



2024

top 200
Advisor
del Wealth

we
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

*top*₂₀₀
Advisor
del Wealth

La chiave di successo per la gestione del patrimonio sono le competenze

L'obiettivo delle famiglie che dispongono di grandi patrimoni è proteggere la ricchezza, farla crescere e trasferirla in sicurezza alle nuove generazioni. Questo obiettivo è esposto a numerose minacce, a cominciare dall'andamento dei mercati finanziari, che può essere imprevedibile. Basti citare un dato: a inizio anno, le previsioni di molti grandi gestori per il 2023 dei mercati finanziari convergevano su tre ipotesi di fondo: sovraperformance delle obbligazioni, debolezza dei titoli tecnologici in Borsa e risveglio della Cina. A distanza di 12 mesi, il bilancio dei rendimenti restituisce un quadro completamente rovesciato.

Del resto, emergono costantemente nuove opportunità e nuovi rischi, che richiedono un'attenta analisi e un approccio strutturato: gli investitori hanno bisogno di un supporto consulenziale di qualità, che li aiuti a sviluppare un percorso di pianificazione finanziaria funzionale al raggiungimento degli obiettivi dei singoli e della famiglia, lungo tutto il suo ciclo di vita. Le dimensioni e la composizione del patrimonio – che tipicamente include asset finanziari liquidi, immobili, ma anche investimenti alternativi, partecipazioni societarie ed eventuali pleasure asset – introduce ulteriori elementi di complessità.

L'evoluzione del quadro normativo, a sua volta, richiede attenzione: dalle novità dell'ultima Legge di Bilancio alla riforma fiscale, dagli interventi dell'Agenzia delle Entrate alle pronunce della giurisprudenza sono molti i provvedimenti che possono influenzare la gestione dei grandi patrimoni. 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.

La seconda edizione della guida Top Advisor del wealth, realizzata da We Wealth, è un'utile guida per orientarsi tra i professionisti della consulenza patrimoniale. Una selezione accurata che rinnoviamo ogni anno, con l'obiettivo di individuare i migliori wealth advisor, avvocati, fiscalisti, commercialisti e i più rinomati Advisor in ambito pleasure asset e collezionismo, che si distinguono nel panorama nazionale e oltre, per il livello di competenze e la propria reputazione sul mercato.

We Wealth è l'editore di riferimento in Italia nell'industria del Wealth Management. Nel 2023 abbiamo lanciato YourAdvisor, il primo marketplace che mette direttamente in contatto investitori privati e professionisti della consulenza patrimoniale. 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 un utile strumento per centrare questo obiettivo. Buona lettura.

Fabienne Mailfait Fondatore e editore, CEO Voices of wealth srl, CEO 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



Sommario

FINANCE

- p. 16 CORPORATE
- p. 38 WEALTH ADVISOR
- p. 100 BUSINESS MANAGER
- p. 102 SENIOR ADVISOR
- p. 104 PRIVATE BANKER

I migliori esperti di wealth management, con un focus sulla gestione del portafoglio finanziario

12
106

WEALTH ADVISORY

- p. 110 TRUST COMPANY
- p. 114 FIDUCIARIE
- p. 116 WEALTH ADVISORY
- p. 120 FAMILY OFFICE
- p. 122 FILANTROPIA

I player di riferimento su trust, servizi fiduciari e pianificazione filantropica

TAX & LEGAL

- p. 128 STUDI
- p. 162 AVVOCATI
- p. 194 DOTTORI COMMERCIALISTI
- p. 210 NOTAI

I professionisti dell'area legale e fiscale che supportano al meglio i clienti nella gestione del patrimonio

124
216

VENTURE CAPITAL

Gli specialisti dell'investimento nell'economia reale, tra asset alternativi e mercati privati

DIGITAL ASSET

Le migliori competenze sugli asset digitali, dalle criptovalute ai non fungible token

226
234

PRIVATE INSURANCE

I consulenti top del private insurance, che aiutano a proteggere ricchezza e famiglia

PLEASURE ASSET

- p. 248 ART
- p. 262 WINE INVESTING
- p. 270 COLLEZIONISMO
- p. 276 CASE D'ASTA
- p. 278 ASSICURAZIONI
- p. 280 CLASSIC CARS
- p. 282 SERVIZI FINANZIARI
- p. 284 TAX & LEGAL

Gli specialisti degli asset da collezione, tra passione e investimento

244
298
288

REAL ESTATE

I professionisti su cui contare per ottimizzare la gestione del patrimonio immobiliare

CONSULENZA ALL'IMPRENDITORE

Chi aiuta gli imprenditori a gestire in modo integrato patrimonio personale, familiare e aziendale

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



Arece di attività

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

Anni di esperienza

53+

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



Allianz Bank
Financial Advisors



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 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), Art Advisory e consulenza Passion Asset, operazioni di finanza straordinaria, finanza agevolata e alternativa, fondi filantropici, trust, oro, assistenza fiscale e legale (legata al passaggio generazionale 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

Presenza sul mercato

Oltre 30 filiali, di cui 11 filiali evolute Allianz Bank 1Point4U, e 250 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 circa 650 Consulenti Private di cui oltre 130 sono Wealth Advisor.

Fonte: Allianz Bank Financial Advisors, dati al 31.10.2023

MILANO



Arece di attività

Analisi e ricerca macro
 Asset management
 Consulenza avanzata di portafoglio
 Art e real estate advisory
 Trust e servizi fiduciari
 Private insurance



Valori

Behavioural advisory
 Partnership universitarie
 Sviluppo di modelli A.A.
 Modello "unico" di profilatura ESG
 Megatrend nel modello di A.A. e gestione rischi
 Private markets in logica evergreen



Tipologia clienti

Hnwi
 Uhnwi
 Imprenditori
 Professionisti
 Investitori istituzionali

Anni di esperienza

197+

Qualcosa di più

La mission di Banca Aletti è custodire, gestire e valorizzare il patrimonio nella sua accezione più ampia. La solidità dei nostri modelli di asset allocation e di analisi, un approccio orientato ai bisogni e alla comprensione dei clienti e la qualità e preparazione dei banker e dei professionisti interni, permettono di offrire un modello di servizio unico e distintivo sul mercato italiano denominato BA3: Banca Aletti, Behavioral Advisory e Banca Assieme che, grazie alle più avanzate teorie in ambito di finanza comportamentale, integra il modello relazionale fondato sulla direttiva MiFID.

About

Banca Aletti è la banca private e il centro di investimento del Gruppo Banco BPM. Fondata nel 1826 è una realtà solida e dinamica che integra al suo interno tutte le competenze per garantire una risposta affidabile alle esigenze degli investitori istituzionali e delle famiglie relativamente al patrimonio e alle attività professionali o di impresa. Nel nostro modello di servizio la figura del private banker e consulente finanziario è centrale così come la presenza di un team di specialisti di sede con competenze multidisciplinari, ai quali si aggiungono una società fiduciaria (Aletti Fiduciaria) e una banca svizzera (Banca Aletti Suisse). La collaborazione con Banca Akros e le strutture Istituzionali, Corporate e Investment Banking di Banco BPM per le esigenze di capital market e Corporate Finance completano l'offerta dei servizi.

Contatti

Sede principale
 Corso G. Matteotti 2, 20121 Milano
Telefono
 +39 02 77000301
Sito
www.alettibank.it
LinkedIn
 Banca Aletti

Presenza sul mercato

- 7 Aree private
- 31 Filiali
- 22 Sportelli distaccati
- 300 Private banker e consulenti finanziari
- 500 Dipendenti

MY WEB

BANCA ALETTI | BANCO BPM



MILANO - TORINO



Arece di attività

Private Banking e Wealth Management
Asset Management
Corporate Advisory



Valori

Personalizzazione
Taylor-made
Time to market



Tipologia clienti

HNWI e UHNWI
Imprenditori
Top Manager
Investitori Istituzionali
Aziende mid

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Nel corso della fine del 2023 è stato approvato il Piano Strategico 2024-2026, grazie al quale il Gruppo punta a innalzare ulteriormente il proprio posizionamento attraverso un nuovo modello di servizio rivolto al cliente che si basa su elevate competenze, tecnologia e accesso a prodotti esclusivi. Tre i pilastri su cui si basa la rinnovata strategia del Gruppo: un'offerta di prodotti innovativa e distintiva sul mercato; una continua crescita dell'organico tramite un processo di recruiting di talenti per tutte le aree strategiche del business e infine lo sviluppo di una piattaforma digitale innovativa rivolta ai clienti in consulenza supportata dall'IA.

About

Nata nel 2022, Banca Investis è una banca che opera in modo indipendente sul mercato e il cui modello d'offerta si rivolge prevalentemente al target HNWI per 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 sono strutturate in tre aree di business che operano in modo unitario e integrato: Wealth Management, dedicata a fornire consulenza in materia di servizi di investimento, anche attraverso la distribuzione di prodotti di risparmio gestito, servizi di gestione di portafogli su base individuale e collettiva, prodotti d'investimento assicurativo, l'intermediazione mobiliare e una serie di attività collaterali, tra cui l'erogazione del credito; Asset Management, demandate alla controllata Symphonia SGR; dedicata a fornire servizi specialistici alla clientela (istituzionale e imprenditori, con particolare attenzione alle esigenze del mid-corporate) relativi alla componente non finanziaria del patrimonio.

Contatti

Sede Milano

Via Broletto 5, 20121

Sede Torino

Via San Dalmazzo 15, 10122

Sito

www.bancainvestis.com

Presenza sul mercato

Banca Investis ha una diffusa presenza territoriale e un network di 90 relationship manager. Le sedi principali sono 2 e si trovano a Torino e a Milano.

MY WEB



FOTO DI MATTIA GRECHI

BASIGLIO



Arece di attività

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



Valori

Trasparenza
 Capacità relazionali
 Efficienza
 Ascolto
 Organizzazione



Tipologia clienti

Imprenditori
 HNWI e UHNWI
 Grandi famiglie
 Giovani
 Liberi professionisti

Anni di esperienza

41+

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 e l'utilizzo di servizi di investimento programmato per esporsi al mercato azionario, in un adeguato orizzonte temporale, trasformando il rischio espresso dalla volatilità in una opportunità.

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 del risparmio gestito, prodotti assicurativi, accesso al credito e prodotti per la protezione del patrimonio e della famiglia. Mediolanum è una banca completa, snella e innovativa. Offre a ogni cliente un servizio di consulenza finanziaria di alto livello attraverso i suoi 4.559 Family Banker™, professionisti che affiancano il cliente nella gestione a 360 gradi dell'intero patrimonio, sia finanziario che non finanziario. Consulenza di alto standing, che si integra e si completa con servizi digitali semplici e accessibili a tutti. A disposizione dei clienti, inoltre, oltre 18.700 sportelli convenzionati in tutta Italia con Intesa SanPaolo 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 680 Private Banker e 126 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 finanzia straordinaria quali quotazioni sul mercato borsistico, operazioni di debito e attività di M&A.

MY WEB



Contatti

Sede principale

Via Ennio Doris, 15

Sito

www.bancamediolanum.it

Telefono

+39 02 90491

LinkedIn

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

Presenza sul mercato

3 succursali, 7 sedi territoriali di regione, 253 Family Banker Office, 237 uffici tradizionali. Questi sono i numeri della presenza territoriale di Banca Mediolanum attorno alla quale operano 4.559 Family Banker di cui 680 sono Private Banker e 126 Wealth Advisor.

MILANO



Arece di attività

Conti correnti e servizi bancari
Investimenti e risparmio
Assicurazioni
Mutui e finanziamenti



Valori

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



Tipologia clienti

Clienti Prime
Clienti di Consulenti Finanziari
Clienti Self

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Un punto di riferimento sul mercato per l'innovazione e per il modello di business, Banca Widiba offre una piattaforma online evoluta e una Rete di oltre 560 consulenti finanziari presenti su tutto il territorio. Ha una proposta completa per la gestione quotidiana del risparmio e degli investimenti, con una customer experience semplice e immediata e un modello di consulenza ad architettura aperta. Il servizio di consulenza a parcella adotta varie strategie d'investimento per realizzare gli obiettivi dei clienti, servendo anche il segmento private. I Consulenti finanziari uniscono competenze e tools specialistici per elaborare analisi immobiliari, aziendali e previdenziali, oltre a un'attenta pianificazione successoria.

MY WEB

 BANCAWIDIBA



About

Dal lancio sul mercato nel settembre 2014, Banca Widiba non ha mai smesso di percorrere la strada del cambiamento. L'efficacia del modello di business, sintesi del binomio tra digitale e consulenza finanziaria, permette una crescita costante su tutti gli indicatori, grazie agli investimenti di natura commerciale, all'ampliamento dell'offerta, agli sviluppi tecnologici per l'innovazione, all'affermazione del brand e a una customer experience di giorno in giorno più vicina ai desideri delle persone. Ogni giorno Banca Widiba si impegna a sviluppare soluzioni finanziarie innovative e personalizzate per soddisfare le esigenze uniche di ogni cliente. La nostra proposta di valore si basa sulla completa accessibilità digitale, sulla trasparenza e su servizi bancari flessibili progettati per semplificare la vita finanziaria dei nostri clienti. La nostra missione 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. Promuoviamo la crescita economica e la creazione di un ambiente finanziario accessibile a tutti verso un futuro sostenibile, consapevoli del ruolo sociale della nostra industry e dell'impatto delle nostre azioni sulla comunità.

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 è presente su tutto il territorio nazionale con oltre 140 Uffici Finanziari dal design esclusivo per un'immagine di alto standing. È la prima Rete certificata tramite un Ente accreditato e indipendente, in linea con gli standard internazionali UNI ISO.

MILANO



Arece di attività

Private Banking
Wealth Management
Servizi di Consulenza e Investimento finanziari
Servizi di Consulenza non finanziari
Consulenza Evoluta



Valori

Vicinanza per tradizione
Ascolto e Personalizzazione
Affidabilità e Trasparenza
Riservatezza e Indipendenza



Tipologia clienti

Ultra High Net Worth Individual
Very High Net Worth Individual
High Net Worth Individual

Anni di esperienza

150+

Qualcosa di più

BPER Banca continua l'importante piano di potenziamento del business del Private Banking, con alcune operazioni straordinarie e la creazione di un polo in Banca Cesare Ponti focalizzato nell'Asset & Wealth Management, con l'obiettivo di creare una realtà d'eccellenza nel panorama nazionale del private banking, rafforzando la missione di offrire ai nostri migliori clienti servizi e soluzioni di investimento orientati alla protezione e alla valorizzazione del patrimonio nel tempo.

About

Il Private Banking di BPER Banca è il servizio riservato ai clienti con disponibilità superiori a 500mila euro, per rispondere a qualsiasi esigenza di tutela e valorizzazione del patrimonio personale e familiare. Oltre 360 private banker, che operano negli oltre 80 centri private che si occupano dell'erogazione di servizi di investimento evoluti, dedicati alla clientela con patrimoni importanti. L'obiettivo è accompagnare il cliente nel raggiungimento dei suoi obiettivi di vita attuali e futuri, con una consulenza di valore personalizzata e con un approccio flessibile. La Banca gestisce anche il segmento più evoluto della clientela Private con i professionisti dedicati agli Ultra High Net Worth Individual, clienti con elevata disponibilità patrimoniale e necessità di soluzioni evolute e su misura. Per soddisfare le esigenze complesse di pianificazione del patrimonio, è attivo il servizio di Wealth Advisory composto da specialisti in ambito fiscale e legale, con l'obiettivo di fornire consulenza su temi complessi (trust advisory, il private insurance, i servizi fiduciari, l'arte, il Real Estate in Italia e all'estero, ecc).

MY WEB

BPER:



Contatti

Mail

servizio.clienti@bper.it

Sito

www.bper.it

www.istituzionalebper.it

Telefono

+39 0592021111

LinkedIn

@BPER_Banca

Presenza sul mercato

BPER Private Banking è presente su tutto il territorio nazionale e opera attraverso i 360 private banker operativi in oltre 80 centri private.

CREDEM EUROMOBILIARE PRIVATE BANKING

PRIVATE BANKING



MILANO - REGGIO EMILIA



Arece di attività

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

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 40 mld di AUM e siamo attivi su tutto il territorio nazionale.

MY WEB



FINANCE

CORPORATE



Valori

Professionalità
Riservatezza
Innovazione
Fiducia
Responsabilità sociale di impresa

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.



Tipologia clienti

HNWI
Imprenditori
Professionisti
Investitori Istituzionali

Contatti

Sede Legale

Via Emilia San Pietro, 4
4212 - Reggio Emilia

Uffici di Direzione

Via Santa Margherita, 9
20121 - Milano

Telefono

+39 0263716

Sito

www.credemeuromobiliarepb.it

LinkedIn

@Credem Euromobiliare Private
Banking

Presenza sul mercato

Oltre 700 private banker e consulenti finanziari, distribuiti in 80 filiali, 48 centri private e 13 centri finanziari.

TORINO - MILANO



Arece di attività

Private banking
Asset management
Wealth Care
Piattaforma fintech



Valori

Tradizione
Indipendenza
Solidità
Dinamismo
Flessibilità
Trasparenza



Tipologia clienti

Privati
Aziende
Professionisti
Imprenditori
Clienti istituzionali

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Ersel si distingue per l'immediatezza del rapporto con il cliente e una costante attenzione alle esigenze personali, insieme all'indipendenza e all'assenza di conflitti di interesse. A differenza degli altri operatori italiani, Ersel si affida a professionisti interni, così da mantenere un colloquio diretto e di alta professionalità con la propria clientela. Un Client Advisor dedicato segue il cliente fin dal primo momento, coordinando a sua volta un team di esperti interni in grado di dare risposte efficaci a richieste anche molto complesse. Punto di partenza è l'ascolto, essenziale per comprendere i progetti e gli obiettivi finanziari del cliente in base a cui vengono elaborate soluzioni su misura.

MY WEB



About

Specialista nella gestione di patrimoni, Ersel è una Banca Privata, unica nel panorama italiano per indipendenza e qualità del servizio. Nata a Torino nel 1936 come Studio Giubergia, Ersel è stata la prima società di fondi comuni autorizzata in Italia. Presente anche all'estero e in diverse sedi, da sempre basa la sua attività sul rapporto diretto e personale con il cliente, non mediato da reti di vendita. Offre assistenza a privati e aziende su tutti gli aspetti patrimoniali e finanziari, dalle attività di gestione alla consulenza sugli investimenti, ai servizi fiduciari e di asset protection. Tuttora guidata dalle famiglie dei fondatori, con più di 20 miliardi di asset e uno staff di oltre 300 persone, rappresenta il più autorevole operatore italiano completamente privato: un modello di continuità e innovazione, una scelta sicura per un servizio realmente personalizzato.

Contatti

Sede principale

10121 - Piazza Solferino, 11

Tel +39 011 55201**Mail** info@ersel.it

LinkedIn

www.linkedin.com/company/ersel/

Sito

www.ersel.it

Presenza sul mercato

Il 1° gennaio 2022, dall'integrazione tra Ersel Sim e Banca Albertini, nasce Ersel Banca Privata SpA, boutique indipendente punto di riferimento del wealth management in Italia. Nel 2023 nasce Simon WealthLex, società tra avvocati costituita in partnership con Ersel e specializzata nell'assistenza in tema di protezione e pianificazione patrimoniale.

MILANO



Arece 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 web

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 - LONDRA



Arece di attività

Digital wealth management
Consulenza finanziaria indipendente

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 funding round sottoscritto da M&G e Poste Italiane nel 2022. Ai clienti diretti (B2C) offre un servizio di consulenza finanziaria su base indipendente. Pietra miliare dell'offerta le gestioni patrimoniali, classiche ed ESG, affiancate da soluzioni di investimento previdenziale e assicurativo, il tutto disponibile in un'unica piattaforma multi-prodotto, totalmente digitale, a cui si aggiungerà presto un Conto Titoli in regime amministrato. In ambito B2B2C ha sviluppato soluzioni di investimento digitali per Poste Italiane, Unicredit e Banca Sella in Italia, per M&G ed eToro nel Regno Unito.

MY WEB



Valori

Passione per la tecnologia e la finanza
Interesse del cliente al centro
Trasparenza
Lateral thinking

About

Fondata nel 2011 da Giovanni Daprà e Paolo Galvani, Moneyfarm opera in Italia e Regno Unito, con un team di oltre 250 professionisti. Gestisce il patrimonio di più di 130.000 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.



Tipologia clienti

Investitori al dettaglio (B2C)
Banche, wealth e asset manager (B2B2C)

Contatti

Sede principale
Via Antonio da Recanate 1, Milano
Mail
info@moneyfarm.com
Sito
www.moneyfarm.com
Telefono
800 984 275
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.

MILANO



Arece di attività

Banking & Finance
Wealth management
Private Clients
Fondi d'investimento
Ottimizzazione portafoglio
Capital Markets



Valori

Professionalità e affidabilità
Centralità del cliente
Valorizzazione della crescita professionale
Attitudine all'innovazione
Attenzione alla dimensione ESG
Promozione e tutela di valori D&I



Tipologia clienti

Aziende
HNWI e UHNWI
Imprenditori
Pmi
Clienti istituzionali
Grandi Famiglie

Qualcosa di più

Zurich Bank introduce nel panorama dell'advisory finanziaria italiana un nuovo paradigma, in cui il cliente è al centro di un ecosistema di servizi di consulenza completamente integrati e beneficia di un'esperienza di protezione a trecentosessanta gradi. Punto di forza della rete è il modello evoluto in architettura aperta, che mette a disposizione dei clienti un'offerta integrata di nuova generazione. Zurich Bank mira a diventare il modello di riferimento per la consulenza patrimoniale e di protezione, valorizzando così l'appartenenza a un gruppo assicurativo leader a livello globale.

About

Nata a luglio 2022 a seguito dell'acquisizione da parte di Zurich della rete dei consulenti finanziari di Deutsche Bank Financial Advisors, Zurich Bank si configura come una realtà solida e sicura, un modello di advisory d'eccellenza, evoluto, digitale e multicanale. Grazie all'expertise del Gruppo Zurich, la Banca beneficia della collaborazione sinergica con il ramo assicurativo per promuovere una corretta cultura della pianificazione e protezione patrimoniale ed assicurativa, consentendo lo sviluppo di progetti sinergici dedicati. Innovazione tecnologica e digitalizzazione dei processi sono i fondamenti del paradigma consulenziale della Banca. Il modello distributivo fluido e multicanale coniuga servizi di investimento, assicurativi, bancari e finanziari all'avanguardia e prevede un'offerta integrata di nuova generazione. Ad un anno dal lancio, Zurich Bank vanta più di 1100 consulenti, oltre €16 miliardi di masse in gestione e più 120mila clienti, grazie alla capacità di cogliere le sfide macroeconomiche, integrando elevate competenze, digitalizzazione e sostenibilità.

Contatti

Sede principale
Via Benigno Crespi 23, Milano
Sito
www.zurichbank.it
LinkedIn
www.linkedin.com/company/zurich-bank-italia/

Presenza sul mercato

Un anno di vita, 36 di esperienza della rete dei consulenti, e 150 di storia e solidità del Gruppo Zurich. Zurich Bank oggi conta oltre 1.100 consulenti finanziari sul territorio nazionale e serve più di 120.000 clienti.

MY WEB



ROMA



Areë di attività

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



Soft skills

Leadership
Spirito d'iniziativa
Capacità decisionale
Intelligenza emotiva
Empatia
Creatività



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

Amo viaggiare, la natura e il design in ogni sua forma. Ho passione per il mio lavoro e mi piace l'idea di poter essere d'ispirazione per altre persone, di supportarle per far emergere il loro potenziale. Il mio cliente è al centro ed è per me importante renderlo consapevole e informato e aiutarlo a raggiungere i suoi obiettivi.

