAGINA

UN MAGAZINE NON SOLO
SFOGLIABILE...

MA ANCHE
INTERATTIVO!

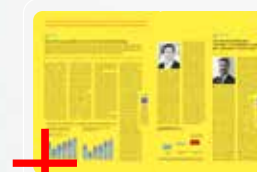


ABBONATI PER ESSERE
SEMPRE INFORMATI AL MEGLIO



QR CODE

Su tutti gli articoli per
un ulteriore approfondimento
rimandandoti direttamente
su articoli, video, podcast
che affrontano la stessa
tematica **per un ulteriore
approfondimento.**



NEXT WEALTH

La nuovissima sezione
**laboratorio di idee
sul futuro della consulenza
patrimoniale.** Approfondimenti
e le analisi di opinion leader
dell'industria, del mondo
accademico mondiale,
professionisti della consulenza
e delle istituzioni.



PLEASURE ASSET

La nuovissima sezione
**laboratorio di idee
sul futuro della consulenza
patrimoniale.** Approfondimenti
e le analisi di opinion leader
dell'industria, del mondo
accademico mondiale,
professionisti della consulenza
e delle istituzioni.

EDITORE | **Voices of Wealth Srl**
Via Aurelio Saffi, 34 20123 Milano - Codice fiscale e Partita Iva 10136740965

CEO & FOUNDER | Fabienne Mailfait

CREATIVE DIRECTOR | Enzo Provvido

IMPAGINAZIONE E COORDINAMENTO | Caterina Vitaliti

HANNO COLLABORATO | Giulia Bacelle, Pieremilio Gadda, Antonio Murtas,
Elisabetta Verri, Clarisse Zanchi, Alessandra Virgilio, Greta Zunino

YOUR ADVISOR | Giulia De Luca

UFFICIO ABBONAMENTI | abbonamento@we-wealth.com

MAGGIORI INFORMAZIONI | info@we-wealth.com - 02 43980676

Top 200 Advisor del Wealth è un’iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l’obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l’aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell’offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei contenuti e degli approfondimenti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - sia sulla carta, con l’omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale.

Top 200 Advisor del Wealth si rivolge agli HNWI, imprenditori, alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni e ai collezionisti nonché a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell’advisory di prodotti, servizi finanziari e patrimoniali, pleasure asset - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti, avvocati ed esperti d’arte.

© 2025 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati. Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