About

Nel 2002 sono entrata a far parte di Allianz Bank Financial Advisors, dopo aver conseguito una laurea in economia e commercio. Oggi sono Wealth Advisor e Business Manager, membro di Allianz Bank Academy e professionista certificata EFPA. Mi avvalgo di un network professionale in tema di art advisory, consulenza immobiliare, corporate finance e legale, fiscale e successoria, al fine di offrire un servizio olistico e integrato. La mia professione e la mia vita si ispirano ai principi del Kaizen, del miglioramento continuo.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Certificazione EFPA
- Wealth Advisor e Business Manager
- Bluerating Awards, categoria Women (2018)

Contatti

Sede principale

Via Piemonte, 42/44 - 00187
Roma

Mail

francesca.alberici@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 06 62206000

Sito

francescaalberici.allianzbankfa.it

MY WEB



LUCA ANCONA

AZIMUT WM
FAMILY OFFICER

FINANCE

WEALTH ADVISOR



ROMA - MILANO



Arece di attività

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



Soft skills

Riservatezza
Competenza
Esperienza
Stile diretto
Indipendenza
Istinto



Tipologia clienti

Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Sportivi
Pmi

Anni di esperienza

35+

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.

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

Contatti

Sede principale

Via Flaminia, 133, Roma

Mail

luca.ancona@azimut.it

Telefono

+39 3484102541

LinkedIn

linkedin.com/in/lucaancona

Esperienze lavorative

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





LECCO



Aree di attività

Pianificazione successoria
Trust
Wealth Management
Tesoreria aziendale
Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione del portafoglio



Soft skills

Riservatezza
Disponibilità
Competenza
Professionalità
Rigore
Affidabilità



Tipologia clienti

Imprenditori
Pmi
Grandi famiglie
Liberi professionisti
HNWI e UHNWI
Top manager

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

La mia è una professione che si può svolgere solo se si ha una forte passione. I miei clienti sono persone di successo e con loro ho costruito un rapporto onesto e aperto in cui avviene uno scambio di reciproche competenze. Quando voglio staccare dal lavoro ho due grandi passioni: la montagna e la moto.

About

La mia esperienza lavorativa inizia con l'ingresso negli anni '80 in Banca Popolare di Lecco. Nel 1996 divento Team Head del Private Banking nella provincia di Lecco in Deutsche Bank, dove nel 2003 entro a far parte del Wealth Management, per diventare poi nel 2008 Dirigente responsabile del W.M. del nord Lombardia. Nel 2017 lascio DB per assumere il ruolo di Executive Manager in Allianz Bank Financial Advisors dove ho coordinato 50 Consulenti Finanziari. Successivamente scelgo di lasciare il prestigioso incarico affidatomi per dedicarmi appieno ai clienti e al mio Team che con fiducia mi hanno seguito nella nuova esperienza lavorativa. La scelta è stata ripagata dagli ottimi risultati, sia in termini di crescita della clientela, che professionali. In qualità di Wealth Advisor, ho sposato il modello di servizio Allianz Wealth Protection e aderito al progetto Wealth Advanced, volto a seguire ogni esigenza straordinaria dell'imprenditore (fiscaltà, M&A, Trust, passaggio generazionale).

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Membro del Lions Club Val San Martino

MY WEB



Contatti

Sede principale

Via Aspromonte, 2 - 23900 Lecco

Mail

giuseppe.antonelli@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 0341 080991

Sito

giuseppeantonelli.allianzbankfa.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
giuseppe-antonelli-allianzbank

Team

da sinistra verso destra:

Fossati Stefano
Antonelli Federica
Cairolì Stefano



PADOVA



Aree di attività

Alternative finance
Consulenza all'imprenditore
Mutui e leasing
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

33+

Qualcosa di più

Il mio tempo libero lo dedico ad uno sport che pratico: il tennis. Inoltre, ho da sempre una passione per i motori, in particolare barche, moto e auto.

MY WEB



Soft skills

Empatia con i clienti
Ottimismo
Altruismo
Creatività

About

Sono nato a Dolo (VE) nel 1969. Mi occupo di finanza dal 1990. Ho lavorato per due dei maggiori Istituti bancari nazionali dove sono stato consulente per privati ad alto reddito e responsabile di Agenzia. Dal 2014 ho voluto dare una svolta alla mia carriera, decidendo di approdare in Banca Mediolanum per operare come consulente finanziario libero professionista in una realtà bancaria meritocratica, dove io potessi essere l'artefice dei miei risultati. La finanza mi ha sempre appassionato e la professione che esercito mi dà sia soddisfazioni umane che lavorative. Essere vicino al cliente significa, in primis, saperlo ascoltare per capire quali problemi deve risolvere e quali esigenze soddisfare. Metto a disposizione le mie conoscenze e le mie competenze nella gestione del patrimonio finanziario, immobiliare, societario ed artistico, attraverso molteplici servizi e collaborazioni, con l'intento di soddisfare l'obiettivo di gestione dei miei clienti, nel modo più coerente e funzionale alle esigenze personali, della famiglia e delle attività professionali.



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Sportivi
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari,
Via Umberto, 1, Padova
Mail
luca.ariani@bancamediolanum.it
Mobile
+39 320 0586870
LinkedIn
linkedin.com/in/lucaariani

Esperienze lavorative

Dal 1990 al 1999 Addetto titoli presso Banco San Marco
Dal 2000 al 2014 Rolo Banca 1473, poi Unicredit, ho svolto diverse mansioni. Da responsabile borsino, a consulente per privati ad alto reddito fino a diventare Direttore di agenzia
Nel 2014 Consulente finanziario in Banca Mediolanum
Dal 2022 Ricopro la qualifica di Wealth Advisor

TORINO - MILANO



Areë di attività

Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Private equity / Private debt
Pianificazione successoria
Wealth management

Anni di esperienza

9+

Qualcosa di più

Dopo dieci anni in una primaria banca italiana e la nascita dei miei due figli Matteo e Federico, ho proposto a mio padre di unire le nostre forze e condividere un pezzo di strada insieme: nel 2015 sono entrata in Fideuram, affiancandolo nella gestione dei nostri clienti e creando un Team di famiglia. Ho praticato pattinaggio artistico su ghiaccio per molti anni, questa esperienza mi ha insegnato che per ottenere risultati importanti serve costanza, preparazione e formazione continua, tenacia e determinazione nel voler raggiungere il risultato e il lavoro coeso e coordinato di tutta la squadra.

MY WEB



Soft skills

Affidabilità
Determinazione
Empatia
Problem solving
Capacità di ascolto
Propensione alla pianificazione

About

Ritengo che il ruolo del Consulente Finanziario sia 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 e modificare la strada finanziaria che porta agli obiettivi di ciascuno di essi. Sono proprio i clienti, attraverso la conoscenza profonda e la fiducia reciproca che si consolida nel tempo, l'ascolto empatico e la condivisione delle loro aspirazioni, che rendono questo lavoro estremamente stimolante e coinvolgente: i loro traguardi diventano anche i nostri! Analizziamo insieme le loro specifiche esigenze di natura finanziaria, patrimoniale, aziendale, immobiliare e successoria, individuando la strada migliore per raggiungere gli obiettivi condivisi. In un mondo sempre più complesso e in continua evoluzione bisogna essere presenti e competenti: grazie al supporto del Team di lavoro creato negli anni e alle relazioni sinergiche con altri professionisti di valore riusciamo ad offrire supporto e consulenza per tutte le esigenze dei nostri clienti.

Certificazioni

- Laurea in Economia Aziendale - Università degli Studi di Torino
- Master in Banking & Business Administration - SDA Bocconi, Milano



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Giovani
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Corso Stati Uniti 29, 10129 Torino

Sito

[alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
web/virginia.barnabe](http://alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
web/virginia.barnabe)

LinkedIn

[in.linkedin.com/in/virginia-
barnabè](https://in.linkedin.com/in/virginia-barnabè)



REGGIO EMILIA - ROMA



Arece di attività

Private Insurance
Family Governance
Private Equity
Pianificazione Successoria
Filantropia
Pleasure Asset

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.

MY WEB



Soft skills

Riservatezza
Equilibrio
Rispetto delle Priorità
Ascolto
Problem Solving
Lungimiranza

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



Tipologia clienti

Manager
Società
Imprenditori
Liberi Professionisti
Donne
Giovani

Contatti

Ufficio Roma

Via Boncompagni, 26 - 00187

Telefono

+39 06 4203811

Ufficio Reggio Emilia

Corso Garibaldi, 24 - 42121

Telefono

+39 0522 1261836

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



MILANO



Areë di attività

Capital markets (debt / equity)
Economia reale e Club Deal
Investimenti in start up
Private equity / Private debt
Wealth management

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono nato nel 1969 a Cuggiono, in provincia di Milano, e attualmente vivo a Lainate con mia moglie e le mie due figlie. Nel tempo libero amo dedicarmi alla corsa e alle passeggiate in montagna.

MY WEB



Soft skills

Empatia
Problem Solving
Leadership
Comunicazione
Creatività
Etica Lavorativa

About

Ho iniziato a lavorare nel settore bancario subito dopo aver ultimato il servizio militare. Dal 1991 al 2002 sono stato in Banca Commercio e Industria, successivamente al Banco Desio, seguendo un percorso di crescita che mi ha fatto approdare al ruolo di Account della clientela privata. Ho cominciato da qui a fare quello che mi riesce meglio, ascoltare le persone, capirne le esigenze e offrire loro delle soluzioni di investimento più vantaggiose. Sono entrato in Banca Fideuram nel 2002 come Consulente Finanziario e da quel momento ho sviluppato le mie relazioni e le mie competenze per offrire ai miei clienti non solo strumenti di investimento ma il servizio di consulenza patrimoniale professionale che solo un private banker può offrire. La mia crescita professionale è stata costante in questi 20 anni, prima come Private Banker Junior quindi Senior, ho ottenuto un terzo posto, due secondi posti e 16 volte il primo posto nella classifica interna per dimensione della raccolta realizzata.

Certificazioni

- International Wealth Management - Imperial College London Business School
- Wealth Advisory - SDA Bocconi, Milano



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Vicolo Pomè 14/16, 20017 Rho (MI)

Telefono

02 9320 441/442

LinkedIn

it.linkedin.com/in/sandroberrafideuram

Sito

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetripnb-v1/sandro.berra

Esperienze lavorative

Sono in Fideuram da ormai venti anni e ho costruito intorno a me un team di sette persone e una rete di esperti e consulenti che mi hanno permesso di assistere oltre 700 clienti privati nella gestione del proprio patrimonio.



VARESE



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Family governance
Filantropia
Pianificazione immobiliare
Pianificazione successoria
Trust

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

Nel mio percorso professionale mi sono particolarmente interessato al mondo dell'impresa e degli imprenditori, da cui posso imparare sempre qualcosa di nuovo e da cui traggio ispirazione anche per il mio lavoro. Con i miei clienti mi piace condividere i loro progetti e affiancarli per trovare insieme soluzioni pragmatiche, su misura e adeguate alle loro esigenze. Per questo ritengo che l'ascolto sia un elemento fondamentale per saper cogliere e decifrare informazioni utili.



Soft skills

Ascolto
Riservatezza
Affidabilità
Team Management
Professionalità
Capacità di osservazione

About

Dopo gli studi e un'esperienza triennale come manager nella grande distribuzione organizzata, ho iniziato la costruzione della mia attuale professione presso un'importante banca italiana. Per dieci anni ho maturato esperienze in tutti i ruoli esistenti nelle filiali bancarie, compreso quello di direzione. Divenuto Private Banker, per altri 8 anni mi sono specializzato nella consulenza a clienti private HNWI e UHNWI. Dal 2014, inizialmente come Partner, ora come Wealth Advisor e Business Manager, collaboro con Allianz Bank.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Certificazione competenze Associazione Italiana Private Banking
- Wealth Advisor e Business Manager



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Pmi

Contatti

Sede principale

Via Borghi, 24 - 21100 Varese

Mail

massimiliano.bossi@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 0332 287000



FIRENZE



Aree di attività

Ottimizzazione del portafoglio
Consulenza all'imprenditore
Pianificazione successoria
Corporate Finance
Tesoreria aziendale

Anni di esperienza

18+

Qualcosa di più

Il nostro lavoro può sembrare legato solo ai numeri e alla loro gestione, in realtà riguarda anche la costruzione e il mantenimento di rapporti umani, che sono per me fonte di continuo accrescimento umano e professionale, nonché di grande responsabilità. Il mio obiettivo è quello di rappresentare per i miei interlocutori il punto di riferimento nella pianificazione finanziaria fornendo costantemente supporto e servizio eccellenti. Nel tempo libero mi piace viaggiare con la mia famiglia, mi permette di ampliare prospettive e conoscenze. Amo lo sport, il calcio su tutti, ma anche bici, sci e golf.

MY WEB



Soft skills

Intelligenza emotiva
Empatia
Attenta cura dei dettagli
Team management

About

Affascinato dalla finanza fin dai tempi dell'università, dopo la laurea in Bocconi (2004), ho lavorato tre anni come Associate in Credit Suisse First Boston a Londra nel team di Private Clients Services. Rientrato in Italia in Credit Suisse nel 2007, sono diventato consulente finanziario e ho iniziato a seguire personalmente HNWI. Approdato nel 2011 nel Gruppo Allianz, ho qui contribuito alla nascita del progetto Private e sono cresciuto ulteriormente nelle competenze e nel portafoglio di clienti gestiti, anche grazie ad un sempre maggiore coinvolgimento in operazioni di M&A e di finanza straordinaria. Come Wealth Advisor, ho sposato da subito il modello di servizio Allianz Wealth Protection dedicato ai clienti a più alta patrimonializzazione della banca del Gruppo Allianz. Seguo clienti privati e aziendali sul territorio toscano e in tutto il centro-nord, con base a Firenze.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- SDA Bocconi, Milano
- Cass Business School, Londra
- NYU Stern, New York
- H-Farm, Roncade (Tv)



Tipologia clienti

Top Manager
Professionisti
Imprenditori
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Aziende

Contatti

Sede principale

Piazza Savonarola, 6 - 50132
Firenze

Mail

gabriele.caciolli@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 055 2001315

Sito

gabrielecaciolli.allianzbankfa.it

LinkedIn

it.linkedin.com/in/gabrielecaciolli



ROMA



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
Ottimizzazione portafoglio
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, seppur in maniera meno assidua di prima a portare avanti, è collezionare piante grasse in prevalenza cactacee. Sono un appassionato di sport di squadra in generale; tra questi pratico il calcio a 5 a livello amatoriale. L'amore per la terra e i suoi prodotti mi ha portato 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



Soft skills

Problem solving
Trasparenza
Capacità relazionali
Riservatezza
Empatia
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

▪ European Financial Planning Association (EFPA) – EFA



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
Sportivi
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Ufficio

Ufficio dei Consulenti Finanziari di Roma - Castelverde di Lunghezza, Via Sant'Omero 3

Mail

antonino.carbone@bancamediolanum.it

Mobile

+39 347 9045643

LinkedIn

linkedin.com/in/antoninocarbone

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

ALIDA CARCANO

GENERAL MANAGER
DI BG VALEUR



LUGANO



Areë 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

FINANCE

WEALTH ADVISOR



Tipologia clienti

Top manager
Donne
Imprenditori
Sportivi
Liberi professionisti
Medici

Contatti

Mail

alida.carcano@bgvaleur.ch

LinkedIn

linkedin.com/in/alida-carcano-cfa-34882a5

Esperienza lavorativa

- 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



MILANO



Areë di attività

Ottimizzazione Portafoglio
Private Clients
Wealth Management
Banking & finance
Fondi di investimento



Soft skills

Intelligenza emotiva
Morfopsicologia
Linguaggio del Corpo
Empatia
Visione lungo termine



Tipologia clienti

Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Dirigenti

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

Amo leggere, ho la passione per il mio lavoro e mi piace interloquire con i clienti, dare loro sicurezza e tranquillità nonostante ciò che succede nel mondo. Amo alzarmi presto la mattina, fare nordic walking per la città' e nuotare, sempre di mattina.

About

Dopo il servizio militare, come prima occupazione ho lavorato 8 anni all'agenzia di Corso Buenos Aires del Banco di Sicilia. Un'esperienza che, anche se adesso sono cambiate tante cose, consiglio a tutti di fare. Il contatto con il pubblico è utilissimo e determinante per il prosieguo dell'attività lavorativa. Poi sono passato all'ufficio che gestiva i grandi clienti depositanti della Sede, sempre Banco di Sicilia, e nel 2000 sono andato a lavorare in Citibank, sempre a Milano. Esperienza estremamente formativa per il loro modo di lavorare e per il loro motto "client first", il cliente per primo. Come dice il fondatore della catena di supermercati americani Walmart "C'è solo un capo: il cliente. E può licenziare tutte le persone dell'azienda, dal presidente all'inser-viente, semplicemente portando i suoi soldi altrove". Dal 2005 sono entrato in UBI Banca, poi diventata IW Private Investments. Mi piace il lavoro che faccio e lo faccio con passione e "se il lavoro lo fai con passione, puoi non chiamarlo lavoro" (Confucio)

Certificazioni

■Certificazione EFPA - ESG Advisor

Contatti

Sede principale

Corso Venezia, 54, 20121, Milano

Telefono

+39 02.76320431

LinkedIn

linkedin.com/in/fabio-giuseppe
-mario-castellaneta-1908151a6

MY WEB





ROMA - MILANO - NAPOLI



Arece di attività

Banking & Finance
Fondi d'investimento
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Fin da ragazzo ho coltivato la passione per il calcio e i motori. Ho una compagna ed un figlio di 16 mesi e sono amante delle attività all'aperto, curioso e attento ai particolari, amo viaggiare e conoscere nuove culture, amo fare gruppo nella vita privata e nel lavoro. Condivido con i miei amici e la mia famiglia queste passioni.

MY WEB



Soft skills

Comunicazione Verbale
Capacità di ascolto
Problem Solving
Capacità organizzative
Empatia

About

Seguo principalmente imprenditori e grandi famiglie sulle città di Roma, Milano e Napoli. Nel corso degli anni ho maturato esperienze e competenze verso il mondo societario, gestendo gli investimenti finanziari e gli asset creditizi delle stesse. Ho creato insieme ad un altro collega, iscritto anche all'albo dei commercialisti, un TEAM di gestione specializzato su operazioni di gestione, di Trust, di Passaggio Generazionale e nella vendita di asset industriali. In questi 20 anni ho strutturato un network di professionisti di altissimo livello (notai, avvocati, fiscalisti nazionali e internazionali), a supporto delle esigenze che si presentano. Perseguo l'obiettivo di fornire costantemente le migliori soluzioni personalizzate mediante l'utilizzo di metodologie di lavoro innovative, ampliamento della formazione professionale e la prestazione di servizi di alta gamma avvalendomi del contributo di una squadra di collaboratori esperti e affidabili.

Certificazioni

- Certificazione di Consulente Patrimoniale con l'Università Cattolica di Milano presso l'Emmanuel College di Boston
- Wealth Advisory – SDA Bocconi, Milano



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via del Serafico 43, 00142 Roma
Sito
alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-
trina/webapp/vetrinapb-v1/
maurizio.castrini

LinkedIn

Linkedin.com/in/Castrini-
Maurizio

Esperienze lavorative

Ho sempre amato il mondo finanziario e nel 2003 ho iniziato l'attività di Consulente Finanziario in Banca Fideuram, costruendo nel mio percorso lavorativo un portafoglio clienti che mi colloca per masse gestite fra i principali Private Banker italiani.

BOLOGNA



Aree di attività

Banking & Finance
Capital markets (debt / equity)
Corporate finance
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione pensionistica
Private clients



Soft skills

Professionalità
Comunicazione
Ascolto
Entusiasmo
Capacità di osservazione
Rispetto



Tipologia clienti

Top Manager
Liberi professionisti
Imprenditori
Clienti istituzionali
Enti religiosi

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

La mia grande passione per lo sport, soprattutto quelli di durata, come il Triathlon, hanno una forte analogia con la mia professione: è come ci comportiamo nella gestione dei nostri obiettivi a fare la differenza e a portarci al traguardo. Affronto quotidianamente le sfide insieme ai miei clienti, assistendoli sotto ogni profilo, arricchendo la loro cultura finanziaria: resto così per loro un punto di riferimento costante.

About

Dopo otto anni di carriera come commercialista, nel 2001 mi sono iscritto all'albo unico nazionale dei promotori finanziari, entrando come consulente finanziario monomandatario in Allianz Bank Financial Advisors, dove sono attualmente Wealth Advisor di Allianz Bank Private. Grazie anche ai preziosi insegnamenti acquisiti durante l'esperienza da commercialista, ho intrapreso con grande passione una professione che si adatta al mio modo di essere. Questa scelta mi ha permesso di raggiungere ottimi risultati e soddisfare i bisogni dei clienti più esigenti occupandomi della gestione di grandi patrimoni, di pianificazione finanziaria, analisi previdenziale e investimenti. Con i miei clienti costruisco rapporti fatti di onestà, disponibilità e condivisione, impegnandomi a proporre soluzioni appositamente selezionate sulle loro esigenze.

Certificazioni

- Membro Allianz Bank Academy
- Certificazione EFPA
- Abilitazione ordine commercialisti
- Revisore contabile

MY VIDEO



Contatti

Sede principale

Via D'Azeglio, 34 - 40123 Bologna

Mail

francesco.cenerini@
allianzbankprivate.it

Telefono Ufficio

+39 051 309200

Sito aziendale

francescocenerini.allianzbankfa.it

Sito

www.francescocenerini.it



MILANO



Areë di attività

Consulenza Fiscale
Pianificazione Pensionistica
Pianificazione Immobiliare
Filantropia
Pianificazione Successoria

Anni di esperienza

27+

Qualcosa di più

Intuitiva e flessibile. Con l'ascolto profondo e la presenza costante controllo il rischio e proteggerò le finanze dei miei clienti. Lavoro in team con professionisti specializzati in diversi ambiti per offrire ai clienti soluzioni integrate e accompagnarli al meglio nel raggiungimento dei loro obiettivi. Questo mi ha consentito di stare al fianco dei miei clienti per quasi trent'anni e di continuare a seguirli su tutti i temi nuovi con efficienza e professionalità.

MY WEB



Soft skills

Intuitiva
Flessibile
Empatica

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 di portafogli, la protezione dei patrimoni, la pianificazione previdenziale 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 la collaborazione del mio staff posso garantire loro un servizio attento e puntuale. La sinergia attiva con professionisti specializzati in ambito fiscale, giuridico, immobiliare e previdenziale mi consente di offrire un servizio integrato. La sensibilità verso il tema dell'educazione finanziaria e la curiosità verso i nuovi mezzi di comunicazione mi portano ad occuparmi dei giovani che necessitano di costruire il loro futuro finanziario. Così come la sensibilità femminile riesce ad essere un appeal per tutte le donne che si trovano per la prima volta ad affrontare temi finanziari e a dover gestire patrimoni. Da sempre, infatti, sono impegnata nel supporto all'imprenditoria al femminile.

Certificazioni

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



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Liberi Professionisti
Donne

Contatti

Ufficio
Piazza Ercolea, 9 - 20122 Milano
Telefono
+39 02 859151
LinkedIn
www.linkedin.com/in/laura-corti?originalSubdomain=it

Esperienze lavorative

Fideuram - Intesa Sanpaolo
Private Banking Wealth Advisor
Deutsche Bank Capo Ufficio



MONTEGIORGIO



Areë di attività

Banking & Finance
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Sono appassionato di corsa, calcio e ciclismo. Amo molto la musica e conoscere posti nuovi viaggiando.

MY WEB



Soft skills

Proattività
Trasparenza
Capacità relazionali
Riservatezza
Ascolto
Visione

About

Sono nato il 21 giugno 1965 e mi sono laureato in Economia e Commercio presso il Politecnico delle Marche. Successivamente ho conseguito il Master universitario di primo livello in Family Banking presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Sono entrato in Mediolanum nel 1993 dove lavoro ancora oggi. Nel 2006 sono entrato nella Divisione Private Banking per poi accedere alla nuova Divisione Wealth Advisor istituita nel 2018. In quell'anno ho prestato il volto per lo spot istituzionale di Banca Mediolanum. Condivido pienamente i valori dell'azienda, da sempre legati alla famiglia e alla pianificazione a lungo termine, facendoli miei per offrire ai clienti le migliori strategie per i loro risparmi. Grazie ai miei studi e alle mie competenze professionali sono in grado di supportare anche le esigenze finanziarie e patrimoniali più complesse. Grazie ai servizi messi a disposizione dalla Sede, sono in grado di costituire un punto di riferimento per gli imprenditori, garantendo loro una consulenza di valore per quanto concerne la finanza straordinaria, l'investment banking e il passaggio generazionale.

Certificazioni

■ Master universitario di primo livello in Family Banking



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
Grandi famiglie
Avvocati
Liberi professionisti

Contatti

Ufficio

dei Consulenti Finanziari,
Via Alessandro Volta, 5,
Montegiorgio (FM)

Mail

massimo.cupillari@
bancamediolanum.it

Mobile

+39 335 5257455

LinkedIn

linkedin.com/in/massimocupillari

Esperienze lavorative

Dal 1993 Consulente finanziario presso Banca Mediolanum

Nel 2006 Sono diventato Private Banker

Dal 2018 Ricopro la qualifica di Wealth Advisor

TORINO



Aree di attività

Next generation mentoring
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Wealth management



Soft skills

Volitiva
Eclettica
Spumeggiante



Tipologia clienti

Top manager
Liberi professionisti
Imprenditori
Grandi famiglie
Giovani
Aziende

Anni di esperienza

22+

Qualcosa di più

Difficile descrivermi, preferisco siano gli altri a dire qualcosa di me dopo avermi conosciuta. Come tutti, ho un carattere che si sposa e si concilia a seconda delle proprie attitudini, quindi non per tutti sono la stessa. Di me, però, sono certa di poter dire tre cose: sono determinata, amo il mio lavoro e la vita.

About

Ho intrapreso il mio percorso nel settore Bancario con il ruolo di Private Banker nella Banca Popolare di Intra per poi migrare nella storica Banca Lombarda. A distanza di parecchi anni, tra cambi e fusioni passando dal ruolo di Private Banker a quello di Wealth Manager, sono approdata in IW Private Investments del gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking. Mi occupo principalmente di gestione ed asset patrimoniali per persone fisiche e giuridiche, consulenza per beni immobiliari di qualsiasi natura compresi pleasure asset. Sono quotidianamente impegnata nel sociale e nel fornire assistenza costante ai miei clienti: per me è fondamentale il rapporto che si instaura con loro. Amo accompagnarli nel corso degli anni nella pianificazione del proprio futuro verso la realizzazione dei loro obiettivi.

Certificazioni

- Iscrizione Albo RUI
- Certificazione EFPA - ESG Advisor

Contatti

Sede principale

Corso Re Umberto, 47, 10128
Torino

Sito

[alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
alessia.maria.derrico](http://alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
alessia.maria.derrico)

MY WEB



PADOVA



Areë di attività

Banking & Finance
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Private clients

Anni di esperienza

23+

Qualcosa di più

Appassionato di basket, ex giocatore ho trasmesso la passione ai miei tre figli, un maschio e due femmine, anch'essi tutti praticanti di buon livello. Il gioco di squadra nel basket agonistico e' stato elemento importante nella formazione del mio carattere e nella crescita personale e professionale. Affronto da sempre con passione e determinazione il complesso lavoro di consulente finanziario che mi pone oggi piu' che mai al fianco dei miei clienti in un'assistenza a 360° per la ricerca delle soluzioni migliori a qualsiasi tipo di problema ed esigenza essi abbiano.

MY WEB



Soft skills

Relazione
Entusiasmo
Ascolto
Intraprendenza
Propositività
Professionalità

About

Consulente finanziario e patrimoniale di Sanpaolo Invest, Rete di Private Banker di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking. Da 23 anni sono costantemente impegnato nella cura dei risparmi che i miei clienti mi hanno affidato nel tempo, gli stessi con i quali in questi vent'anni si sono creati rapporti di fiducia, stima ed anche amicizia a cui tengo di più di qualsiasi altra cosa nel mio impegno lavorativo quotidiano. L'appartenenza ad un grande gruppo bancario di provata e riconosciuta solidità mi fornisce le giuste garanzie per trattare i temi più complessi e delicati al fine di poter disporre delle soluzioni consulenziali più adeguate e innovative per i miei clienti. Oggi più che mai si rende necessario offrire alla clientela consulenza non solo in materia finanziaria ma anche patrimoniale con un'attenzione particolare alla pianificazione successoria, al passaggio generazionale ed ai temi legati alle problematiche di tipo immobiliare, aziendale e quant'altro.

Certificazioni

■Certificazione di Consulente Patrimoniale con l'Università Cattolica di Milano presso l'Emmanuel College di Boston



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Enti religiosi
Fondazioni
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Via Tommaseo 78, 35131 Padova

Sito

[alfabeto.fideuram.it/alfabeto-
vetrina/webapp/vetrinapb-v1/
flavio.destro/home](http://alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetrinapb-v1/flavio.destro/home)

ROMA - MILANO - TORINO



Arece di attività

Consulenza all'Imprenditore
ESG e Impact Investing
Ottimizzazione Portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Tesoreria Aziendale



Soft skills

Professionalità
Empatia
Intelligenza emotiva
Capacità decisionale
Team Management
Attenta cura dei dettagli



Tipologia clienti

Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi Famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

Amo viaggiare, leggere, documentarmi con inesauribile curiosità. Mi emoziono da sempre nella passione per il canto. Mi definisco in "ricerca continua di miglioramento", facendo del rigore con me stessa il mio principale punto di forza. Attingo dalla mia Famiglia l'energia quotidiana per svolgere una professione difficile quanto entusiasmante, che richiede un costante grado di attenzione e sacrificio, a fronte dell'enorme soddisfazione di poter accompagnare i miei Clienti nei rispettivi progetti di vita.

About

Dopo studi giuridici ho coltivato la passione per la Finanza, canalizzandola in una Professione che amo, e che mi rappresenta, in una giusta sintesi tra competenze e capacità relazionali. Dal 2002 in Fideuram, i risultati conseguiti mi hanno consentito l'accesso alla qualifica di Private Wealth Advisor. Da sempre appassionata di Formazione, negli ultimi anni ho intrapreso, in qualità di relatrice, un percorso di Salotti Finanziari, finalizzato all'approfondimento di temi di contenuto tecnico. La mia Struttura organizzativa si articola in un Team Professionale con un esperto Partner iscritto all'Albo, ed in un valido Staff di Segreteria. Da anni, mi avvalgo del supporto costante di un Network Professionale in tema di Advisory, Consulenza Immobiliare, Legale, Fiscale e Successoria, che mi consente di integrare un Modello di Servizio articolato e completo. Il Cliente, assistito con costante attenzione, si colloca al centro del mio progetto professionale.

Certificazioni

- International Wealth Management - Imperial College London Business School
- Wealth Advisory - SDA Bocconi, Milano
- Certificazione Consulente Patrimoniale - Università Cattolica, Milano
- Certificazione EFPA - ESG Advisor

Contatti

Sede principale

Via Cicerone 54/b, 00193, Roma

Sito

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/paola.farconieri

LinkedIn

[Linkedin.com/in/paola-farconieri-9468b0104](https://www.linkedin.com/in/paola-farconieri-9468b0104)

Esperienza lavorativa

Da 21 anni in Fideuram, con consolidata esperienza in Operazioni Fiduciarie, Due Diligence di Portafogli Aziendali, Consulenza Patrimoniale a Famiglie ed Imprese. La Struttura organizzativa si fonda su un Team con un Professionista di esperienza, e sul supporto di una Segreteria specializzata.

MY WEB



MODENA



Arece di attività

Banking & Finance
Insurance Planning
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management



Soft skills

Adattabilità e flessibilità
Team working
Problem solving
Pensiero critico
Leadership
Gestione dello stress



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

Massimo, laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Modena, ha una solida carriera nel settore finanziario con esperienze in Finanza & Futuro, della quale è diventato mandatario nel 1988, Deutsche Bank e Zurich Bank. È noto per il suo impegno verso i clienti, bilanciando la passione per sport, come pallavolo e pallacanestro, con la cura del lavoro, con particolare attenzione alle province di Modena e Reggio Emilia. Ha ottenuto la certificazione EFA e ha seguito un corso di consulenza patrimoniale presso la SDA Bocconi School of Management. Specializzato nella consulenza finanziaria, gestisce oltre 200 famiglie in Zurich Bank.

About

Massimo, noto per la sua carriera nel settore finanziario, ha diverse passioni che spaziano dallo sport come la pallavolo e la pallacanestro alla collezione di orologi. Nonostante ciò, la dedizione al lavoro rimane la sua primaria passione dedicando gran parte del tempo all'attenzione ed alla cura del cliente.

Certificazioni

- EFA (European Financial Advisor)
- Percorso di consulenza patrimoniale per consulenti Private Advisors 2.0 – SDA Bocconi School of Management

Contatti

Sede principale

Corso Canalchiaro 190, Modena

Telefono

+39 0592 41121

Mail

massimo.ghelфи@zurichbank.it

Sito

massimoghelфи.consulente
zurichbank.it

Esperienze lavorative

Laureato in Economia e commercio, Massimo ha iniziato la sua carriera professionale in Finanza & Futuro, svolgendo parallelamente attività consulenziali e manageriali. L'acquisizione da parte di Deutsche bank nel 1995 lo ha portato ad aprire investment center a Modena e Reggio Emilia. In Zurich Bank dal 2022, gestisce oltre 200 nuclei famigliari nella divisione di private advisory, dedicandosi a clienti imprenditori ed aziende.

MY WEB





SONCINO



Aree di attività

Assicurazioni
Fondi d'investimento
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria



Soft skills

Trasparenza
Capacità relazionali
Efficienza
Consulenza
Riservatezza
Ascolto



Tipologia clienti

Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

Amo trascorrere il tempo in momenti conviviali con le persone a me più care. Tra le mie passioni annovero gli orologi, le macchine, i libri di finanza. Seguo inoltre il calcio e il tennis.

About

Dopo essermi diplomato presso l'Istituto Tecnico Commerciale ho iniziato la professione di ragioniere nel 1984 presso una primaria compagnia di assicurazioni. Dal 1989 esercito l'attività di consulente finanziario in Banca Mediolanum, continuando a investire nella mia formazione.

Per la gestione ottimale del patrimonio dei miei clienti ritengo fondamentali la riservatezza, la serietà, la dedizione e la passione sincera per il lavoro. Caratteristiche indispensabili per raggiungere gli obiettivi concordati con i clienti.

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari,
Soncino (CR)

Mail
giuseppe.lanzanova@
bancamediolanum.it

Mobile
+39 348 8747450

LinkedIn
linkedin.com/in/giuseppe-
lanzanova-a5126668

Esperienze lavorative

Dal 1984 al 1989 Ragioniere presso Generali Assicurazioni SPA

Dal 1989 Consulente finanziario presso Banca Mediolanum

Dal 2018 Ricopro la qualifica di Wealth Advisor

MY WEB





TORINO



Areë di attività

Alternative finance
Arte e Patrimoni culturall
Banking & Finance
Pianificazione internazionale
Pianificazione successoria
Private clients

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Le mie passioni sono in assoluto legate al mondo dell'arte; mostre, gallerie e curatori d'arte di caratura internazionale.



Soft skills

Ascolto
Pazienza
Visione

About

Da 30 anni sul campo per cercare di costruire portafogli che durino, crescano e possano essere tramandati di generazione in generazione. Per me, l'attività di consulenza è basata su due pillars. Il primo è l'estrema professionalità, che deve essere aggiornata continuamente ed il secondo avere molto chiaro quello che il cliente NON vuole. Compreso bene questo, tutto il resto è una conseguenza e soprattutto mi permette di confezionare l'abito su misura. Molto semplice, ma anche molto difficile. Di premi nella mia vita ne ho vinti innumerevoli, grazie a Dio ed onestamente non sono in grado di ricordarmeli tutti (ma tutti, questo sì, fanno riferimento all'attività di raccolta e di gestione dei patrimoni).



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Sportivi
Avvocati

Contatti

Sede principale

Pizza San Carlo, 182, 10121, Torino

Sito

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetrinapb-v1/claudio.meli

MY WEB



TORINO



Arece di attività

Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione fiscale
Pianificazione successoria
Prodotti passivi - ETF
Trust

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Conoscere il mondo in tutti i suoi aspetti consente di capire meglio le persone, gli equilibri e i diversi modi di interpretare gli aspetti della vita; per questo amo essere una viaggiatrice e non una turista.



Soft skills

Problem solving
Visione di lungo termine
Etica lavorativa
Ascolto empatico

About

Da 25 anni in Sanpaolo Invest mi occupo di assistere le famiglie e le aziende nella protezione e preservazione del proprio patrimonio nel tempo; la velocità dei cambiamenti e le insidie che caratterizzano i nostri giorni rendono i passaggi generazionali sempre più delicati sia dal punto di vista finanziario che aziendale. Mi avvalgo di un network di consulenti fiscali, successori e immobiliari per cercare di offrire le soluzioni più consone. La sfida di ogni giorno è rendere il cliente consapevole e informato in modo da poter insieme fare le scelte giuste in merito agli obiettivi preposti. 'Non posso cambiare il passato ma posso provare a migliorare il futuro' (cit. Gordon Gekko)

Certificazioni

- Laurea in Giurisprudenza
- Certificazione Consulente Patrimoniale - Università Cattolica, Milano
- Certificazione EFPA - ESG Advisor
- Attestazione Mediatore Civile



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Corso Re Umberto 18, 10121,
Torino

Sito

alfabeto.fideuram.it/alfabeto-ve-trina/webapp/vetrinapb-v1/
www.laurapanzera.it

LinkedIn

it.linkedin.com/in/panzeralaura

MY WEB





TREVISO



Arece di attività

Consulenza all'imprenditore
Family governance
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

17+

Qualcosa di più

Sono un appassionato di sport, agricoltura e fai da te. Amo trascorrere il tempo con la mia famiglia, viaggiando spesso per conoscere posti nuovi nel mondo.

MY WEB



Soft skills

Problem solving
Trasparenza
Capacità relazionali
Forte etica del lavoro
Affidabilità
Multidisciplinarietà

About

L'obiettivo principale della mia professione, ciò che costituisce e che più caratterizza il mio ruolo di Wealth Advisor, è accompagnare i miei clienti in un percorso di consulenza allo scopo di consentire loro il raggiungimento di vita e di famiglia/azienda. Lavoro presso Banca Mediolanum dal 2006, dopo averla sperimentata per anni in qualità di cliente. Questo mi ha consentito di comprendere ancora meglio le esigenze dei risparmiatori e di capire l'importanza fondamentale di sviluppare con loro un rapporto di fiducia reciproca. Mi prefiggo di rappresentare un punto di riferimento a 360 gradi per la mia clientela, grazie soprattutto alle mie capacità di problem solving e coadiuvato e supportato dall'eccellente Staff di Banca Mediolanum. Ritengo che questo approccio proattivo valorizzi ulteriormente la mia professionalità e ripongo molta attenzione nei confronti della comunicazione, nell'analisi comportamentale e nella formazione continua che, nel 2016, mi ha permesso di conseguire l'esame EPFA.

Certificazioni

▪ European Financial Planning Association (EFPA)–EFA



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
Avvocati
Aziende
Società quotate

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari
Piazza Pola, 12/a, Treviso

Mail
paolo.pestrin@bancamediolanum.it

Sito
www.consulentimediolanum.it
web/paolo.pestrin

Mobile
+39 335 439101
linkedin.com/in/paolo-pestrin

Esperienza lavorative

Dal 1986 ho lavorato nel settore calzaturiero, inizialmente come modellista per poi diventare responsabile Ricerca e Sviluppo, con l'opportunità di affiancare testimonial di fama mondiale e di sviluppare sponsorizzazioni

Dal 2006 consulente finanziario presso Banca Mediolanum

Dal 2022 ricopro la qualifica di Wealth Advisor



TORINO



Aree di attività

Economia reale e Club Deal
ESG e Impact Investing
Pianificazione successoria
Pianificazione pensionistica
Consulenza all'imprenditore
Wealth management

Anni di esperienza

16+

Qualcosa di più

Mi occupo da dieci anni di mercati finanziari, anche se fin da piccolo ho seguito l'esempio di mio padre, consulente finanziario con una vasta esperienza di oltre 40 anni di attività. Dopo la Laurea specialistica in Economia, ho conseguito un Master in Economia all'E-SCP Business School, studiando a Londra, Madrid e Parigi. Prima di tornare a Torino ho lavorato a Milano e Londra, per grandi imprese nel mondo sia finanziario che industriale ricoprendo i primi ruoli di responsabilità. In Azimut ho acquisito la capacità di analizzare le opportunità presenti sul mercato, individuare le migliori e offrire ai miei clienti soluzioni personalizzate per gli investimenti.

MY WEB

azimut
wealth management



Soft skills

Empatia
Problem solving
Ascolto attivo
Riservatezza
Goal oriented
Passione

About

Attualmente sono Executive Director in Azimut Wealth Management e ho costruito un affiatato team di collaboratori per poter rispondere pienamente alle esigenze più diversificate. Le ambizioni e la soddisfazione dei miei clienti sono sempre al primo posto.

Sono un appassionato giocatore di Golf e spesso ho trovato un parallelismo tra la figura del caddie e la mia. Un buon consulente aiuta i suoi clienti a gestire le risorse, a prendere le decisioni migliori (strumenti e strategie vincenti, tempistiche da seguire) e a orientarsi tra regole e normative. Esattamente come fa un caddie sul campo da golf. La famiglia è un altro aspetto molto importante della mia vita: sono diventato da poco papà e questo mi ha dato una gioia immensa. Conosco l'importanza di essere responsabile, trasparente ed onesto in tutti i miei rapporti sociali.

Certificazioni

- Laurea magistrale in Economia e Finanza
- MBA presso ESCP
- Certificazione EFPA - EIP



Tipologia clienti

Aziende
Imprenditori
PMI
HNWI e UHNWI
Fondazioni
Liberi professionisti

Contatti

Sede principale

Via Cernaia 11, 10121 TORINO

Mail

pietro.ravera@azimut.it

Telefono

+39 011 5115115

Cellulare

+39 338 1187910

LinkedIn

linkedin.com/in/pietroravera

Profilo We Wealth

www.we-wealth.com/advisor/
pietroravera

Esperienze lavorative

Dopo alcune esperienze in società di consulenza e come Account Manager, nel 2014 approda come Partner in Azimut, dove consolida la sua esperienza e professionalità nel campo della consulenza finanziaria prima come Wealth Manager e dal 2022 come Executive Director.



SARONNO



Arece di attività

Fondi d'investimento
Ottimizzazione portafoglio
Pianificazione fiscale
Pianificazione pensionistica
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale

Anni di esperienza

14+

Qualcosa di più

Mi piace andare in montagna e praticare il mountain biking. Sono appassionato di tecnologia in generale ed in particolar modo tutto ciò che agevola la comunicazione e la creatività.

MY WEB



Soft skills

Proattività
Problem solving
Human touch
Efficienza
Riservatezza
Ascolto

About

Per consolidare la mia formazione professionale mi sono sempre impegnato per coniugare il mio percorso universitario con esperienze lavorative svolte in parallelo. Dopo la laurea in Economia e Management per l'Impresa, ho svolto alcune esperienze presso società di consulenza per poi approdare in Banca Mediolanum nel 2009 come consulente finanziario. Grazie all'impegno quotidiano e alla passione per questa professione, ho potuto affinare le mie competenze arrivando a rappresentare un riferimento autorevole per tutti i servizi legati alla gestione del patrimonio. Aiuto le persone a raggiungere l'indipendenza finanziaria consigliandoli su come spendere, risparmiare, investire, assicurarsi e pianificare con saggezza il futuro. Con i clienti mi piace con-vincere cioè vincere insieme. Per questo motivo considero la relazione una parte fondamentale della mia attività. Sono una persona che guarda "il valore complessivo" e sono fermamente convinto di dover generare reale valore in tutte le cose che faccio. È sempre stato così nella mia vita. È un valore che mi ha trasmesso la mia famiglia e che ho interiorizzato fin da piccolo.

Certificazioni

▪Certificazione EFPA - ESG Advisor



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Giovani
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari di
Via Varese, 136, Saronno (VA)

Mail
alessandro.sala@
bancamediolanum.it

Sito
www.consulentimediolanum.it/
web/alessandro.sala

Mobile
+39 3209709675

LinkedIn
linkedin.com/in/sala-alessandro

Esperienza lavorative

Dal 2006 al 2009 attivo presso Società di revisione, di consulenza legale/fiscale alle imprese e Società di consulenza strategica/corporate Finance.

Dal 2009 consulente finanziario presso Banca Mediolanum

Dal 2021 ricopro la qualifica di Wealth Advisor



MILANO



Aree di attività

Banking & Finance
Insurance Planning
Passaggio generazionale



Soft skills

Capacità di ascolto delle esigenze e bisogni
Execution veloce
Problem solver



Tipologia clienti

Famiglie
Imprenditori
Avvocati
Liberi Professionisti

Anni di esperienza

39+

Qualcosa di più

Amo andare a funghi. Partire per andare alla ricerca e ritrovarsi immersa nella natura in posti incredibili è la mia più grande passione. Di base sono una persona molto curiosa. Questa caratteristica mi ha spinto sempre ad approfondire ogni argomento e imparare costantemente.

About

Ho iniziato la mia attività nel 1984, facendomi strada in un mondo dominato prettamente da uomini e imparando ogni sfaccettatura del mondo bancario, dalla cassa, a tutto il mondo legato agli investimenti finanziari. Sono diventata responsabile titoli in Banca Popolare di Milano in poco tempo e ho ampliato la mia sfera di competenze, partendo da un presupposto molto semplice: ascolta attentamente il tuo interlocutore e cerca di capire qual è il suo bisogno inespresso. La mia caratteristica distintiva, infatti, è il rapporto di lunga data con la maggior parte dei miei clienti. Si parte da un rapporto lavorativo, si diventa poi il punto di riferimento principale nelle scelte di vita del cliente. E questa è una grande responsabilità e allo stesso tempo la mia più grande soddisfazione.

Certificazioni

▪Certificazione Consulente Patrimoniale presso Regent's University London

Contatti

Sede principale

Via Hoepli 10, 20121 Milano

Sito

<https://alfabeto.fideuram.it/alfabeto-vetrina/webapp/vetri-napb-v1/nevia.salviato>

Esperienze lavorative

Opero da più di trent'anni e nel tempo ho sviluppato un portafoglio composto da pochi grandi gruppi familiari e categorie professionali, con prevalenza di avvocati e liberi professionisti. Dal 2012 ho sviluppato un team con una figura professionale che ho fatto crescere e poi ho allargato ulteriormente con altre 2 figure professionali. L'obiettivo per me è sempre quello di dare un servizio eccellente e tempestivo alla mia clientela.

MY WEB





ROMA



Arece di attività

Fondi d'investimento
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Private clients
Wealth management

Anni di esperienza

23+

Qualcosa di più

I miei hobby sono il tennis, il calcio e il ping pong. Amo molto viaggiare per scoprire il mondo in cui viviamo, scoprire altre culture, altri modi di vivere e nuovi paesaggi.



Soft skills

Gestione dello stress
Efficienza
Riservatezza
Ascolto
Equilibrio

About

Sono nato a Roma il 13 Dicembre 1970, dopo aver conseguito la Laurea in Economia e Commercio all'Università La Sapienza di Roma ho frequentato corsi di perfezionamento in Alta Finanza (Università Cattolica Roma), in Discipline Bancarie (Università la Sapienza) e in Financial Advising (Università di Siena). Dopo precedenti esperienze nel settore sono entrato come Private Banker in Banca Mediolanum a novembre 2009. Da Luglio 2019 sono diventato Wealth Advisor e mi pongo come obiettivo principale la soddisfazione del cliente a 360° che è la migliore garanzia per portare avanti nel tempo un proficuo rapporto di fiducia.

Certificazioni

- European Financial Planning Association (EFPA) – EFA
- Master in Family Banking organizzato da Mediolanum Corporate University in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore



Tipologia clienti

Notai
Imprenditori
Avvocati
Liberi professionisti
Artisti
Aziende

Contatti

Ufficio

dei Consulenti Finanziari
Via Dei Due Macelli, 66 Roma

Mail

andrea.sette@bancamediolanum.it

Mobile

+39 335 8303208

LinkedIn

linkedin.com/in/andreasette

Esperienze lavorative

Dal 2000 Consulente Finanziario presso Banca MPS

Dal 2005 Consulente Finanziario presso Unicredit Xelion Banca

Dal 2009 Private Banker presso Banca Mediolanum

Dal 2019 ricopro la qualifica di Wealth Advisor

MY WEB





SARONNO



Areë di attività

Assicurazioni
Consulenza all'imprenditore
Passaggio generazionale
Pianificazione pensionistica
Pianificazione successoria
Wealth management

Anni di esperienza

32+

Qualcosa di più

Dal 1988 ho la patente nautica e mi piace navigare il mare. Sciare è la mia grande passione e la musica mi fa sempre compagnia.

MY WEB



Soft skills

Capacità relazionali
Efficienza
Riservatezza
Ascolto
Empatia
Visione

About

Sono laureato in Economia ed ho iniziato la mia esperienza lavorativa in Programma Italia, ora diventata l'attuale Banca Mediolanum. Ho sempre reputato la formazione un elemento importante nel mio lavoro, ecco perché ho deciso di frequentare due Master Universitari e di conseguire una certificazione EFPA European Financial Planning Association. In Banca Mediolanum ho ricoperto diversi ruoli; attualmente sono Wealth Advisor e responsabile di un gruppo di consulenti. Da più di 30 anni opero a fianco dei miei clienti, principalmente imprenditori e liberi professionisti, mettendo al centro le loro esigenze, garantendo serenità e supporto a 360° soprattutto nei periodi più complessi, con particolare riferimento alla protezione patrimoniale, alla pianificazione successoria, alle soluzioni allocative di portafoglio e all'ottimizzazione fiscale.

Certificazioni

- European Financial Planning Association (EFPA) – EFA
- Master in Financial Planning
- Master in Family Banking organizzato da Mediolanum Corporate University, in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
Grandi famiglie
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari
Via Varese 136, Saronno

Mail
giorgio.vaghi@
bancamediolanum.it

Mobile
+39 335 5684220

LinkedIn
linkedin.com/in/giorgiovaghi

Esperienze lavorative

Dal 1991 Consulente finanziario presso Banca Mediolanum
Dal 2020 Ricopro la qualifica di Wealth Advisor



MONZA



Arece di attività

Banking & Finance
Mutui e leasing
Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Sono un appassionato di corsa che pratico anche in montagna.



Soft skills

Problem solving
Trasparenza
Capacità relazionali
Riservatezza
Equilibrio
Visione

About

Laureato in ingegneria gestionale presso il Politecnico di Milano, da oltre 20 anni ricopro il ruolo di Consulente Patrimoniale - con la qualifica di Wealth Advisor - aiutando i miei clienti, imprenditori e famiglie a gestire il proprio patrimonio. Attraverso una pianificazione patrimoniale completa, fatta di pianificazione finanziaria, tutela fiscale e giuridica - con una particolare attenzione al passaggio generazionale - punto a tutelare ed accrescere il patrimonio del cliente e della sua famiglia.

Tutto questo avviene grazie al supporto di esperti specializzati nei mercati finanziari, nei servizi fiduciari di Mediolanum Fiduciaria e alla consulenza societaria con servizi di Investment Banking per essere al fianco delle imprese nelle operazioni aziendali strategiche.

Onestà, competenze e riservatezza alla base del rapporto con i miei clienti per creare una relazione duratura e una conoscenza profonda delle loro esigenze.



Tipologia clienti

Imprenditori
Grandi famiglie
Sportivi
Pmi
Fondazioni
Aziende

Contatti

Ufficio
dei Consulenti Finanziari
Monza

Mail
daniele.valagussa
@bancamediolanum.it

Mobile
+39 338 4848230

LinkedIn
linkedin.com/in/danielevalagussa

Esperienze lavorative

Dal 1999 consulente finanziario presso Banca Mediolanum

Dal 2021 ricopro la qualifica di Wealth Advisor

MY WEB





MANTOVA



Aree di attività

Consulenza all'imprenditore
ESG e Impact Investing
Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione fiscale
Wealth management

Anni di esperienza

34+

Qualcosa di più

Amo gli sport e spesso organizzo eventi speciali nel mondo del calcio, del basket, del tennis e gare di golf. Inoltre, ho un'innata passione per i viaggi: questo mi ha permesso di conoscere molti luoghi straordinari del nostro mondo.

MY WEB



Soft skills

Proattività
Trasparenza
Capacità relazionali
Riservatezza
Empatia
Networking

About

Ho scelto Banca Mediolanum nel 1999, dopo una esperienza in un altro istituto, terminata con la titolarità di una filiale a Parma. Ho iniziato poi in Banca Mediolanum la carriera di consulente finanziario e nel 2017 sono diventato Private Banker con una grande focalizzazione sulla gestione e tutela dei patrimoni dei clienti e delle loro famiglie con grande attenzione alle tematiche relative al passaggio generazionale. A tal proposito ho conseguito la certificazione EFA - European Financial Advisor, che recentemente è stata implementata con il superamento dell'esame ESG. Oggi ricopro la funzione di Consulente Patrimoniale, con la qualifica di Wealth Advisor, e sono supportato da esperti specializzati per offrire ai clienti l'accesso a servizi dedicati ed esclusivi. Questa attività mi permette di costruire relazioni importanti per me e per i miei clienti che in molti casi possono avere nuove opportunità di business e di lavoro. Ciò mi rende molto orgoglioso e rende unico il mio rapporto con le persone che incontro.

Certificazioni

▪ European Financial Planning Association (EFPA) – EFA & ESG Advisor



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Sportivi
Liberi professionisti
Aziende

Contatti

Ufficio

dei Consulenti Finanziari, P.zza
Cesare Mozzarelli 3, Mantova

Mail

Giovanni.Verde2@
bancamediolanum.it

Mobile

+39 335 7378081

LinkedIn

linkedin.com/in/ giovanni-verde

Esperienze lavorative

Dal 1990 al 1999 dipendente
presso Banca Agricola Mantovana

Dal 1999 Consulente Finanziario
presso Banca Mediolanum

Nel 2017 Sono diventato Private
Banker

Dal 2018 Ricopro la qualifica di
Wealth Advisor



BOLOGNA



Are di attività

Ottimizzazione portafoglio
Passaggio generazionale
Pianificazione fiscale
Tesoreria aziendale
Trust
Wealth management

Anni di esperienza

22+

Qualcosa di più

Il patrimonio è uno strumento fondamentale nella vita di ogni persona, ed è frutto della storia di ognuno di noi. Perciò è il presente, frutto del passato per costruire il futuro. La libertà è un valore fondamentale, per questo ho scelto sin da subito il percorso di consulente finanziario. Un valore fondante per il gruppo che coordino. Un senso che ritrovo anche nel mio tempo libero, nelle escursioni in montagna, nelle letture che scelgo, negli amici che frequento. Credo che si comprendano molti aspetti delle persone anche dai cani che scelgono, io e la mia Jack Russel siamo inseparabili.

MY WEB



Soft skills

Porto a prendere le decisioni
Aiuto a definire le situazioni
Gestione e coordinamento team
Creo contatti e relazioni strategiche
Considero il patrimonio nella sua interezza

About

Oggi sono sia un consulente finanziario private, sia manager di un gruppo di 25 consulenti finanziari che opera nelle province di Bologna e Ferrara. Questo è frutto di un percorso professionale iniziato più di 22 anni fa, o forse anche da prima. Dalla scelta dell'indirizzo universitario. Appena laureato in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari ho superato l'esame da promotore finanziario e ho iniziato da zero il mio percorso.

Il mio cammino è cominciato con le famiglie, in quel momento tutte riuscivano a risparmiare, anche se erano da accompagnare in un mercato che aveva da poco vissuto l'11 settembre. I miei primi clienti sono ancora tali, lo sono i loro figli e i loro nipoti. Poi sono arrivati clienti con patrimoni rilevanti, prevalentemente professionisti, piccoli e medi imprenditori, principalmente grazie al passa parola.

Da 11 anni coordino un team di colleghi che diventa sempre più importante, caratterizzato dal volersi mettere in gioco, crescendo, migliorando.

Amo il mio lavoro perché è un cammino in cui ci si può migliorare costantemente, e si può scegliere di farlo assieme a persone fantastiche che ti riconoscono come guida.



Tipologia clienti

Imprenditori
Pmi
Aziende
Liberi professionisti

Contatti

Sede principale

Via Fossalta 1
40125 Bologna

Mail

matteo.caponetti@
allianzbankprivate.it

Sito

www.matteocaponetti.com

Sito aziendale

www.matteocaponetti.allianzbankfa.it/

Telefono

+39 051/2960900

Mobile

+39 378 3025330

LinkedIn

linkedin.com/in/matteo-caponetti



VICENZA



Aree di attività

Banking & Finance
Corporate finance
Crisi aziendali e Ristrutturazioni del debito
Private equity / Private debt
Tesoreria aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

17+

Qualcosa di più

Sono un'appassionata lettrice di molti generi diversi: dai romanzi ai saggi storici, dai trattati di psicologia alle biografie di personaggi del passato fino a libri sulla crescita personale e manuali tecnici. Credo che, per dare valore al mio lavoro sia indispensabile creare una relazione con la persona che ho davanti e, per questo, cerco di fare domande mirate ed ascoltare. Questo, unito a sensibilità ed empatia, mi permette di avere importanti soddisfazioni personali e professionali. Credo che per un consulente finanziario non sia più il momento di parlare solo di informazioni tecniche ma di comprendere i bisogni del cliente e avere la capacità di trovare soluzioni.

MY WEB



Soft skills

Etica e serietà professionale
Empatia
Ottime capacità relazionali e negoziali
Concretezza, flessibilità

About

Ho iniziato la mia carriera lavorativa nel settore editoriale, occupandomi di interviste. Lì mi sono appassionata alle persone e alle loro storie. Quando, poi, sono entrata in banca fresca di laurea ho capito da subito che per me era essenziale il contatto diretto. In questo modo mi sono impegnata negli anni a far accrescere il mio bagaglio culturale e professionale per poter dare risposte sempre più efficaci e centrate. Ho svolto varie mansioni nell'ambito bancario: questo mi ha permesso di conoscere i vari aspetti del lavoro e di essere completa nella mia preparazione. In parallelo ho mantenuto una costanza negli studi che mi ha portato ad ottenere tre lauree (di cui la magistrale in finanza comportamentale) e le certificazioni più alte del settore. Ho lavorato con vari team cercando di sviluppare sempre la sartorialità della consulenza unita ad etica, trasparenza e professionalità. Ho sviluppato esperienze significative nell'ambito corporate. Ad oggi mi occupo di finanza straordinaria, M&A, Private banking e Wealth Management.

Certificazioni

- Albo dei consulenti finanziari 2014
- Certificazione Efpa: Efa (2020), Efp (2021), Esg (2022)
- Master in Finanza d'Impresa 2023



Tipologia clienti

Imprenditori
Pmi
Liberi professionisti
Aziende
Istituti bancari
Società quotate

Contatti

Sedi

Contrà del Monte 13, Vicenza
Via Alfieri 1, Conegliano,
Via Orefici 2, Milano

Mail

giulia.castellani@bancafinint.com

Mobile

+39 331 9628361

LinkedIn

it.linkedin.com/in/giulia-castellani-bb6584216

Esperienze lavorative

- Banca Finint dal 2023
- Banca Fideuram dal 2020 al 2023
- Banca delle Terre venete (ex Cassa Rurale di Brendola) dal 2008 al 2020

BOLOGNA



Arece di attività

Consulenza all'imprenditore
Family governance
Ottimizzazione portafoglio
Tesoreria aziendale
Trust
Wealth management



Soft skills

Approccio etico nel interesse del cliente
Trasparenza
Comunicazione chiara ed efficace
Attenzione ai dettagli
Gestione emotiva
Coaching



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Fondazioni
Liberi professionisti
Aziende

Anni di esperienza

9+

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.

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'impostazione efficace, che beneficia della solidità di un grande marchio. Questo 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

- Family Officer - Iscrizione all'albo settembre 2021
- Rotary International - 2017

MY WEB



Contatti

Sede principale

Via Fossalta 1, 40125 Bologna

Mail

alessio.grazia@allianzbankfa.it

Mobile

+39 320 0293872

LinkedIn

www.linkedin.com/in/alessio-grazia

Esperienze lavorative

Dal 2020

Allianz Bank Financial
Advisor - Wealth Management

2020-2022

Bologna StartUp Network -
Presidente

2014

Allianz Italia - Private Insurance
Portfolio Management

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: dal trust ai servizi fiduciari, fino alla pianificazione delle attività in campo filantropico. 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 tecniche - è conditio sine qua non per evitare possibili errori e le conseguenze che ne deriverebbero sul piano patrimoniale.



Arece 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 Cappuccini 11/1 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



beni in trust





MILANO - FIRENZE



Arece 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

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
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 02 9977 0180

Sito

www.latrustcompany.net

Esperienze lavorative

- Studio Associato- KPMG (2018-2020)
- Gruppo Banca Esperia (Medio-banca) - Esperia Trust Company S.R.L. (2012-2017)
- Gruppo Banco Popolare - Aletti Fiduciaria S.P.A. (2006-2009)
- Gruppo Mps - Direzione Generale (2000-2006)

MY WEB



BOLOGNA - MILANO



Arece di attività

Pianificazione Patrimoniale e Successoria
Passaggio generazionale
Amministrazione Fiduciaria
Pianificazione Fiscale
Trust
Holding

Anni di esperienza

40+

Qualcosa di più

Sifir Fiduciaria, società indipendente ed autonoma, che offre ai propri clienti un servizio evoluto e personalizzato. L'offerta integrata e multidisciplinare associata alla conoscenza delle dinamiche relative all'amministrazione fiduciaria di patrimoni rendono Sifir un partner ideale per i clienti attenti alla tutela e valorizzazione del patrimonio personale e societario. Sifir è un'impresa di famiglia di ridotte dimensioni, ciò permette alla società di operare come boutique di settore, con particolare attenzione alla personalizzazione dei propri servizi in base alle esigenze della propria clientela.

MY WEB

Sifir fiduciaria
Servizi fiduciari, amministrazione di patrimoni e trust



Valori

Multidisciplinarietà legale-fiscale-contabile
Valorizzazione del rapporto fiduciario
Pensiero Critico Evoluto e Strategico
Problem-solving
Adattabilità e versatilità
Personalizzazione

About

Sifir Fiduciaria è una società fiduciaria di amministrazione "statica" autorizzata ai sensi della l. n. 1966/1939 che, da oltre 40 anni, opera in un contesto specialistico, prestando servizi altamente personalizzati e rivolti sia alle persone fisiche che alle imprese. La società è specializzata nell'attività di wealth planning, cioè di pianificazione patrimoniale e successoria, con particolare attenzione alla consulenza legale, fiscale ed alla cura della riservatezza. Le attività svolte da Sifir includono, tra le altre, quelle di amministrazione di beni di terzi (con o senza intestazione fiduciaria), l'incarico di trustee, la prestazione di servizi per le società holding nonché le attività di consulenza nel contesto del passaggio generazionale oltre che nella pianificazione fiscale e successoria.



Tipologia clienti

Clienti Private
TOP Manager
Grandi famiglie
Holding
Trust
Pmi

Contatti

Sede Principale

Corte Isolani n. 5, 40125 Bologna

Mail

info@sifir.eu

Sito

www.sifir.eu

Telefono

+39 051 263952

Presenza sul mercato

Sifir Fiduciaria opera nel settore da più di 40 anni come società fiduciaria a conduzione familiare. Costituita nel 1981 dal Dott. Alessandro Arienti, la società è attualmente amministrata dal Dott. Lorenzo Arienti, Dottore Commercialista e dall'Avvocato Leonardo Arienti, che insieme al padre Alessandro, ne sono i rispettivi soci. Per la società operano anche diversi professionisti con elevato grado di specializzazione, onde garantire la massima qualità ed efficienza, operativa e di risultato.

MILANO



Arece 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

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.



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 Tortona 25, 20144, Milano

MILANO



Arece di attività

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



Soft skills

Visione strategica
Comunicazione e Relazione
Creatività e Pensiero laterale
Imprenditorialità
Interdisciplinarietà



Tipologia clienti

Imprenditori
Aziende
Società quotate
Fondazioni
Private equity

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.

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

MY WEB



VICENZA



Arece di attività

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



Valori

Cura del cliente
Personalizzazione del servizio
Riservatezza & Trasparenza
Empatia



Tipologia clienti

Imprenditori
Manager
Sportivi
Artisti
Enti religiosi
Aziende

Anni di esperienza

29+

Qualcosa di più

Mi presento, sono Maurizio Casalini, chairman di A.B.Solute Family Office. Credo che ogni rapporto professionale debba essere chiaro e trasparente, ancora di più nella nostra attività. Offriamo chiarezza e trasparenza e pretendiamo chiarezza e trasparenza. Stabilite queste regole, possiamo lavorare al meglio delle nostre possibilità ed il cliente confidare su questo. Mi attribuiscono di essere meticoloso nel mio lavoro, di non lasciare nulla al caso; è quello che pretendo dai miei collaboratori, ed è quello che ci contraddistingue dai concorrenti.

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 0444 525740

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.

MY WEB

ABSOLUTE
FAMILY OFFICE S.C.F.





MILANO



Are 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. 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.

MILANO - ROMA



Arece di attività

Private clients
Passaggio generazionale
Asset protection e family business
Operazioni straordinarie e M&A
Fiscalità d'impresa e dei gruppi
Fiscalità finanziaria e immobiliare



Valori

Esperienza
Passione
Focalizzazione
Complementarietà



Tipologia clienti

HNWI
Family Office
Managers
Clienti istituzionali
Gestori patrimoniali
Istituti bancari

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Per sua vocazione lo Studio ha optato per un modello in grado di valorizzare le sinergie e le competenze multidisciplinari dei Soci e generare i vantaggi di un'assistenza più efficiente, non standardizzata e attenta agli obiettivi e alle esigenze del cliente.

About

FIVELEX è stato fondato nel 2014 ed è composto da soci di riconosciuta capacità e reputazione, appartenenti a una stessa generazione e con alle spalle importanti esperienze pluriennali in alcuni tra i più prestigiosi studi legali italiani. Attraverso questa unione, e grazie anche alla solida formazione e consolidata competenza del team di professionisti formatosi negli anni con i Soci, lo Studio si contraddistingue nel panorama degli studi legali e tributari italiani per la capacità di offrire sia consulenza legale e fiscale di altissima qualità.

Contatti

Sede Principale

Via degli Omenoni 2 20121 Milano

Sito

www.5lex.it

Telefono

+39 02 3041 331

LinkedIn

FIVELEX Studio Legale
e Tributario: La mia azienda |

Presenza sul mercato

Lo Studio assiste clientela private e istituzionale in relazione ad aspetti legali e fiscali nella gestione, protezione ed evoluzione di patrimoni personali e societari, anche nella prospettiva del passaggio generazionale o dell'ingresso di terzi investitori. Rappresenta una realtà di riferimento per intermediari finanziari, sgr, investitori istituzionali e di private equity, imprese di assicurazione ed emittenti quotati e, più in generale, clientela corporate.

MY WEB

5 FIVELEX



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 0521 206160

LinkedIn

it.linkedin.com/company/studio-agfm

MY WEB

AGFM





Arece di attività

Corporate Finance
Passaggio generazionale
Consulenza fiscale
Private equity / Private debt,
Family governance
Crisi aziendali



Valori

Mix di competenze professionali
Mix di competenze accademiche
Attenzione ai diversi bisogni della clientela
Personalizzazioni dei servizi offerti
Team multidisciplinare affiatato e giovane



Tipologia clienti

Imprenditori
Liberi Professionisti
Grandi Famiglie
Aziende
PMI
Enti Religiosi

Anni di esperienza

85+

Qualcosa di più

Lo Studio opera con una struttura integrata e multidisciplinare nell'ambito della consulenza finanziaria, societaria e fiscale, dedica grande attenzione alle necessità del cliente e garantisce una personalizzazione dei servizi e delle soluzioni offerte.

About

Bellavite Pellegrini & Associati nasce come emanazione dell'attività professionale della famiglia risalente al 1936. Fondato nel 2014 dal Carlo Bellavite Pellegrini, Professore Ordinario di Finanza Aziendale presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, BP&A opera con un team giovane e specializzato che offre assistenza e soluzioni integrate a imprenditori, top manager, liberi professionisti, imprese, società immobiliari, gruppi finanziari, Enti, Congregazioni ed Ordini Religiosi e soggetti del Terzo Settore. Tra i principali servizi: analisi e valutazione del portafoglio mobiliare e immobiliare, definizione delle strategie di investimento e dell'asset allocation, monitoraggio del rischio dei singoli strumenti e del portafoglio complessivo, valutazione e valorizzazione periodica del portafoglio e predisposizione della relativa reportistica, consulenza in ambito di passaggio generazionale e ottimizzazione fiscale, valutazione continuativa di nuove opportunità di investimento, anche in strumenti definiti "illiquidi" (Private Equity e Debt, Venture Capital, Real Estate) partecipazione a Club Deal, analisi e ristrutturazione degli strumenti di debito, consulenza su SRI e su strumenti ESG compliant. BP&A svolge inoltre da anni attività di Family Office volta a garantire la protezione e lo sviluppo dei patrimoni familiari e dei clienti privati.

Contatti

Sede Principale

Bellavite Pellegrini & Associati
Piazza Carlo Mirabello, 2, 20121,
Milano

Sito

www.studiobpea.it

Telefono

+39 02 50043199

Fax

+39 02 36737440

LinkedIn

[https://www.linkedin.com/
company/bp-a-bellavite-pelle-
grini-associati/](https://www.linkedin.com/company/bp-a-bellavite-pellegrini-associati/)



MILANO



Arece 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

46 +

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 fiscali, 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

aldo.bisioli@sbnp.it
eugenio.briguglio@sbnp.it
emilio.gnech@sbnp.it
francesco.nobili@sbnp.it

Sito aziendale

www.sbnp.it

MY WEB



BERGAMO - TREVIGLIO - GRUMELLO DEL MONTE



Arece di attività

Consulenza societaria
Consulenza tributaria
Consulenza del lavoro
M&A
Riorganizzazioni aziendali
Passaggio generazionale



Valori

Versatilità,
Dinamismo,
Esperienza,
Impegno,
Professionalità
Competenza



Tipologia clienti

PMI
Spa / Srl
Società quotate

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

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°. Una realtà versatile, dinamica e propositiva ma, soprattutto, improntata al futuro, anche grazie al recente ingresso di tre nuovi soci all'interno della sua compagine e all'impegno verso la sostenibilità, con la costituzione di un team dedicato al tema dell'ESG. Studio BNC ha maturato significative esperienze nell'ambito della gestione e protezione del patrimonio, con particolare riferimento ad una accurata pianificazione del passaggio generazionale.

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. 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

+ 39 035 2286999

LinkedIn

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

Presenza sul mercato

Studio BNC, nelle sedi di Bergamo, Treviglio e Grumello del Monte offre un'assistenza specializzata sia nella consulenza ordinaria, sia nell'assistenza in operazioni straordinarie, di M&A e di riorganizzazione, anche nell'ottica del passaggio generazionale.

MY WEB





Arece di attività

- Pianificazione patrimoniale
- Diritto successorio
- Fiscalità internazionale
- Passaggio generazionale
- Trust
- Investimenti in start-up



Valori

- Esperienza
- Competenza
- Empatia
- Visione



Tipologia clienti

- Hnwi
- Uhnwi
- Investitori privati
- Family business
- Sportivi
- Top manager

Anni di esperienza

21+

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

info@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



ROMA



Arece di attività

Diritto tributario
Contenzioso Tributario
Fondi di Investimento
Operazioni straordinarie e M&A
Penale tributario e societario
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

37 +

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 13 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 e con sedi a Milano e Roma, 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 integrazione dell'offerta professionale 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

Partner

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

I nostri uffici

Roma

Via Crescenzo, 14 - 00193
Tel: +39 06 845661

Milano

Via Tommaso Grossi 2 - 20121
Tel: +39 02 762131

Sito

www.ditanno.it

MY WEB

DI TANNO ASSOCIATI
Studio Legale e Tributario



MILANO



Arece di attività

Tax e Contenzioso tributario
Fiscalità internazionale
Pianificazione successoria
Private clients
Trust
Tax Energy e Tax M&A



Valori

Time management
Leadership
Teamwork
Pianificazione
Definizione degli obiettivi
Comunicazione efficace



Tipologia clienti

Top Manager
PMI e Imprenditori
Grandi famiglie
Sportivi
Clienti istituzionali
Fondi di Investimento

Anni di esperienza

7+

Qualcosa di più

I professionisti del dipartimento Tax and Private Clients, coordinati da Tancredi Marino e Ottavia Orlandoni, hanno maturato una notevole esperienza nell'ambito del diritto tributario, con particolare riferimento a operazioni di M&A, private equity, finanza strutturata, Real Estate e project financing. Le problematiche sono affrontate aiutando i clienti a gestirne i rischi, nonché cogliere le opportunità e potenzialità che queste comportano, con una visione a 360° che spazia dal contenzioso fiscale, alla consulenza su fiscalità domestica, fiscalità internazionale, Transfer Pricing, IVA, operazioni di M&A, e fiscalità finanziaria.

About

La sede italiana di DWF, che conta ad oggi 100 professionisti, è nata nel novembre 2017 con un iniziale spin-off di 3 soci e dei rispettivi team provenienti da un primario studio italiano.

I nostri punti di forza sono l'assistenza legale principalmente in ambito societario, finanziario, tributario e contenzioso. Fondata a Liverpool e Manchester, DWF è in pochi anni diventato uno degli studi più innovativi e apprezzati del mercato internazionale, costruendo la propria rapida crescita con operazioni di rilievo e lateral hirings di standing elevato. DWF vanta competenze specialistiche e professionalità specifiche in tutti i settori della consulenza legale d'affari, con l'obiettivo di comprendere i problemi, anticipare gli ostacoli e aiutare i propri clienti ad affrontare con successo le sfide dei settori di attività e dei mercati in cui operano. I nostri alti livelli di specializzazione coesistono in un giusto equilibrio con un'interpretazione della figura dell'avvocato come consulente globale, referente unico del cliente, in grado di affrontare e risolvere tutte le fasi del progetto con un approccio interdisciplinare.

Contatti

Sede principale

Via dei Bossi, 6 20121 Milano

Mail milandwf@dwf.law**Telefono** +39 02 30317999**Sito** www.dwfgroup.com

LinkedIn

DWF (Italy)

Presenza sul mercato

Le competenze e la consolidata esperienza dei nostri professionisti riguardano un ampio spettro di settori e tematiche fiscali, come:

- consulenza fiscale a fondi di investimento in relazione a operazioni di M&A e fiscalità internazionale;
- consulenza a HNWI, passaggi generazionali e trust;
- tax risk management, verifiche fiscali, rapporti con l'Amministrazione finanziaria in fase pre-contenziosa, contenzioso tributario.

MY WEB



MILANO



Arece 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. È 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 02 30322 550

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





MILANO - ROMA



Arece di attività

Consulenza fiscale
 Contenzioso tributario
 Fiscalità internazionale
 Pianificazione successoria
 Tax
 Trust

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Lo studio Foglia & Partners ha ottenuto i più prestigiosi premi e riconoscimenti per la qualità dell'attività professionale resa in tutti gli ambiti del diritto tributario. Sin dal 2019 lo Studio è inserito nel ranking Chambers Europe per l'expertise riconosciuta nel diritto tributario italiano e internazionale, incluse le operazioni M&A, il transfer pricing e le transazioni relative ai mercati dei capitali. Giuliano Foglia è ranked in Chambers Europe dal 2007. I clienti dello Studio intervistati da Chambers hanno evidenziato che: "They are extremely reliable and have the right approach with the tax authorities" "The lawyers help us with a tailor-made solution every time".

MY WEB

FOGLIA & PARTNERS
 TAX • LEGAL



Valori

Orientamento ed attenzione
 Attenzione ai dettagli
 Lavoro in team
 Pragmatismo e problem solving

About

Lo Studio Foglia & Partners nasce dalla volontà di creare una boutique d'eccellenza indirizzata alla consulenza in tutti i principali ambiti del diritto tributario domestico e internazionale. Fondato sulle competenze specialistiche, sull'esperienza e sul forte orientamento al cliente degli associati, lo studio si posiziona quale punto di riferimento nelle operazioni straordinarie, nella fiscalità d'impresa, finanziaria e immobiliare, delle persone fisiche e dei grandi patrimoni, nel transfer pricing e nel contenzioso tributario. In un momento di importanti cambiamenti per il settore della consulenza tributaria, che si trova a far fronte a nuove sfide, a una sempre maggiore internazionalizzazione e una crescente complessità anche legislativa, i clienti chiedono sempre di più un approccio specializzato e una assistenza che possa accompagnarli da vicino sia nella gestione ordinaria sia nelle operazioni straordinarie. Lo Studio Foglia & Partners è costituito da un team di lavoro in costante crescita, composto da quindici professionisti di elevatissimo standing professionale e umano, con grande esperienza in operazioni importanti, e grande entusiasmo e impegno a lavorare insieme e accompagnare i clienti nelle decisioni strategiche e gestionali più complesse.



Tipologia clienti

Imprenditori
 HNWI e UHNWI
 Clienti istituzionali
 Multinazionali
 Aziende
 Società quotate

Contatti

Sede Milano
 Largo Ildefonso Schuster, 120122
Telefono
 +39 02 09994690
Sede Roma
 Via Flaminia, 141 - 00196
Telefono
 +39 06 68300655
Mail
 home@fptax.it
 segreteria@fptax.it
Sito
 www.fogliandpartners.com

Presenza sul mercato

Luglio 2023 - Assistenza al Gruppo Kering nell'ambito dell'acquisizione del 30 per cento di Valentino per circa 1.7 miliardi di Euro. Novembre 2023 - Assistenza al gruppo Lottomatica nell'ambito dell'acquisizione di SKS365 Malta Holdings Limited per circa 639 milioni di Euro

MILANO - ROMA - LONDRA



Arece 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 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 02 776931

Sito

www.maisto.it/it

LinkedIn

[www.linkedin.com/
company/maisto-e-associati](http://www.linkedin.com/company/maisto-e-associati)

MY WEB

MAISTO E ASSOCIATI



MILANO



Arece di attività

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

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.

MY WEB

mc | masotti
cassella



Valori

Approccio proattivo
Pensiero laterale
Competenze multidisciplinari
Flessibilità
Adattabilità
Orientamento al cliente

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.



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Aziende
Fondazioni
Liberi professionisti
Start Up

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.

TORINO



Aree di attività

Diritto tributario
Diritto societario e commerciale
Family governance
Pianificazione successoria
Sostenibilità



Valori

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



Tipologia clienti

Aziende
Imprenditori
Family office
Start Up
Sportivi
Musicisti

Anni di esperienza

17 +

Qualcosa di più

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

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 e in tema di sostenibilità, fino alla redazione della DNF. 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.

Contatti

Sede

Via Avogadro, 12/A
10121 Torino

Telefono

+39 011 55 67 222

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.

MY WEB





Arece 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

15+

Qualcosa di più

I professionisti della discontinuità aziendale e familiare.

About

Russo De Rosa Associati è uno studio legale e tributario composto da oltre 80 professionisti tra avvocati, dottori commercialisti 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 pubblicitaria 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 02 91431200

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



Arece 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

46+

Qualcosa di più

Dal 1974 creiamo valore insieme al nostro contesto economico di riferimento. SDBA BENEFIT, realtà professionale e imprenditoriale dinamica e innovativa, opera da oltre 45 anni sul territorio lecchese. In ogni consulenza, teniamo conto del giusto equilibrio tra l'interesse e la tutela dell'impresa e dell'imprenditore.

About

SDBA BENEFIT - SRL STA SB è una società tra commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro e d'impresa costituita con la finalità di dare il miglior supporto tecnico agli imprenditori nella conduzione d'azienda e nella gestione accorta della vita privata e nella conservazione del patrimonio personale e d'impresa. La qualità caratterizzante di SDBA BENEFIT è sicuramente la PROATTIVITÀ, secondo il motto "utili al cliente, non indispensabili!". La multidisciplinarietà diffusa dello Studio permette di affrontare il problema con tutte le figure professionali necessarie, allo stesso tavolo, nello stesso momento. 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: soci, collaboratori, clienti e partner strategici. Secondo noi, senza benessere lavorativo non ci può essere felicità. Il nostro contesto economico di riferimento ha dato molto, negli anni, alla nostra realtà professionale, confermandola puntualmente come un'eccellenza del territorio, e SDBA BENEFIT sente il dover di rendere al territorio un impatto positivo certificato.

Contatti

Mail info@sdba.it
Tax s.dellabella@sdba.it
Legal l.dellabella@sdba.it
Telefono +39 0341 282030
Sito www.sdba.it
Sede principale
Via Leonardo da Vinci, 15
Lecco - 23900

Presenza sul mercato

Da sempre lavoriamo con le imprese e le famiglie più importanti del territorio per la riorganizzazione del loro patrimonio, anche imprenditoriale, per l'accumulo e la detenzione educata dei beni di famiglia e personali e per il loro trasferimento in sicurezza ai propri cari. La necessità è mettere in sicurezza anche e soprattutto dai rischi esterni, meno visibili ma più incisivi.

MY WEB

SDBA
BENEFIT | TAX - LEGAL



MILANO - BOLOGNA - ROMA - LUGANO



Arece 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

Punti di forza, la solida conoscenza del diritto e l'amore per l'approfondimento che ci spinge ad integrare le nostre conoscenze anche in altri ambiti come quello fiscale, economico e psicologico. L'assistenza personalizzata di ogni cliente e la capacità di ascoltare le storie di ognuno ci permettono di fornire un servizio giuridico trasversale e completo.

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 02 43982209

Mobile

+39 331 7575228

LinkedIn

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





Arece di attività

Consulenza societaria
Operazioni straordinarie
Passaggi generazionali
Consulenza fiscale
Fiscalità internazionale
Valutazioni d'azienda



Valori

Il professionista a fianco del cliente,
sempre ed ovunque



Tipologia clienti

Imprese nazionali
Filiali Italiane
Start Up
Famiglie
Liberi professionisti
Top Manager

Anni di esperienza

91+

Qualcosa di più

Dal 2000 Studio Zucchetti è partner di ACB-Group. La qualifica permette allo Studio di assicurare una completa e professionale assistenza alle imprese ed alle famiglie in ogni in ogni fase di sviluppo del proprio ciclo economico.

About

Lo Studio Zucchetti - Dottori Commercialisti - è stato fondato negli anni Trenta del Novecento, quando Terecio Zucchetti ha iniziato la propria attività professionale, diventando col tempo Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino. Negli anni Settanta è il figlio di Terecio, Giorgio, ad aver dato l'impronta, anche internazionale, che ancora oggi distingue il lavoro dello Studio. Una scelta portata avanti dalle generazioni successive; da Fabio, figlio di Giorgio e dai nipoti Edoardo e Francesca. Con loro e con il prezioso inserimento degli altri professionisti esterni alla famiglia, lo Studio ha accresciuto la propria gamma di professionalità ed esperienze, in campo nazionale e internazionale, affiancando la propria clientela nelle proprie scelte e nella definizione degli assetti imprenditoriali e patrimoniali. I Professionisti dello Studio Zucchetti ricoprono cariche negli organi di amministrazione e controllo di banche, società quotate, filiali italiane di multinazionali ed imprese in numerosi settori di attività, assicurando un'adeguata competenza in ogni tema di governance.

Contatti

Mail

fabiozucchetti@studiozucchetti.it
edoardozucchetti@studiozucchetti.it
francescazucchetti@studiozucchetti.it

Telefono

+39 011 5611382

Sede Torino

Piazza Carlo Felice, 7, 10123, Torino

Sito

www.studiozucchetti.com

Presenza sul mercato

Lo Studio ha sviluppato significative esperienze che gli permettono di assistere la clientela nella ricerca di soluzioni efficaci per la gestione del patrimonio, del passaggio generazionale, per la definizione di adeguati meccanismi di governance per le aziende, nonché per l'internazionalizzazione delle stesse.

MY WEB

Studio Zucchetti
DOTTORI COMMERCIALISTI





MILANO



Are di attività

Pianificazione patrimoniale
Investimenti
Diritto societario
Pianificazione internazionale
Pleasure Asset
M&A

Anni di esperienza

19+

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. È Family Officer certificato ex Lege 4/2013 (Elenco MISE). 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 dell'International Bar Association.

Certificazioni

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



Tipologia clienti

Investitori privati
Family business
Uhnwi
Imprenditori
Aziende
Società

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 e poi in Withers dove si focalizza sull'assistenza agli UHNWI e ai grandi patrimoni, trascorrendo un anno nella sede newyorkese. A 33 anni, diventa partner di R&P Legal dove si focalizza sempre più su operazionicross-border. E' ora uno dei tre Founding Partner e Co-managing Partner di Boies Schiller Flexner Italy.



MILANO



Arece di attività

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

Anni di esperienza

21+

Qualcosa di più

Nel 2019 è stato Visiting Professor al Boston College, MA. È Direttore del Corso di Alta formazione in Protezione, trasmissione e gestione dei patrimoni, organizzato dall'Università Cattolica e da Step. 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 e del Direttivo del Master in Fashion and Luxury Law.

MY WEB



Soft skills

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

About

Marco Allena è Professore Ordinario di Diritto Tributario nell'Università Cattolica del Sacro Cuore, Facoltà di Economia e Giurisprudenza, sede di Piacenza, ove insegna, tra l'altro, Diritto tributario dell'impresa e Politiche fiscali per la Sostenibilità; nella stessa Facoltà è Presidente del Consiglio di Corso di Laurea in Giurisprudenza e Economia, Doppia Laurea. 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. È stato Professore incaricato del corso "Fisco e Religioni" presso la Facoltà Teologica di Lugano, in Svizzera, ed ha trascorso periodi di ricerca presso il Forschungstelle fuer Europaeisches und Internationales Steuerrecht, alla Ludwig Maximilian Universitari di Monaco di Baviera, e presso la Boston University, MA.



Tipologia clienti

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

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

È Equity partner in Advest Tax Legal Corporate, già Miccinesi Tax Legal Corporate. Si occupa sia professionalmente sia scientificamente, tra l'altro, delle tematiche legate alla protezione, trasmissione e gestione dei patrimoni familiari.



BARI - MILANO



Aree di attività

Pianificazione fiscale
Fiscalità internazionale
Consulenza fiscale
Passaggio generazionale
Trasferimenti di residenza
M&A



Soft skills

Empatia
Capacità comunicative
Problem solving
Teamwork



Tipologia clienti

Top Manager
Family business
Investitori privati
Hnwi
Imprenditori
Clienti istituzionali

Anni di esperienza

31+

Qualcosa di più

Per 10 anni sono stato un atleta a livello internazionale (scherma). Questa esperienza mi ha dato il senso della "disciplina" e mi aiuta ancora oggi anche nel creare con facilità un rapporto di fiducia con le persone, alle quali cerco sempre di fornire indicazioni comprensibili e di buon senso.

About

Laureato in Giurisprudenza all'Università Cattolica di Milano. Per oltre 20 anni ho fatto esperienze d'eccellenza all'estero (www.IBFD.org) e in studi legali leader nella fiscalità domestica e internazionale. Nel corso di tre decenni ho avuto rapporti con professionisti d'eccellenza e con imprenditori/clienti di successo, accumulando un mix di conoscenze ed esperienze per capire le necessità dei clienti e avere quella visione prospettica necessaria per trovare le giuste e prudenti soluzioni.

La formazione di avvocato e l'esperienza nel campo tributario, mi permettono di avere una visione a tutto tondo degli aspetti civilistici, successori e fiscali nell'ambito del c.d. wealth planning e passaggi generazionali (donazioni, successioni e riorganizzazioni famigliari e/o societarie). Mi rivolgo ad imprenditori e alle loro famiglie per gestire con loro le problematiche tributarie relative agli investimenti famigliari e alle strutture societarie di controllo dei patrimoni, ai trasferimenti di residenza e agli investimenti esteri.

Certificazioni

- Socio Fondatore dello Studio AeA Tax Law
- Socio International Fiscal Association (IFA) dal 1995
- Collaborazione con Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A.

Contatti

Telefono

+39 02 37901071

Sito aziendale

www.aeatl.it/federico-andreoli

Sede

Via San Vittore al Teatro, 3 (angolo Piazza Affari)
20123 Milano

LinkedIn

www.linkedin.com/in/federicoandreoli

Esperienze lavorative

Mi occupo di fiscalità domestica e internazionale dagli anni '90. Nel 1995 e 1996 sono ad Amsterdam come "Country Specialist" presso l' IBFD (www.IBFD.org). Ho collaborato con Maisto e Associati (10 anni), poi con Bonelli Erede (2 anni) e infine con Di Tanno e Associati (8 anni). Nel 2015 ho costituito AeA Tax Law

MY WEB



LUGANO



Arece di attività

Pianificazione successoria
Wealth management
Private equity
Criptovalute
Compliance
Privacy e data protection



Soft skills

Ascolto
Problem Solving
Concretezza
Innovazione
Visione
Determinazione



Tipologia clienti

HNWI e UHNWI
Grandi Famiglie
Clienti istituzionali
Imprenditori
Aziende
Start up

Anni di esperienza

16+

Qualcosa di più

Sono appassionata di arte, viaggi, enogastronomia e cultura in generale: da queste esperienze trovo ispirazione nella risoluzione creativa delle sfide legali. La mia value proposition è un mix di competenza tecnica, pragmatismo e pensiero creativo. La mia missione è guidare i clienti attraverso un percorso legale che sia accurato e solido dal punto di vista tecnico, e anche orientato ai risultati e centrato sulle loro esigenze. La fiducia e la collaborazione sono fondamentali per costruire relazioni durature e di successo. Ho un approccio improntato alla risoluzione proattiva dei problemi.

About

Avvocato dal 2009. Laureata con lode a Pavia e Milano (Cattolica), ho completato gli studi a Boston. Ho iniziato da Bonelli Erede. Trasferita a Lugano, ho collaborato per 10 anni in una società Trustee e gestore patrimoniale, vissuto a Singapore studiando trust, banking e societario e guidato la filiale di Londra per diversi anni. Ora Partner in Lexify Lugano, mi occupo di wealth e succession planning, private banking, blockchain e digital assets, con focus su NFT nei settori lusso e arte. Combiniamo la tecnologia per offrire una consulenza legale fluida e all'avanguardia. Il mio obiettivo è realizzare gli interessi dei clienti attraverso un'accurata gestione dei rischi. La mia consulenza strategica e personalizzata tiene sempre conto del quadro completo. Con una comunicazione trasparente, guido i clienti in decisioni cruciali, comprendendone la parte emotiva. In un panorama in costante mutamento, la mia esperienza, dedizione e apertura all'innovazione sono a disposizione per affrontare le sfide più impegnative con fiducia e successo.

Certificazioni

- Avvocato in Italia e Svizzera
- LL.M. Master in Tax Law presso Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano
- STEP FULL MEMBER

MY WEB



Contatti

Sede Principale

LEXIFY SA
Via Trevano 81, Lugano

Mail

eleonora.barbaglia@lexify.io

Sito

www.lexify.io/it/

Telefono

0041 788757282

LinkedIn

ch.linkedin.com/in/eleonra-barbaglia-3927379m

Esperienze lavorative

2007 BONELLIEREDE (ITA):

pratica forense

2009 MANAGING GROWTH

TRUSTEES (CH): Membro CdA e
Direttrice

2019 SGR COMPLIANCE (CH):

Direttrice e General Counsel

2023 LEXIFY (CH): Counsel

SPEAKER in vari convegni in
Svizzera e in Italia



MILANO



Arece 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

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.



Tipologia clienti

Imprenditori
Top Manager
Aziende
Multinazionali
Clienti istituzionali

Contatti

Sito
cagnolaassociati.it
Mail
info@cagnolaassociati.it
Telefono
+39 02 35988008

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 audite indagini interne cross-border.



UDINE - MILANO



Arece di attività

Diritto societario
Economia reale e Club Deal
Family governance
Passaggio generazionale
Private clients
Trust

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Ritengo che oggi il professionista, per mantenere il proprio ruolo e la propria utilità nella società e nel mondo economico, debba necessariamente possedere – oltre alle conoscenze tecniche - varie 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 ove, 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 imprese di famiglia
Negoziazione e mediazione
Attenzione ai dettagli
Visione a lungo termine

About

Successivamente alla 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. Dopo anni di contenzioso commerciale e societario, ho iniziato un percorso di specializzazione in wealth planning e nelle tematiche di family governance. Nel 2015 ho conseguito il master in diritto dei trust presso l’Associazione Il Trust In Italia, della quale sono referente locale per il Friuli Venezia Giulia. Sono avvocato cassazionista dal 2017 e full member di STEP dal 2020. Oggi dirigo lo studio che porta il mio nome e mi occupo principalmente degli aspetti legali relativi alla protezione, trasmissione e gestione dei patrimoni, alla corporate governance e al passaggio generazionale d’azienda, nonché alle operazioni straordinarie (in particolare, M&A di imprese familiari). Presto la mia attività principalmente a favore di famiglie imprenditoriali, UHNWI e family offices. Partecipo come relatore a convegni sul wealth management, sul trust, sulla corporate governance e sul passaggio generazionale e sono autore di articoli e contributi su testate specializzate.

Certificazioni

▪ Studio dell’anno Wealth Management ai Legalcommunity Awards 2020, 2021 e 2023.



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Pmi
Aziende

Contatti

Sedi

Via D. Alighieri, 4, Udine
Via Dante, 4, Milano

Mail

massimiliano.campeis@campeis.eu

Sito

campeis.eu

Telefono

0432 501659 - 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



Arece di attività

Passaggio generazionale
Pianificazione successoria
Trust
Consulenza internazionale
Consulenza legale
Contenzioso e arbitrati



Soft skills

Attitudine all'ascolto ed empatia
Negoziazione e mediazione
Comunicazione efficace
Pratica collaborativa
Problem solving
Teamwork



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Sportivi
Liberi Professionisti
Avvocati
Collezionisti Artisti

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Da oltre 25 anni si occupa di diritto di famiglia e delle persone e di tutela dei patrimoni in ambito nazionale e internazionale. Attento studioso dei metodi alternativi al contenzioso, fautore della multidisciplinarietà ha sviluppato le proprie ricerche in ambito di diritto di famiglia, negoziazione, pratica collaborativa in Italia, Svizzera Stati Uniti e Gran Bretagna. Scrive di diritto di famiglia su prestigiose riviste giuridiche ed è autore di diversi libri divulgativi in materia di famiglia e patrimoni. Ha fondato lo Studio Legale Cecatiello, una boutique che garantisce assistenza in Italia e nel mondo in ambito di diritto di famiglia e protezione del patrimonio.

About

L'avvocato Armando Cecatiello si è laureato in giurisprudenza presso l'Università Statale di Milano. Dal 1997 è iscritto all'Ordine degli Avvocati di Milano ed è abilitato al patrocinio innanzi le Magistrature Superiori. Ha fondato lo Studio Legale Cecatiello, con sedi a Milano e Lugano, per la tutela dei diritti individuali e patrimoniali in ogni fase della vita del cliente, adottando un approccio umano e prestando massima attenzione alle persone. Si occupa di diritto di famiglia e delle persone nazionale e internazionale, di tutela dei patrimoni, di passaggi generazionali, di trust, di pianificazione patrimoniale e di prevenzione del contenzioso familiare, matrimoniale e successorio anche con patti di famiglia e prenup. È un appassionato studioso dei metodi alternativi al contenzioso e ha sviluppato ricerche nell'ambito del diritto di famiglia, della negoziazione e della pratica collaborativa, sia in Italia che negli Stati Uniti. È membro attivo di diverse associazioni internazionali: International Bar Association (IBA), International Association of Lawyer (UIA) e International Association Collaborative Practice (IACP). Pubblica tra altro su Forbes, l'Espresso, Il Familiarista ed è autore per Forbes di una serie di podcast. Incluso nei Forbes 100 Professionals 2022 e 2023.

MY WEB



Contatti

Sedi Milano

Via Giuseppe Sacchi 3
Via San Raffaele 1

Telefono

+39 02 72022862

Sede Lugano

Via Balestra, 27

Sito

www.cecatiello.it

Mail

studio@cecatiello.it

Esperienze lavorative

Pubblicazioni:

- "Life Marriage and Divorce - A Legal Guide for the " Bel Paese" - 2023;
- "Patrimoni Famiglie e Matrimoni" in collaborazione con Forbes, 2022;
- "Adolescenti. Educare e crescere senza paura" - Dicembre 2020;
- "Separarse Bien, La pratica collaborativa" - Desiderata, 2020;
- A Mindful Divorce Red. Ed. 2018.

MILANO



Are 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 Ipsoa, 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





BARI - MILANO



Aree di attività

Consulenza fiscale
Family governance
Pianificazione internazionale
Pianificazione successoria
Real estate
Trust

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Offro ai clienti un approccio interdisciplinare nella gestione di qualsiasi tematica e garantisco un'assistenza qualificata, tempestiva ed efficiente, nonché un'analisi delle problematiche precisa ed accurata. In questo modo divento il punto di riferimento di imprese e privati in ogni fase della loro vita, individuando soluzioni concrete e affidabili che assicurino un solido supporto per decisioni importanti. Inoltre la combinazione di esperienze accademiche e professionali mi consente di identificare strutture innovative, focalizzate sulla fattispecie concreta, che apportano un significativo valore aggiunto e si pongono in totale armonia e coerenza con il business e gli obiettivi dei clienti.

MY WEB



Soft skills

Riservatezza
Capacità organizzativa
Innovazione
Problem solving
Lavoro di squadra
Visione strategica

About

Svolgo la professione di avvocato e sono dottore di ricerca in diritto tributario. Vanto significative expertise in materia di pianificazione e protezione patrimoniale, diritto tributario e diritto d'impresa. Oltre alla laurea in giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Bari "Aldo Moro", ho nel mio background, tra gli altri, il corso di alta formazione in "Protezione, gestione e trasmissione dei patrimoni familiari" dell'Università Cattolica del Sacro Cuore in collaborazione con STEP, il master in "Family Office" di AIFO, il master in "Diritto tributario" de Il Sole 24 Ore e il master in "Diritto d'impresa" dell'Università Luiss Guido Carli. Da tempo affianco all'attività professionale un impegno costante in ambito accademico e formativo, partecipando in qualità di docente a master e seminari organizzati dalle principali Scuole di formazione presenti in Italia. Sono autore di opere monografiche e abituale contribuitor di quotidiani e riviste giuridiche sui temi della fiscalità, della protezione patrimoniale e del diritto dei trust.

Certificazioni

- TEP Full member of STEP
- Qualified Family Officer
- Presidente ANCP Puglia
- Socio "Il trust in Italia"



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Sportivi
Artisti
Aziende

Contatti

Sede principale

Bari

Mail

angelo.ginex@studioginex.it

Sito

www.studioginex.it

Telefono

080 5207082

LinkedIn

it.linkedin.com/in/angeloginex

Esperienze lavorative

A partire dal 2022, con l'avvio del servizio di "family office", il primo in Puglia, aiuto le grandi famiglie a gestire, controllare e proteggere i loro patrimoni rilevanti, coniugando asset reali, finanziari e intangibili in un modello integrato e sostenibile.

MILANO



Arece di attività

Mercati finanziari e costituzione fondi
Diritto delle assicurazioni
Family business & wealth management
Passaggio generazionale
M&A
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

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

- Legalcommunity Finance Awards 2020 e 2021;
- TopLegal Industry Awards 2018, 2020 e 2022;
- Client Choice 2022.

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 - ROMA



Arece di attività

Diritto societario
Private Equity
Economia reale e Club Deal
Family Governance
Passaggio Generazionale
Pianificazione successoria

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Appassionato da sempre al diritto commerciale, combina le competenze tecniche acquisite nelle lunghe esperienze in contesti professionali internazionali ed accademici con la volontà di offrire una consulenza legale d'impatto, capace di soluzioni tailor-made creative e tecnicamente eccellenti che esprimono e realizzano i valori e gli obiettivi condivisi. Nell'assistenza alle famiglie e HNWI, ciò si concretizza nell'offerta di sofisticati schemi legali e contrattuali di governance, protezione e trasferimento generazionale degli asset caratterizzati da pragmatismo, efficienza ed idoneità a mantenere nel tempo l'unitarietà del patrimonio e del capitale socio-emotivo familiare.

MY WEB

RLR



Soft skills

Passione
Empatia
Riservatezza
Pragmatismo
Lateral thinking
Visione strategica

About

Laurea con lode presso "La Sapienza" di Roma nel 1995, parte ventiduenne per la Cina dove collabora per tre anni con operatori nazionali ed internazionali come consulente legale per la finalizzazione di accordi commerciali e joint ventures. Dopo un biennio come in-house counsel di importanti gruppi industriali, nel 2000 si unisce a Baker & McKenzie, che lascia come Counsel nel settembre 2019 per sviluppare un proprio Studio, con colleghi provenienti da realtà nazionali ed internazionali e dal mondo accademico, che oggi ha sedi a Milano e Roma. Ha maturato una consolidata esperienza nell'ambito del diritto commerciale, delle operazioni straordinarie e di private equity, negli schemi legali e contrattuali di protezione e trasmissione dei patrimoni familiari, nonché nella compliance societaria e nella contrattualistica. È qualified family officer (Registro ex Legge 4/2013, elenco MISE). Negli anni ha collaborato con l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Facoltà di Economia e Commercio, come docente in Master e cultore della materia. Autore di diverse pubblicazioni ed articoli relativi alle principali aree di specializzazione.

Certificazioni

- Albo Speciale Cassazionisti e Giurisdizioni Superiori;
- AIFO Qualified Family Officer (Registro ex Legge 4/2013).



Tipologia clienti

Imprenditori e HNWI
PMI e Multinazionali
Famiglie
Artisti
Sportivi
Start Up

Contatti

Sede Milano

Via Manfredo Camperio, 9, 20123

Mail

rg.larosa@rlr.it

Sito

www.rlr.it

Telefono

+39 02 30 32 25 35

LinkedIn

www.linkedin.com/in/rglr

Esperienze lavorative

Attivo nel settore del Private Equity sin dai primi anni del 2000, è riconosciuto nel panorama italiano tra i leader del settore per l'offerta di una sofisticata consulenza tecnico-giuridica in materia di diritto societario, Private Equity e wealth management. Si distingue per la capacità di conciliare competenza e professionalità con passione, pragmatismo ed efficienza.

TARANTO - MILANO



Arece di attività

Consulenza fiscale
Passaggio generazionale
Trust
Contenzioso tributario
Fiscalità internazionale



Soft skills

Empatia
Pazienza
Capacità di risolvere problemi
Comunicazione efficace e assertiva



Tipologia clienti

Top manager
HNWI
Sportivi
Imprenditori
Aziende
Società

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

Ho sviluppato specifiche competenze nell'ambito della difesa tributaria assistendo la clientela nella fase accertativa e in quella processuale. Lo studio ultraventennale del diritto dei trust e l'applicazione di questo strumento giuridico alla vita delle aziende e delle persone, mi ha permesso di assistere in modo completo i clienti rispondendo alle più svariate esigenze. Il miglior premio è il sorriso dei miei clienti.

About

Avvocato tributarista e trustee professionale, fondatore dello Studio Legale Tributario Latrofa e della Mida Trust Company con sedi in Taranto e Milano. Classe 1969, laureatosi a Bari, mi sono subito trasferito a Milano dove ho potuto approfondire gli studi specialistici in diritto tributario nazionale e internazionale presso la Bocconi. 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, interpellanti, pianificazione patrimoniale e successoria, terzo settore e passaggio generazionale. Già docente presso la "Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze", sono relatore stabile in diversi master e corsi sul contenzioso tributario e sul diritto dei trust e le sue applicazioni.

Certificazioni

- Socio dal 1999 dell'associazione "Il trust in Italia", fondata dal prof. Maurizio Lupoi, ove sono membro del consiglio direttivo e del comitato esecutivo;
- Iscritto nel Registro dei Professionisti Accreditati tenuto da "Il Trust in Italia" e Presidente del Comitato di gestione del Registro dei Trustee Professionali;
- Full member of STEP e Coordinatore del SIGs Charities;
- Vicepresidente dell'Associazione Difensori Tributari (ADT) fondata da Cesare Glendi.

Contatti

Mail

dario@studiolatrofa.com
info@midatrust.it

Sito personale

www.studiolatrofa.com

Sito

www.midatrust.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, con sedi a Milano e Taranto.

MY WEB

 **LATROFA**
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO





MILANO



Arece di attività

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

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Più volte segnalato dalle principali guide, è membro dell'advisory board di STEP Italy e riveste la carica di sindaco effettivo nel collegio sindacale 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. Dedicò il tempo migliore alla propria famiglia ed è appassionato lettore di thriller legali e amante del basket.

MY WEB



Soft skills

Public speaking
 Problem-solving
 Decision-making
 Conflict management

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.



Tipologia clienti

Top Manager
 Sportivi
 Family office
 Imprenditori
 Trustee
 Intermediari finanziari

Contatti

Mail
antonio.longo@dlapiper.com
Sito
www.dlapiper.com/it/italy/people//longo-antonio/
Telefono
 +39 02 806181
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



Arece di attività

Lavoro e Relazioni industriali
 Contenzioso e Arbitrati
 Ristrutturazioni e Procedure Concorsuali
 Remunerazione
 Contrattualistica
 Concorrenza sleale e patti di non concorrenza

Anni di esperienza

19+

Qualcosa di più

Oltre al lavoro ho una passione per la filosofia e il cinema e pratico sport con regolarità. L'amore per lo sport, poi, non solo contribuisce al mio benessere fisico e mentale, ma simboleggia anche la mia credenza nei valori della disciplina, della determinazione e della perseveranza - valori che trasporto con me anche nella pratica legale. Nel contesto professionale sono proattivo e dinamico e svolgo ogni incarico con piena dedizione, mettendomi in ascolto del Cliente e al servizio delle sue esigenze. La mia massima soddisfazione è centrare gli obiettivi del Cliente, attraverso una preparazione rigorosa e lo sviluppo di strategie mirate.

MY WEB



Soft skills

Orientamento al cliente
 Assertività
 Analiticità
 Predisposizione alla negoziazione
 Ricerca Legale
 Organizzazione

About

Laureato con lode all'Università Cattolica di Milano e cultore della materia di Diritto del Lavoro presso la medesima Università, sono Avvocato e Partner di Trifirò & Partner Avvocati. Ho maturato la mia esperienza principalmente nell'ambito del diritto del lavoro e fornisco assistenza giudiziale e stragiudiziale, con un focus particolare su gestione dei rapporti di lavoro, contrattualistica, rapporti di agenzia, dirigenziali e di amministratore, licenziamenti individuali e collettivi, riorganizzazioni aziendali e diritto sindacale. Presto, tra l'altro, regolare consulenza stragiudiziale e assistenza giudiziale per primarie Banche Retail, Private Banking, Compagnie Assicuratrici e Sgr, in materia di reclutamento, politiche di remunerazione, piani di incentivazione e di retention, golden parachutes, patti di non concorrenza e concorrenza sleale. Sono autore di articoli per le principali riviste specializzate e magazine finanziari quali Blue-rating, Private, We Wealth e Corriere Economia. Sono stato coinvolto, in qualità di esperto, dalla Fondazione Konrad Adenauer per fornire il mio punto di vista sulla trasformazione digitale della professione legale nel mercato italiano ed europeo. Partecipo stabilmente ad eventi di Private Banking e di Wealth Management, che riuniscono tutti i principali top manager e professionisti del settore.



Tipologia clienti

Istituti bancari e finanziari
 Società quotate
 Assicurazioni
 Aziende
 Top Manager
 Private banker

Contatti

Sede principale

Via S. Barnaba, 32, 20122 Milano

Mail

jacopo.moretti@trifiro.it

Sito

www.trifiro.it

Telefono

+39 02 55001201

Mobile

+39 347 075 8716

LinkedIn

[linkedin.com/in/jacopo-moretti-7b07b729](https://www.linkedin.com/in/jacopo-moretti-7b07b729)

Esperienze lavorative

Negli ultimi anni ho gestito con successo numerosi e rilevanti contenziosi legati a casi di concorrenza sleale e violazione dei patti di non concorrenza. Inoltre, ho sviluppato piani di retention, strategie di incentivazione e remunerazione policy per eminenti Istituti bancari e assicurativi.



BOLOGNA



Arece di attività

Consulenza all'imprenditore
Family governance
Pianificazione successoria
IPO
Trust



Soft skills

Semplificare operazioni complesse
Visione olistica delle problematiche



Tipologia clienti

Top Manager
imprenditori
Fondazioni
Aziende
Clienti istituzionali

Anni di esperienza

39+

Qualcosa di più

Ho contribuito all'interno di LS lexjus Sinacta a far sì che lo stesso conseguisse molti riconoscimenti a livello nazionale fra i quali :

- TopLegal Awards
- Le Fonti Awards
- The Legal 500
- Forbes
- Motore Italia Award

About

Avvocato abilitato presso le Giurisdizioni Superiori, è socio fondatore di LS Lexjus Sinacta, realtà professionale con nove sedi in Italia in cui operano oltre 200 professionisti. Da oltre 35 anni si occupa di corporate e capital market ed ha maturato una specifica esperienza nel settore delle PMI ed in particolare delle c.d. imprese di famiglia, ambiti nei quali è regolarmente relatore in convegni nazionali ed internazionali. Da oltre 25 anni ricopre cariche di amministratore indipendente o non esecutivo, o di componente del collegio sindacale in primari istituti di credito nazionale fra i quali Banca Nazionale del Lavoro spa ed Artigiancassa Spa, in SGR, in holding di controllo di società quotate, in imprese aerospaziali e farmaceutiche di livello internazionale, in comitati di investimento di primari fondi di investimento, in fondazioni di origine bancaria. Attualmente è Presidente del Consiglio Direttivo di FSA rete di imprese, costituita fra LS Lexjus Sinacta, Prometeia SIM e Family Strategy al fine di fornire un servizio integrato al mondo delle imprese di famiglia; inoltre è Presidente del Collegio Sindacale di Invitalia S.p.A., Presidente del Collegio Sindacale di Reithera S.r.L., Consigliere di Amministrazione di Banca di Bologna.

Contatti

Sito
www.lslex.com
Mail
g.serafini@lslex.com
Telefono
+39 051 4073200

Esperienze lavorative

- Partner LS Lexjus Sinacta
- Presidente: Collegio Sindacale Invitalia; Artigiancassa Banca; Carimonte Holding; FSA – rete di impresa;
- Consigliere di Amministrazione Banca di Bologna;
- Consigliere Banca Nazionale del Lavoro; Fondazione del Monte di Bologna e Ravenna;
- Componente Collegio Sindacale Thales Alenia Space;
- Vice Presidente Gradiente SGR.

MY WEB



TORINO



Arece di attività

Pianificazione patrimoniale
Diritto successorio
Fiscalità internazionale
Passaggio generazionale
Trust
Private equity



Soft skills

Determinazione
Riservatezza
Competenza
Innovazione



Tipologia clienti

Investitori privati
Family business
Hnwi
Imprenditori

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Avvocato, fondatore di Tamagnone Di Marco Avvocati Associati, boutique legale con sedi a Torino e Milano, focalizzata sulla governance del patrimonio, inclusa dal Sole 24 Ore tra gli Studi legali dell'anno del Nord Italia e da Forbes Italia tra le Top 100 eccellenze legali italiane. Il tratto distintivo è l'approccio multidisciplinare unito a solidi rapporti internazionali.

About

Dopo un percorso di studi internazionali (a Strasburgo, Ginevra, Londra e Norvegia) ha conseguito il primo Master universitario torinese in diritto tributario, il Master in wealth management e pianificazione patrimoniale e il Master in diritto dei trust. È esperto in ambito di pianificazione patrimoniale, trust, successioni internazionali, corporate governance e si occupa di questioni societarie e controversie in materia di diritto tributario, anche a livello internazionale. È advisor di società e fondi di investimento per le operazioni di Venture Capital e Private Equity. Ha fondato la società Wealth Trust s.r.l. dedicata allo sviluppo di operazioni di riorganizzazione ed investimento, che collabora con numerose strutture di private banking e family office per la pianificazione del passaggio generazionale, la costituzione di trust familiari e società semplici, la gestione di operazioni di M&A nel segmento Mid-Market. Ha promosso il network Heritage Wealth per favorire la cooperazione tra professionisti indipendenti nella gestione e protezione del patrimonio. Crede fortemente nell'impegno sociale e collabora con numerose istituzioni del territorio piemontese. Ama ampliare la propria conoscenza del mondo, è appassionato di viaggi, storia e cultura classica. Tra le sue passioni spiccano gli sport invernali, l'arte contemporanea e il design.

Contatti

Mail

edoardo.tamagnone@
tamagnonedimarco.it

Sito

www.tamagnonedimarco.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
edoardo-tamagnone

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/
talents/edoardo-tamagnone

Esperienze lavorative

- Name partner di Tamagnone Di Marco – Avvocati Associati
- Fondatore di Wealth Trust s.r.l.
- Partner di Heritage Wealth
- Componente del C.d.A. della Fondazione Camillo Cavour
- Componente del C.d.A. del MAUTO – Museo Nazionale dell'Automobile

MY WEB



MILANO



Arece 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 02 76000156

Sede Piacenza

Via Ancillotti 8,
 +39 0523 452624

Sede Lugano

Via Balestra, 9
 +41(0) 91 2520220

Esperienze lavorative

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

UBERTO BARIGOZZI

DOTTORE COMMERCIALISTA
REVISORE DEI CONTI
COORDINATORE DI ATTIVITÀ DI
MULTI FAMILY OFFICE



MILANO



Arece di attività

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

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.

MY WEB



Soft skills

Multidisciplinarietà
Problem solving
Visione internazionale
Comunicazione
Pianificazione delle imprese familiari

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

TAX & LEGAL

DOTTORI COMMERCIALISTI



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Multinazionali
Fondazioni

Contatti

Sede principale

Via Enrico Toti 2 20123 Milano

Mail

info@studiobarigozzi.it

Sito

www.studiobarigozzi.it

Telefono

+39 02 48 51 91 67 / 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

LONDRA - MILANO



Arece 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

28+

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 di 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 EGEE 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



Arece di attività

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

Anni di esperienza

33+

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.



Soft skills

Crisis management
Curiosità
Problem solving
Visione Internazionale

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 societari 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 2023
- "Band 1" Chambers HNW Guide 2023
- "Leading Individual" Legal500 EMEA



Tipologia clienti

Aziende
Clienti istituzionali
Imprenditori
Start Up
società
Top Manager

Contatti

Mail

paolo.ludovici@gpblex.it

Telefono

+39 02 859751

Sito

www.gpblex.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
paolo-ludovici

paolo-ludovici

Profilo We-Wealth

www.we-wealth.com/talents/
paolo-ludovici

MY WEB

GPBL



VITTORIO SALVADORI DI WIESENHOFF

K&L GATES



MILANO



Aree di attività

Consulenza fiscale
Investimenti in start up
Passaggio generazionale
Private equity / Private debt
Welfare aziendale
Wealth management

Anni di esperienza

25+

Qualcosa di più

Vittorio è sposato e ha un figlio di 16 anni che frequenta il terzo anno di liceo classico all'Istituto Leone XIII di Milano.

Da circa un decennio è dirigente di una squadra di calcio giovanile, dove gioca il figlio.

MY WEB



Soft skills

Problem solving
Rispetto delle scadenze
Capacità di comunicazione
Empatia
Team work

About

Laureato con lode in economia aziendale presso l'università Bocconi, Vittorio Salvadori di Wiesenhoff ha maturato oltre 25 anni di esperienza nel settore della consulenza fiscale. Dopo aver lavorato per 14 anni presso lo studio legale internazionale Freshfields, di cui è diventato partner nel 2006, si unisce a K&L Gates nel 2015. E' partner dell'ufficio di Milano e responsabile del dipartimento di diritto tributario.

Vittorio assiste clienti nazionali e internazionali (istituti di credito, gestori di fondi di investimento alternativi, investitori immobiliari), combinando competenze e conoscenze fiscali e regolamentari (MiFID 2, normativa sui fondi di investimento).

Le sue aree di specializzazione includono, in particolare, la strutturazione di operazioni immobiliari, di M&A e di private equity, la fiscalità degli OICR (immobiliari, venture capital, private debt, private equity), dei relativi investitori e l'assistenza in materia di passaggio generazionale.

Vittorio è membro della Commissione Tax & Legal di AIFI (Associazione Italiana del Private Equity e del Venture Capital) e del Tavolo Fiscale nell'ambito del Comitato Normativo di Assoimmobiliare. È incluso da molti anni nei principali ranking internazionali (Chambers & Partners, Legal 500, Best Lawyers, Leaders League).

TAX & LEGAL

DOTTORI COMMERCIALISTI



Tipologia clienti

Top Manager
Imprenditori
Grandi famiglie
Clienti istituzionali
Start Up
Fondazioni

Contatti

Sede principale

Via San Protaso 5, 20121 Milano

Mail

vittorio.salvadori@klgates.com

Sito

www.klgates.com/vittorio-salvadori-di-wiesenhoff

Telefono

+39 02 30302948

LinkedIn

www.linkedin.com/in/vittorio-salvadori-di-wiesenhoff-543257

Esperienze lavorative

Prima di unirsi a K&L Gates, Vittorio Salvadori di Wiesenhoff è stato tax partner per diversi anni nell'ufficio milanese di Freshfields, dove si occupava di fiscalità finanziaria e immobiliare e di operazioni di M&A.

MILANO



Arece 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 Buzzi dal 2015. Ricopre importanti incarichi istituzionali fra i quali, da settembre 2023, quello di membro del Comitato per la riforma della delega fiscale. 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 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. Dal 2010 è membro del CdA dell'organizzazione. In precedenza, ha maturato importanti esperienze in studi italiani di primissimo livello. Siede nei CdA di beLab (l'alternative legal service provider di BonelliErede), RCS MediaGroup, ISPI, Fattorie Osella, Assoedilizia e Istituto Leone XIII. Dal 2022 è advisor del Fondo Sinergia Venture e 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.

Nel 2011 è stato nominato direttore del Transfer Pricing Research Center 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





Arece di attività

Consulenza fiscale
Family governance
Pianificazione patrimoniale
Pianificazione successoria
Pianificazione internazionale
Trust



Soft skills

Pensare "out of the box"
Ricerare 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 & Wealth Management - 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





BARI - MILANO



Arece 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.



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 Collegio dei Probiviri 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.

MY WEB





MILANO



Arece di attività

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

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.



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

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 02 3653 7585
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
PROVIDING BEST SOLUTIONS IN A SHARED SPIRIT OF LEGAL CERTAINTY
A. BUSANI - G. RIDELLA
G.O. MANNELLA - L. CAMPANILE



MILANO



Arece 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 02 87072900

Fax

+39 02 87072919

MY WEB



MILANO



Arece 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 Giovanna 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

MY WEB



Contatti

Mail

studio@milanonotai.it

Sede principale

Via Manzoni, 12, Milano

Telefono

+39 02 76017512

Sito

www.milanonotai.it

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 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



Arece 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

Telefono:

+39 331 4461179

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



Arece 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 02 87284050

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



Arece 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



Digital asset

Dopo una fase di difficoltà, nel 2023 il Bitcoin ha ritrovato slancio. Ma le criptovalute 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 quadro regolamentare è in rapida evoluzione, sotto il profilo legale e fiscale. Il supporto di professionisti con competenze specifiche è imprescindibile.

FILIPPO ANNUNZIATA

PROFESSORE
UNIVERSITARIO



MILANO



Arece 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

DIGITAL ASSET



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



Arece 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 officer 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.

MY WEB



Soft skills

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

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 e presidente del comitato scientifico presso la SAA-School of Management dell'Università di Torino, degli Executive Master in Wealth Management e Art Business Management. Dal 2022 dirige il Laboratorio di Finanza Decentralizzata della Saa e l'Executive Master in "DeFi, Blockchain e Fintech" di cui è docente. 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 edite 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 responsabile del settore "Economia, Finanza, Banche e Assicurazioni", di Acp-Federata nazionale Movimento Consumatori, oltre che ex consigliere di amministrazione della Fondazione per l'Architettura. È VP e fondatore della Padus Business Academy, ente formativo di alta specializzazione co-fondato con la SAA. Autore di Economia dell'arte globale, 2021, Giappichelli.



Tipologia clienti

Soggetti istituzionali
Commercialisti
Avvocati
Notai
Consulenti finanziari
Operatori di finanza

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 ACP-Federata nazionale Movimento Consumatori
- Docente SSST e SAA, Università di Torino, ivi direttore Lab DEC

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 proteggere 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.

LUXEMBOURG



Arece di attività

Private Insurance
Trasmissione patrimoniale
Private Equity
Protezione
Pianificazione
Wealth Planning



Valori

Customer Centricity
Flessibilità
Affidabilità
Integrità



Tipologia clienti

Persone Fisiche
Persone Giuridiche
Fiduciarie

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Allianz Life Luxembourg è l'Hub europeo del gruppo Allianz specializzato in soluzioni su misura per HNWI e UHNWI che offrono un elevato livello di protezione del patrimonio combinato alla possibilità di investimento in strumenti alternativi e Private Equity. Allianz Life Luxembourg agisce in qualità di sostituto di imposta bi-optato.

About

Allianz Life Luxembourg fa parte del Gruppo Allianz, uno dei leader mondiali nel settore assicurativo e nell'asset management. Godiamo di un gruppo solido e affidabile, che vanta un rating AA da oltre 10 anni. A questa solidità si aggiunge la stabilità politica, economica e sociale di un Paese, il Lussemburgo, diventato un centro finanziario leader nel mondo, con un rating di tripla A in base al giudizio delle principali agenzie di rating. Questi elementi garantiscono ai nostri partner e ai nostri clienti una maggiore sicurezza rafforzata ancora di più dal regime di protezione del sottoscrittore, il cosiddetto Triangolo della Sicurezza, che permette di separare il patrimonio dei clienti dagli asset della compagnia assicurativa ed offre ai clienti una protezione giuridica unica in Europa (Superprivilegio). La compagnia dispone di un team di esperti dedicato al mercato italiano che offre supporto a livello operativo, di wealth planning e di investimenti e che mette la propria esperienza a disposizione dei nostri partner e clienti per garantire loro soluzioni solide e su misura.

Contatti

Paolo Orlandi

paolo.orlandi@allianz.lu

Refqa Sharafi

refqa.sharafi@allianz.lu

Daniela Panaccia

sales.support@allianz.lu

Sede principale

14, Boulevard F.D. Roosevelt

Lussemburgo 2450

Sito www.allianz.lu

Presenza sul mercato

L'Italia è un mercato chiave per Allianz Life Luxembourg e le polizze di private insurance lussemburghesi rispondono perfettamente alle esigenze di pianificazione patrimoniale e successoria tipiche di una clientela esigente, ma allo stesso tempo aperta a nuove soluzioni. La commercializzazione avviene in Libera Prestazione di Servizi attraverso la nostra rete di partner.

MY WEB

Allianz



DUBLINO - LUSSEMBURGO - MILANO - VADUZ - ZURIGO



Arece di attività

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



Valori

- 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



Arece 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
- 9 mercati in Europa

About

SO GELIFE è la compagnia di assicurazione vita del Gruppo Société Générale in Lussemburgo. Filiale di Sogécap e di Societe Generale Luxembourg, SO GELIFE 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. SO GELIFE 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

+352 24 13 73-1

Sito

www.sogelife.com

Presenza sul mercato

+250 partners

9 mercati in Europa: Italia, Francia, Svizzera, Monaco, Lussemburgo, Belgio, Regno Unito, Spagna e Repubblica Ceca.

MY WEB



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 e affluent, 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, opportunistico, 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



Arece di attività

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

Anni di esperienza

26+

Qualcosa di più

Grazie a una pluriventennale 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 socio fondatore di Vasaris, società che si occupa 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 7398246

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



MILANO



Arece di attività

Art Advisory
Project Management
Corporate Art Collection Management
Family Office e Art Lending
Valorizzazione e comunicazione
Luxury and Historic RE management

Anni di esperienza

30+

Qualcosa di più

Vive tra Italia e Svizzera. Hanno scritto di lei molte testate giornalistiche, citandola tra i più autorevoli esperti in valorizzazione e tutela del patrimonio artistico. Ha vissuto negli Stati Uniti e in Canada. La sua grande passione per la storia antropologica e la ricerca delle radici dell'arte l'hanno portata fino in Ecuador, a Quito, e nella foresta amazzonica. Nel 2002 diventa madre di Edoardo. Nel tempo libero è volontaria di associazioni per i diritti delle donne e bambini. Sostiene la ricerca per combattere le malattie neuromuscolari degenerative.

MY WEB



Soft skills

Creatività
Determinazione
Cura per i dettagli
Affidabilità
Problem solving
Empatia e intelligenza emotiva

About

Art advisor nelle fiere internazionali con esperienza trentennale. Le sue competenze nella valorizzazione e comunicazione del patrimonio artistico pubblico e privato l'hanno portata a ricoprire incarichi istituzionali; è stata per molti anni curatrice delle opere d'arte del Senato della Repubblica italiana, dove il suo metodo di lavoro ha portato alla luce importanti dipinti, e le ha valso i riconoscimenti di autorità istituzionali. È giornalista e autrice di pubblicazioni d'arte e di saggi sulla gestione delle collezioni (ultimo libro: "L'arte nelle istituzioni, opere ritrovate nei palazzi del potere" edito da Skira 2022). Ha collaborato come project manager per Fondazione Fiera Milano. Fornisce consulenze, si occupa di due diligence e management per collezionisti, fondazioni, banche, musei. Ha collaborato e interagito con il Comando Carabinieri Nucleo TPC e il F.E.C., i Musei Vaticani e le Soprintendenze Italiane.

Certificazioni

- Professionista ICOM e FERPI.
- Master in: Diritto e fiscalità beni d'arte e di lusso. Diplomazia culturale. Relazioni pubbliche e Creativity Trends&Cool Hunting



Tipologia clienti

Privati
Corporate
Studi Legali e notarili
Fondazioni
Istituti bancari
Musei

Contatti

Mail
tf@tizianaferrari.com
Sito
www.tizianaferrari.com
Mobile
+39 349 4546002
LinkedIn
it.linkedin.com/in/tiziana-ferrari-602975202

Esperienze lavorative

- Funzionario per gli affari culturali del Senato italiano.
- Direttore a progetto per Fondazione Fiera Milano.
- Presidente di Ars Caput Mundi Srl - Servizi e consulenze, editoria.
- Luxury Real Estate Manager per la valorizzazione e vendita di dimore storiche.



MILANO



Arece di attività

Valutazione asset artistici
Gestione e protezione di patrimoni artistici
Consulenza per compravendita
Fiscalità dell'arte
Consulenza per beni artistici
Consulenza logistica

Anni di esperienza

36+

Qualcosa di più

Esperto nella gestione e costituzione di patrimoni artistici, segue i clienti affinché coniughino passione collezionistica e aspetti più afferenti all'investimento finanziario attraverso una attenta attività di due diligence per qualsiasi operazione, sia essa d'acquisto, vendita, protezione o trasmissione di un asset patrimoniale costituito da opere e oggetti da collezione.

MY WEB



Soft skills

Teamwork
Problem solving
Comunicazione efficace
Time management

About

Classe 1962, Domenico Filipponi si è laureato in lingue e letterature straniere moderne presso l'Università La Sapienza di Roma. Si è avvicinato al mondo dell'arte attraverso l'attività giornalistica. Successivamente, ha maturato esperienza come General Manager degli uffici italiani di Christie's. Esperto di mercato dell'arte, soprattutto moderna e contemporanea, Filipponi ha importanti conoscenze tra collezionisti, antiquari, galleristi, direttori di musei, artisti, curatori e critici. A metà degli anni '90, nell'ambito di un progetto volto ad allargare la clientela, ha proposto Christie's come referente per i servizi di Art Advisory ai clienti private delle maggiori banche italiane. Tra queste UniCredit, con la quale ha cominciato a collaborare nel 2004, quando è stato chiamato a strutturare i servizi di Art Advisory del Gruppo, diventandone Responsabile.

Certificazioni

■ Iscritto all'Ordine Nazionale dei Giornalisti



Tipologia clienti

Famiglie
Imprenditori
Studi professionali
Fondazioni
Aziende
Clienti istituzionali

Contatti

Mail

domenico.filipponi@unicredit.eu

Mobile

+39 3483418455

LinkedIn

Domenico Filipponi

Profilo We Wealth

www.we-wealth.com/talents/
domenico-filipponi

Esperienze lavorative

Dal 2004 Responsabile servizi Art Advisory UniCredit

1996-2004 Referente Christie's per i servizi di Art Advisory ai clienti private delle maggiori banche italiane; General manager degli uffici italiani di Christie's

1991-1996 Responsabile delle pagine economiche de Il Giornale dell'Arte; Corrispondente dall'Italia per The Art Newspaper e Journal des Arts

VERONA - DESENZANO DEL GARDA



Arece di attività

Arte e Patrimoni culturali
Diritto dell'arte
Diritto societario
Passaggio generazionale
Pleasure Asset
Wealth management

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Collezionista d'arte, vive questa passione assiduamente, anche nel tempo libero. Adora viaggiare, scoprire posti nuovi e, in generale, tutto ciò che stimoli la propria curiosità.



Soft skills

Indipendenza di giudizio e di pensiero
Concretezza
Capacità di disegnare soluzioni su misura
Assertività
Disponibilità

About

Veronese, classe 1972, è menzionato da Forbes nel 2022 e 2023 tra i 100 professionals italiani. È stato tra i primi legali in Italia ad occuparsi di diritto dell'arte, settore che tuttora segue in prima persona unitamente al diritto d'impresa, core dello Studio Giacopuzzi-Diritto d'impresa (citato da Il Sole 24 Ore tra "gli studi legali dell'anno" tanto nel 2020 quanto nel 2021). Muovendo dalla propria esperienza di collezionista, ha ideato un innovativo servizio di art advisory e di art collection management, che affianca – e completa – la practice di diritto dell'arte. Tutto ciò per avvicinare i clienti all'arte consapevolmente, fornendo loro nozioni e soft skill che gli addetti ai lavori non svelano: indicazioni per educare l'occhio alla qualità (e non al bello), per evitare acquisti incauti o improvide svendite del patrimonio di famiglia. Autore, tra gli altri, di "Collezionare arte. Tutto quello che non ti dicono" (2023), pubblicazione, per la clientela private di Sparkasse, che racconta il mercato dell'arte senza filtri.

Certificazioni

- 2023: Forbes – 100 professionals italiani | Milano Finanza – Selected per Corporate M&A Mid Cap
- 2022: Forbes 100 professionals italiani | Capital Best 10 per Diritto Societario e Commerciale (Triveneto)



Tipologia clienti

Imprenditori
HNWI e UHNWI
Grandi famiglie
Multinazionali
Pmi
Aziende

Contatti

Sede principale

Stradone San Fermo, 21, Verona

Mail

studio@studiogiacopuzzi.it

Sito

www.studiogiacopuzzi.it

Telefono

+39 045 8011287

Esperienze lavorative

Consulenza e assistenza a collezionisti e operatori del settore

Dal 2020: al diritto dell'arte affianca un servizio di "art advisory" e di "art collection management", per offrire alla clientela – collezionisti (privati e corporate) e famiglie – un servizio a 360 gradi.

Dal 2022: "art advisor" di primarie banche italiane, a beneficio della clientela private.

MY WEB



MILANO



Arece 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.

MY WEB



TORINO



Arece di attività

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



Soft skills

Conoscenza
Esperienza
Riservatezza
Passione



Tipologia clienti

Collezionisti privati
Nuovi appassionati
Family office
Fondazioni
Studi legali

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.

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. 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

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

MY WEB



MONZA



Arece di attività

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



Soft skills

Rigore scientifico
Problem solving
Planning e capacità organizzativa
Interdisciplinarietà



Tipologia clienti

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

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.

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.

MY WEB



Contatti

Mail

isabella.villafranca@opencare.it

Telefono

+39 02 7398267

Mobile

+39 347 3863887

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

FRANCESCO PAGANI

WINE ADVISOR E
SOMMELIER



COMO, ITALIA - CHIASSO, SVIZZERA



Are di attività

Organizzazione eventi
Degustazioni esclusive
Gestione Team Building
Conoscenza vini francesi italiani
Costituzione portafoglio vini
Ricerca Bottiglie rare

Anni di esperienza

15+

Qualcosa di più

Se nella vita hai una passione sei un uomo ricco. Francesco Pagani, per fortuna, ne ha diverse. Oltre al vino, è appassionato di musica, di cucina e di viaggi. Suona da oltre 25 anni la chitarra elettrica ed è un'amante della buona cucina sia ai fornelli che a tavola. Ama viaggiare per conoscere luoghi, sapori e orizzonti diversi.

MY WEB



Soft skills

Ottime capacità comunicative
Empatia
Flessibilità
Problem Solving

About

È innamorato del mondo del vino da oltre vent'anni. A 25 anni è diventato un sommelier professionista e ha fondato una piccola società di sommelier a domicilio. Ha lavorato per anni come relatore di corsi di degustazione per una scuola di sommelier a livello nazionale. Si occupa da anni di gestione patrimoniale tramite la costituzione di cantine da investimento e offre consulenza nella scelta di bottiglie di pregio per la regalistica destinata ai clienti di riguardo. Organizza eventi, degustazioni e team building per banche, assicurazioni, clienti corporate (wealth e private), consulenti finanziari e professionisti. La degustazione del vino è proposta come esperienza giocosa e sensoriale in modo coinvolgente e divertente. Gli eventi di degustazione diventano un'occasione per approfondire le proprie conoscenze sul vino in un'atmosfera rilassata e piacevole e creare connessione tra i partecipanti. Non esiste infatti separazione tra chi assaggia e chi racconta, ma solo una splendida condivisione in grado di generare bellezza, offrire nuove esperienze memorabili e nuovi strumenti per affinare le proprie competenze in un mondo così ricco e vario come quello del vino

Certificazioni

- Diploma di Assaggiatore Professionista O.N.A.V.
- Diploma di Sommelier Professionista A.S.P.I.

PLEASURE ASSET

WINE INVESTING



Tipologia clienti

Corporate
Consulenti finanziari
Professionisti
Privati
Ho.re.ca
Aziende vinicole

Contatti

Sito
fpwinexperience.com
npwinexperience.ch
Mail
info@fpwinexperience.com
Telefono
+39 333 5219735
LinkedIn
www.linkedin.com/in/francescopaganiadvisor

Esperienze lavorative

Dal 2020 Fondatore e amministratore Fpwinexperience e Npwinexperience
2015-2020 Direttore commerciale - Amphorae Europe
2014-2018 Collaboratore freelance guida vini - Slow Wine
2011-2015 Responsabile eventi corporate - Amphorae Europe
2006-2011 Sommelier freelance

CHRISTIAN ROGER

WINE CONSULTANT



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

PLEASURE ASSET

WINE INVESTING



Are 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

50+

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.

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.

MY WEB



ORAZIO VAGNOZZI

WINE CONSULTANT E CRITICO
ENOGASTRONOMICICO

ITALIA



Arece di attività

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

Anni di esperienza

17+

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 ha frequentato 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

PLEASURE ASSET

WINE INVESTING



Tipologia clienti

Collezionisti vino
Appassionati vino
Aziende del settore food&beverage
Startup

Contatti

Youtube
[www.youtube.com/
OrazioFoodExperience](http://www.youtube.com/OrazioFoodExperience)
Newsletter
orazio.substack.com
Mail
ovagnozzi@gmail.com
Instagram
[www.instagram.com/
oraziofoodexperience](http://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



CHIASSO - SVIZZERA



Arece di attività

Consulenza finanziaria
 Diversificazione dei portafogli
 Investimento in vino
 Commercio del vino
 Deposito professionale



Valori

Professionalità
 Trasparenza
 Personalizzazione
 Vicinanza
 Cautela



Tipologia clienti

Privati
 Investitori
 Imprenditori

Anni di esperienza

5+

Qualcosa di più

Il Team di Wine Profit ha sviluppato un'applicazione proprietaria, al momento l'unica in questo campo, che consente agli investitori di consultare facilmente e in autonomia il proprio portafoglio, l'andamento delle performance e l'elenco dei pagamenti e di richiedere assistenza in caso di bisogno. Inoltre, il reparto di ricerca e sviluppo sta valutando di ampliare le funzioni dell'applicazione, con l'obiettivo di trasformarla in un e-commerce in cui gli investitori possono non solo acquistare nuovi pacchetti da integrare all'interno del proprio portafoglio ma anche vini da poter degustare.

About

Wine Profit è una realtà ibrida innovativa che si posiziona a metà tra le società di investimento e i commercianti di vino, nata nel 2018 come progetto all'interno dell'accademia di formazione finanziaria consapevole, Moneysurfers, con cui condivide la sede a Chiasso, in Svizzera, e il team multidisciplinare. La sua mission è affiancare e supportare i collezionisti e gli investitori nella scelta del proprio portafoglio, nell'acquisto e nella conservazione delle migliori bottiglie di vino, affinché raggiungano l'apice della bontà dal punto di vista gustativo e del valore economico, per poi liquidarle con profitto. Per Wine profit è fondamentale che l'investitore sia al centro di ogni attività, a partire dall'investimento, pensato su misura e capace di generare un rendimento, fino alla creazione di momenti esperienziali dove poter vivere al massimo le emozioni che il vino dà.

Contatti

Sede principale

Corso San Gottardo 16, 6830
 Chiasso (CH)

Mail

info@wineprofit.com

Telefono

+41 76 358 67 47

LinkedIn

www.linkedin.com/company/wineprofit

Presenza sul mercato

Attiva dal 2018, Wine Profit vanta oggi un team multidisciplinare di quasi 30 professionisti appassionati di vino ed esperti di investimenti alternativi, possiede circa 65.000 bottiglie di vino all'interno del proprio magazzino fiscale a Chiasso, con un valore economico di oltre 7 milioni di euro e più di 700 investitori nella propria community.

MY WEB





FIRENZE



Arece 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

+39 055 2340888

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)

MILANO



Aree di attività

- Valutazione opere, collezioni e archivi
- Art collection management
- Conservazione e restauro
- Logistica per l'arte
- Caveau e depositi
- Sviluppo e gestione depositi e archivi



Valori

- Servizi integrati in un'unica sede
- Indipendenza dal mercato
- Riservatezza e professionalità
- Innovazione tecnologica



Tipologia clienti

- Collezionisti privati
- Musei e fondazioni
- Istituti bancari e pubblici
- Aziende e fondi d'investimento
- Assicurazioni
- Studi professionali

Anni di esperienza

51+

Qualcosa di più

Open Care opera attraverso un team di professionisti che si prende cura a 360° dei patrimoni artistici: dalla valutazione dei beni mobili e immobili alla conservazione e restauro di opere e arredi. La società si rivolge a privati, aziende e istituzioni e collabora con banche, assicurazioni e studi professionali per gestire e valorizzare archivi e collezioni. Si occupa della valutazione a scopo patrimoniale o assicurativo di singole opere o di collezioni eterogenee, di archivi e degli apparati decorativi degli immobili storici.

About

Open Care è l'unica società in Italia ad offrire servizi integrati per la conservazione, gestione e valorizzazione di opere e oggetti preziosi. Si occupa del restauro di opere di qualsiasi natura, tecnica ed epoca e degli apparati decorativi degli immobili storici. Con oltre 8.000 metri quadri, i caveau di Open Care costituiscono l'ambiente ideale per il deposito di opere d'arte (quadri, sculture, mobili), beni di lusso, documenti e valori di ogni tipologia, gestiti da un team di esperti nella movimentazione e allestimento di opere e intere collezioni. Grazie a una rete di consulenti per expertise, valutazioni patrimoniali e assistenza alla compravendita, la società offre una consulenza indipendente e accreditata per la gestione e valorizzazione del patrimonio artistico e collezionistico, e valuta secondo standard internazionali RICS opere d'arte, antiquariato e beni da collezione a fini assicurativi, patrimoniali (divisioni, successioni) e bilancistici. Open Care collabora con professionisti del settore bancario, real estate, legale e assicurativo mettendo a disposizione le sue competenze specialistiche ai fini di una gestione completa dei patrimoni. È controllata da Bastogi (1862), la più antica società italiana quotata alla Borsa Italiana ancora in attività.

Contatti

Mail info@opencare.it
Sito www.opencare.it
Telefono +39 02 7398 1
Sede principale
 Via Giovanni Battista Piranesi 10,
 20137 - Milano
LinkedIn
 Open Care - Servizi per l'Arte
Instagram
 @open_care
YouTube
 Open Care - Servizi per l'Arte
Profilo We Wealth
 www.we-wealth.com/
 enterprise/open-care

I nostri uffici

Open Care ha sede a Milano nello storico complesso industriale dei Frigoriferi Milanesi, recentemente ristrutturato e riqualificato, che comprende anche lo splendido edificio liberty del Palazzo del Ghiaccio.

MY WEB

OPEN CARE
SERVIZI PER L'ARTE



MILANO



Arece di attività

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

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.

MY WEB



Soft skills

Indipendenza
Empatia
Network

About

Si occupa di arte da sempre. Ha iniziato nel 1984, abbandonando un corso di laurea in giurisprudenza, a Milano da Sotheby's. Passa poi da Christie's e nel 1998, alla ricerca di nuovi stimoli, entra da Prada come responsabile della comunicazione worldwide. Tuttavia, il mondo dell'arte è il suo "spazio vitale" e torna da Christie's nel 2006 come amministratore delegato della sede italiana. Passa poi alla sede di Londra per impostare il nuovo reparto delle private sales per tre anni. Nel 2016 torna in Italia e crea la sua società di Art Collection Management, la Cpg Art Advisory, un'attività indipendente che segue la gestione strategica e tattica delle collezioni, un compito a medio/lungo termine che si basa sulla fiducia e sulla competenza e che può comprendere dall'inventario al passaggio generazionale, a seconda delle necessità. Siede nei CdA e nei consigli di fondazioni e associazioni culturali italiane, fra cui la Fondazione San Patrignano, di cui cura anche la relativa collezione; è consigliere del FAI e della Fondazione Elpis. Cura progetti di attività multiculturali in diverse città italiane.

Certificazioni

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



Tipologia clienti

Collezionisti privati
Fondazioni
Trust
Family office
Istituzioni filantropiche
Musei

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.

FIRENZE - ROMA - MILANO



Arece di attività

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



Valori

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



Tipologia clienti

Famiglie italiane
Collezionisti
Appassionati
Investitori
Investitori stranieri

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.

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.

Contatti

Sede principale

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

Mail

info@pandolfini.it

Sito

www.pandolfini.com

Telefono

+39 055 2340888

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.

MY WEB

Pandolfini
CASA D'ASTE



SIMONE STRUMMIELLO

LEADER FINE ART,
JEWELLERY &
PRIVATE CLIENT

MILANO - ROMA

PLEASURE ASSET

ASSICURAZIONI



Arece di attività

Broker di Assicurazioni
Consulenza Assicurativa
Monitoraggio del Rischio
Assicurazioni Fine Art, Jewellery & Private Client



Soft skills

Problem solving
Capacità di comunicazione
Intelligenza emotiva
Adattabilità
Leadership



Tipologia clienti

HNWI e UHNWI
Collezionisti di arte
Collezionisti di orologi
Maison di orologeria e oreficeria
Collezionisti auto d'epoca

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Fin da bambino nutre una forte passione per la montagna praticando sci-alpinismo, sci e snowboard, è stato un atleta esordiente, junior e poi senior nel canottaggio agonistico, ama la barca a vela e il mare.

About

Da oltre 20 anni conduce un'esperienza profonda nel mercato assicurativo così come in quello dell'arte e di tutti i passion assets quali ambiti che caratterizzano maggiormente la sua professionalità. Attualmente è responsabile per l'Italia del dipartimento Fine Art, Jewellery & Private Client di MAG S.p.A. l'azienda italiana leader tra i broker assicurativi indipendenti, per la quale ricopre anche il ruolo di Senior Manager. In passato è stato direttore della Specialty Fine Arts, Jewellery & Private Client di Aon, è stato anche membro degli Executive Committee del settore Fine Art e di quello Private Client per l'area Europa, Medio Oriente e Africa. È inoltre co-autore di importanti pubblicazioni specializzate, testi universitari, docente e relatore presso varie business school internazionali, Università Bocconi, Università Cattolica del Sacro Cuore, Luiss Guido Carli e Il Sole 24 Ore, nell'ambito di master, corsi post-laurea e seminari formativi per studenti, dirigenti e professionisti.

Certificazioni

■ Leadership Development (PLD) @ Harvard Business School

Contatti

Sede Roma

Via delle Tre Madonne, 12, 00197

Sede Milano

Piazza Eleonora Duse, 2, 20122

Mail

simone.strummiello@
magitaliagroup.com

Mobile

+39 351 9958141

LinkedIn

it.linkedin.com/in/
simone-strummiello

Esperienze lavorative

Da vent'anni ricopre ruoli apicali all'interno di alcuni dei top player assicurativi Fine Art, Jewellery & Private Client, a partire da Aon. Fu lì che nel 2014 costituì, grazie a un'intuizione, il dipartimento Private Client, primo caso italiano di team specializzato in assicurazione per U/HNWI portandolo a un raddoppio del fatturato in soli cinque anni.

MY WEB





MONZA



Arece di attività

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



Soft skills

Passione per il motorismo storico
Creatività
Comunicativa



Tipologia clienti

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

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.

Contatti

Mail

ademy@fastwebnet.it

LinkedIn

www.linkedin.com/in/
gianluigi-vignola-3399111/

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.

MY WEB



MILANO



Arece 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 02 802801

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.

MY WEB





MILANO



Arece 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
+39 335 5454060
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



ROMA



Arece di attività

Pianificazione successoria

Filantropia

Pleasure Asset

Art Law



Soft skills

Forte etica del lavoro

Capacità di mediazione

Capacità di ascoltare e trovare soluzioni



Tipologia clienti

Top Manager

Imprenditori

Clienti istituzionali

Liberi professionisti

Fondazioni

Anni di esperienza

12+

Qualcosa di più

Nominata quale membro dell'expert panel che affianca il Gruppo Tecnico Cultura di Confindustria nel biennio 2022/2024.

About

Nata a Roma, dopo un percorso di studi tra l'Italia e la Spagna si laurea in giurisprudenza presso la Facoltà di Roma Tor Vergata, con una tesi italo-spagnola. Si specializza sin da subito in diritto dell'arte presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa seguendo il corso di Alta formazione in Diritto dell'Arte.

Ha conseguito il Master of Art presso la Luiss Business School e seguito numerosi corsi di formazione in diritto dell'arte. Autrice di numerosi saggi e articoli sulla materia, è relatrice di convegni in tema di gestione e pianificazione di patrimoni artistici privati.

Lo Studio affianca Clienti privati quali collezionisti persone fisiche e società di capitali sia nelle operazioni di gestione ordinaria e straordinaria della collezione sia nella trasmissione dei patrimoni artistici che nella creazione di Corporate Art Collection e musei privati, oltre a fornire assistenza ad artisti o loro eredi.

Nel 2020, promuove in occasione di ArtVerona il Premio MontaniTesei, oggi alla sua quarta edizione.

Contatti

Mail

v.montanitesei@montanitesei.it

Sito

www.montanitesei.it

Telefono

+39 06 87165328

Esperienze lavorative

In seguito ad esperienze in studi legali internazionali tra Roma e Milano, l'avv. Virginia Montani Tesesi fonda il suo studio specializzato in diritto dell'arte e dei beni culturali, che ad oggi vanta una consolidata esperienza nella materia.

MY WEB

Montani Tesesi |
studio legale



Real estate

Nel corso dell'ultimo anno, la congiuntura economica, caratterizzata da alta inflazione e tassi dei mutui in aumento, ha imposto maggiore prudenza negli investimenti immobiliari da parte dei compratori, portando a un primo raffreddamento della domanda. La casa, tuttavia, 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.



FIRENZE



Arece di attività

Pianificazione immobiliare
Real estate



Soft skills

Time management
Capacità decisionale e organizzativa
Teamwork
Problem solving
Pensiero critico
Professionalità e serietà



Tipologia clienti

Top Manager
Notai
Imprenditori
HNWI e UHNWI
Aziende
Grandi famiglie

Anni di esperienza

35+

Qualcosa di più

Passione per i viaggi, i motori e la buona cucina

About

Dopo la laurea in economia agraria, conseguita al Wye College di Londra, e un anno di formazione enologica, nel 1988 Bill Thomson si trasferisce in Italia e nel 1994 apre la Chianti Estates a Radda in Chianti, la prima sede di Knight Frank del network italiano. Nel 2006, con l'apertura del secondo ufficio a Firenze, la rete italiana di uffici Knight inizia ad espandersi in tutta Italia.

Ad oggi Knight Frank Italy, di cui Bill Thomson è l'attuale Chairman, comprende 9 uffici in territori chiave per il mercato immobiliare - Como, Firenze, Genova, Lucca, Milano, Porto Cervo, Portofino, Radda in Chianti, Venezia - condotti da agenti immobiliari con grande professionalità ed esperienza. Il network è specializzato nella compravendita di case di lusso per clienti di spicco e nel property management.

Certificazioni

- Laurea
- Certificazione agente immobiliare

Contatti

Mail

giulietta.chiarugi@
it.knightfrank.com

Sito

www.tuscany-realestate.it

Telefono

+39 055218457

LinkedIn

[https://www.linkedin.com/com-
pany/chianti-estates-srl/mycom-
pany/?viewAsMember=true](https://www.linkedin.com/company/chianti-estates-srl/mycompany/?viewAsMember=true)

Esperienze lavorative

Compravendite di ville private ad alcune persone famose in Italia

MY WEB





MILANO



Arece di attività

Intermediazione per la compravendita e
Locazione di immobili di pregio a milano
Valutazioni immobiliari
Valorizzazione del portafoglio immobiliare



Valori

Forte identità del brand
Competenza
Esclusività
Network globale
Consulenza immobiliare
Piani di marketing tailor made



Tipologia clienti

Famiglie
Investitori
Developer
Clienti Istituzionali

Anni di esperienza

10+

Qualcosa di più

Engel & Völkers Milano è parte di un Gruppo globale che vanta un'esperienza di oltre 40 anni nell'intermediazione di immobili residenziali di pregio in tutto il mondo. Oggi conta oltre 1000 sedi in più di 30 Paesi in 5 continenti e oltre 16.000 professionisti qualificati. Il network globale unito alla forte conoscenza del mercato locale ci permette di essere il punto di riferimento per ogni esigenza immobiliare.

About

Affidare un immobile a E&V Milano significa posizionarlo nella fascia più esclusiva del mercato ed essere affiancati da un Consulente dedicato che sarà in grado di valorizzare al meglio le caratteristiche uniche degli immobili e guidare il Cliente con professionalità durante tutto il percorso di intermediazione, identificando i migliori acquirenti e le migliori condizioni di vendita per la proprietà.

Riteniamo che per intermediare un immobile di pregio sia necessario offrire un servizio altrettanto esclusivo. La nostra mission è quella di soddisfare le esigenze dei nostri Clienti con una consulenza altamente qualificata e un servizio tailor made per dare più valore alla proprietà e rendere sereno e trasparente l'intero processo.

Contatti

Le nostre sedi a Milano

Via Broletto, 7 ang. Via dei Bossi
Via Buonarroti, 21
Corso di Porta Romana, 123
Via Eustachi, 19
Via Giacomo Boni, 25

Mail

milano@engelvoelkers.com

Telefono

+39 02 94 43 33 39

LinkedIn

[Engel & Völkers Milano](#)

Presenza sul mercato

A Milano siamo presenti con 5 Shop dedicati all'intermediazione di proprietà residenziali e con un ufficio dedicato interamente agli immobili commerciali. E&V Milano è in continua crescita e prevede di aprire nuove sedi nel corso del 2024.

MY WEB

ENGEL & VÖLKERS



SCENARI IMMOBILIARI

ISTITUTO INDIPENDENTE
DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI
E SISTEMI INFORMATIVI



MILANO



Arece 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.

REAL ESTATE

STUDI E RICERCHE



Tipologia clienti

Clienti istituzionali
Investitori
Fondazioni
Istituti bancari
Società quotate
SGR

Contatti

Sede principale

Via Benedetto Marcello, 63, 20124

Mail

milano@scenari-immobiliari.it

Sito

www.scenari-immobiliari.it

Telefono

+39 02 33100705

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.

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.

ALFREDO DE MASSIS

FAMILY OFFICE

BOLZANO



Arece di attività

Family Business
Family Governance
Successione
Family Office
Next Generation Mentoring
Consulenza all'imprenditore

Anni di esperienza

20+

Qualcosa di più

Aiutare le famiglie imprenditoriali a prospere 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.

MY WEB



Soft skills

Intelligenza emotiva
Empatia
Equilibrio e oggettività
Creatività e problem solving
Pensiero critico
Riservatezza

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 specializzate e accademiche e riportate su quotidiani e media nazionali e internazionali quali ad esempio 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.

CONSULENZA
ALL'IMPRENDITORE



Tipologia clienti

Famiglie imprenditoriali
Imprenditori
Top Manager
Giovani
Donne
Società

Contatti

Mobile
+39 366 6750916
Mail
a.demassis@lancaster.ac.uk

Esperienze lavorative

■ Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business Management, dirigo un centro di ricerca, consulenza e formazione dedicato all'imprenditorialità familiare 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



LECCO



Arece 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.

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.

MY WEB





SVIZZERA - ITALIA, MILANO



Arece 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





PISA 1940

**La famiglia
che scandisce
il tempo
di Milano**



Chiara Pisa, Ceo di PISA 1940

Quella della famiglia Pisa è la storia di un sogno: trasformare la propria passione per l'arte del tempo in una professione e in una missione. Una visione che si realizza nel 1940, quando i fratelli Ugo e Osvaldo Pisa aprono una bottega di riparazione orologi in via Pietro Verri, nel cuore di quello che diventerà il Quadrilatero della Moda. Mentre Milano rinasce dalle sue macerie, la bottega dei fratelli Pisa comincia a farsi conoscere fra la gente che conta, affascinata dalla professionalità, dall'accoglienza, dalla profonda dedizione di questa famiglia così fedele al ticchettio delle lancette. Nel corso degli anni successivi, PISA 1940 cresce, affiancando l'attività di vendita a quella di riparazione. La cura nella selezione dei marchi e degli

orologi, esposti in vetrine all'avanguardia, attirano una clientela sempre più raffinata che identifica il nome di PISA 1940 con "il salotto dell'alta orologeria milanese." Sono le figlie di Ugo, Maristella e Grazia, affiancate dal General Manager Fabio Bertini, a

espandere il business favorendo una linea operativa che mette al centro i clienti, dal cerimoniale di vendita fino agli eventi pensati appositamente per loro.

Come le mostre, in cui vengono esposti in anteprima i nuovi orologi presentati alle principali fiere svizzere, serate d'eccezione che impongono l'orologeria PISA 1940 all'attenzione del pubblico internazionale e che spianano la strada verso l'ammmodernamento e l'espansione che vivrà da lì a breve.



Il 2008 è un anno importante, che vede l'apertura delle prime due Boutique monomarca di PISA 1940, Rolex (la prima in Europa) e Patek Philippe (la prima in Italia) a cui segue, nel 2016, l'inaugurazione di un Flagship Store multibrand, uno spazio che celebra i molti marchi presenti nell'offerta PISA 1940, accomunandoli con l'idea di stile e bellezza che da sempre contraddistingue la famiglia. Questo nuovo negozio ospita anche il Salone dei Gioielli, comprendente alcune delle migliori Maison internazionali di gioielleria. Nel 2018 si persegue l'obiettivo di trasformare via Verri nella "Via del Tempo" con l'inaugurazione della Boutique

Vacheron Constantin, a cui si aggiungono nel 2022 quella di Hublot e nel 2023 quella di A. Lange & Söhne. Oggi, la convivenza fra Boutique monomarca e multimarca è ormai segno distintivo del business model di PISA 1940: un'osmosi tra brand che offre agli appassionati un'esperienza tra le più complete e immersive del settore.

L'espansione degli ultimi anni è frutto della lungimiranza con cui Chiara Pisa, figlia di Maristella e attuale Ceo di PISA 1940. Da bottega e boutique, la storica realtà milanese diventa una vera e propria azienda, suddivisa in settori distinti ma interconnessi

volti tanto all'implemento del business quanto alla ricerca di nuove opportunità per la clientela. Rientra in questa direzione l'acquisizione di nuovi marchi (con un portafoglio attuale di circa 30 marchi) e l'apertura delle Boutique, ma anche il ricordo attivo della missione che aveva spinto i fratelli Pisa ad aprire la loro attività: la trasmissione della cultura orologiera. L'obiettivo viene raggiunto soprattutto attraverso le esperienze destinate ai clienti, spesso in collaborazione con i brand, in cui diletto e cultura si uniscono e si completano l'un l'altra; come i "Watchlab", format in cui i clienti, seguiti da un esperto, si calano nei panni di

un tecnico orologiaio affinché possano davvero capire quanta arte sia presente all'interno di un orologio.

L'amore per l'arte; lo stile italiano aperto all'internazionalità; l'attenzione alla cura del cliente; l'expertise di professionisti e maestri orologiai in-house; la vasta scelta dell'offerta; la trasmissione della cultura orologiera; il clima familiare e la fiducia nelle idee dei giovani. Questa è PISA 1940: un'azienda, un'orologeria, ma ancora prima una famiglia, che dal 1940 scandisce con dedizione ed eleganza il tempo di Milano.



Scopri di più



Un omaggio all'italianità tra tradizione e modernità



Il piano terra di un antico palazzo seicentesco nel cuore di Milano. La sala principale ritmata da colonne doriche e voltata a crociera. Il velluto rosso delle accoglienti poltroncine. Alle pareti, il fascino retrò delle foto del primo vero divo di Hollywood. In cucina, l'autenticità della tradizione toscana e l'allure della metropoli lombarda. Sono alcune delle caratteristiche dietro al rinnovato Valentino Vintage Restaurant, omonima location storica della scena culinaria milanese di inizio anni Duemila, oggi rifiorita grazie alla nuova proprietà.

Così, l'omaggio del Valentino Vintage Restaurant all'attore e ballerino Rodolfo Valentino si fonde allo stile d'arredamento raffinato del locale, capace di coniugare l'architettura di un palazzo nobiliare alle decorazioni belle époque, restituendo un'atmosfera soffusa ed elegante per un pranzo o una cena che incuriosisce e

racconta l'italianità. Incorniciata come un vero e proprio quadro da una piccola vetrata, dietro alla quinta che divide sala e cucina, chef e brigata rivisitano in chiave gourmet alcuni classici della tradizione italiana, come la Tartare di Chianina con funghi pioppini, fonduta di pecorino toscano e tartufo nero o le Tagliatelle home made al caffè Nannini con ragù bianco di cinghiale e cacao, o ancora il Piccione al cioccolato fondente, ciliegie e jus di vitello. Ma anche la Costoletta alla milanese con maionese allo zafferano e bietole saltate, per un moderno omaggio alla città meneghina. Senza dimenticare i dolci, tra cui incuriosiscono la Selezione di pecorini toscani con confetture e la Cheesecake ricomposta con i cantucci Nannini e dressing al lampone. Ad accompagnare in sala è invece la maestria del maître e sommier Raffaello Rizzi, cui si deve la costruzione della cantina, in gran

parte costituita da bottiglie di provenienza toscana (spiccano Antinori e Piccini), ma in cui si possono trovare anche pregiati champagne francesi, vini nazionali di varia provenienza e prestigiose vecchie annate. Fil rouge, l'accoglienza e il servizio puntuale e sempre cortese. Proprio alla tutela e alla promozione della gastronomia del Belpaese è attenta la nuova proprietà di Valentino Vintage Restaurant, la national investment company FaroAlto, società toscana attiva principalmente nello sviluppo del settore food&beverage con particolare attenzione agli investimenti nelle città turistiche e culturali più importanti d'Italia. Fra gli obiettivi principali di FaroAlto, infatti, vi è la valorizzazione e l'internazionalizzazione dei prodotti tipici culinari, dolci e salati, di tutte le nostre regioni, un processo che sta prendendo il via attraverso investimenti mirati alla costruzione di nuove reti

commerciali che avranno lo scopo di distribuire in Italia e nel mondo la produzione dolciaria e gelatiera. Non solo: la società è anche attiva nella tutela delle imprese italiane più riconosciute nel nostro paese e non solo. Come l'industria dolciaria Nannini, costituita dall'omonima famiglia, tra le cui divisioni troviamo diversi locali che da anni tramandano la tradizione toscana, in città, in Italia e nel mondo (come il bar Nannini Diaz a Milano, alle porte del Duomo, o il Caffè Pitti nella cornice del Giardino di Boboli a Firenze, oltre che i bar Masettana, Gran Caffè e Toselli a Siena). Infine, da non tralasciare è l'impegno di FaroAlto nella valorizzazione di alcuni luoghi storici del Belpaese, tra cui il Caffè delle Giubbe Rosse, raduno d'eccellenza d'intellettuali, artisti e poeti nella Firenze di inizio Novecento.



Scopri di più

Turisanda

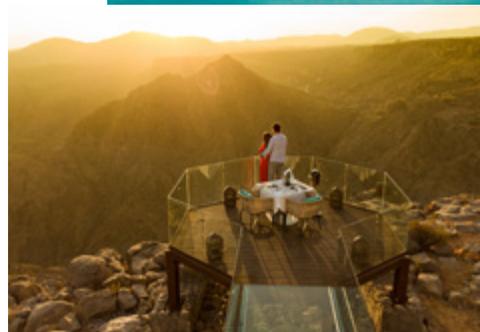
Viaggi confezionati a misura di **SOGNI**

Non mete, ma stili di viaggio confezionati come abiti dalle pregiate fatture. Non siti da visitare, ma luoghi grazie ai quali emozionarsi. Non semplici tour, ma itinerari nell'anima, per scoprire un po' più di se stessi a ogni passo. È una storia lunga cent'anni quella di Turisanda, brand di viaggi nato nel 1924, e fatta di sogni sussurrati, resi realtà e vissuti a propria immagine e somiglianza. Cent'anni di luoghi paradisiaci scoperti dai viaggiatori più attenti, di storie raccontate dalle guide più esperte, di bellezze ammirate e custodite per sempre nel proprio cuore. Cent'anni di percorsi esclusivi disegnati alla perfezione da un team di oltre mille professionisti e travel designer, che come sarti sapienti realizzano viaggi su misura nati dalla profonda esperienza e conoscenza di luoghi, persone e tradizioni, per un mosaico di proposte fuori dall'ordinario. Si parte così alla volta delle magiche notti d'oriente in Oman: il buio della notte intorno a sé, in un glamping nel cuore del deserto di Wahiba, scaldati dal fuoco e ammalati dalle note dell'oud, per poi risalire la cima della Montagna Verde e pernottare in un lussuoso quanto tranquillo hotel, ad attendervi una cena gourmet sulla piattaforma a sbalzo su un canyon. Come dimenticare, poi, le spiagge bianche delle Maldive, per un soggiorno di puro relax a piedi scalzi? O il brivido di svegliarsi in un albergo fatto interamente di ghiaccio? Diversi stili di viaggio, da scegliere e combinare in totale libertà, che trovano il proprio apice nei tour itineranti di gruppo o privati, accompagnati da guide esperte o in totale autonomia.



Scopri di più

Come quelli della collezione Sensibility firmata Made by Turisanda, per viaggi sostenibili attenti a tutelare le popolazioni e le ricchezze naturali locali. O ancora, come quelli della collezione ideata appositamente per il centenario di Turisanda, per proposte davvero uniche da vivere "Once in a lifetime". Non resta altro che sognare: presto, i desideri saranno realtà.





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.





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

CURATORE EDITORIALE | Alessandra Virgilio, Giulia Bacelle, Chiara Cotroneo

IMPAGINAZIONE E COORDINAMENTO | Caterina Vitaliti

HANNO COLLABORATO | Rita Annunziata, Pieremilio Gadda, Nicola Dimitri,
Fabrizio Guidoni, Teresa Scarale, Elisabetta Verri, Clarisse Zanchi

YOUR ADVISOR | Giulia De Luca

UFFICIO ABBONAMENTI | abbonamento@we-wealth.com

MAGGIORI INFORMAZIONI | info@we-wealth.com - 02 43980676

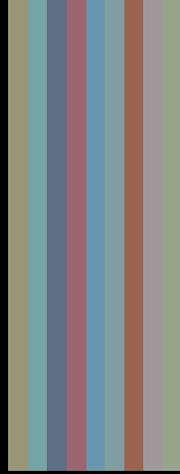
Top 200 Advisor del Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali 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.

© 2024 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati. Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

Stampato il 16 | 01 | 2024

Prezzo di copertina € 250



we
WEALTH

