

bluerating

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

MERCATI E **GEOPOLITICA**

Enzo Corsello di **Allianz Global Investors** analizza gli scenari globali e il loro impatto sui listini dopo l'ascesa di Donald Trump alla Casa Bianca e la fine della pax americana

GOVERNO ANASF

Ecco il programma del Conte bis
Ma il Consiglio Nazionale è diviso

NOVE MESI DA INCORNICIARE

I big della financial advisory quotati
fanno il pieno di utili nei bilanci

VOTI E PAGELLE

Promossi e bocciati tra le banche-reti
Chi vince e chi perde nel 2024

DICEMBRE 2024 - Numero 12 - Anno XIV - 5,00 euro

Autore: Enrico Innocenti (011/2024) - Foto: Stefano Bar - Spedizioni e abbonamenti presso: S.C. 20220023 Parma s.r.l. - Spedizioni in abb. Mult. e abb. Mult. - Camera 1, 10048

ISSN 2037-1551

430112

772037155505

Enzo Corsello
country head Italy di Allianz Global Investors

8

Sorrentino attinge alla riserva
Il regista rafforza la sua società



36

Promossi e bocciati di fine anno
Le pagelle alle reti con il riscatto del gestito

46

Il consulente della porta accanto
Un libro sulla professione



28

È iniziato il Conte bis all'Anasf
Volti e nomi del Consiglio Nazionale



20

I big della financial advisory non si fermano
Trimestrali con il pieno di utili per le quotate

10

Meno profitti in quelle cucine
Redditività in calo per Borghese



70

All'università si studia una star
Lezioni su Beyoncé all'ateneo di Yale



Il vicino advisor

La figura del consulente raccontata in un saggio

di **VIOLA STURARO**

Se vi chiedessero di descrivere in modo semplice di cosa si occupa un consulente finanziario, riuscireste a farlo? Il professionista **Paolo Brugnoli** non solo ha provato a rispondere alla domanda, ma ha cercato di dissipare tutti i dubbi intorno a questa figura talvolta mistica attraverso un libro dal titolo, **Il consulente finanziario della porta accanto**, un'autopubblicazione disponibile su Amazon sia in formato cartaceo sia in eBook, e che vede la prefazione a cura del giornalista Leopoldo Gasbarro. "Vengo da un'esperienza bancaria tradizionale, con più di 20 anni nel mondo retail dove ho ricoperto tutti i ruoli, dal cassiere fino a diventare direttore di filiale, e dove ho potuto vedere tutte le dinamiche che si possono presentare nella vita di un cliente", dice Brugnoli.

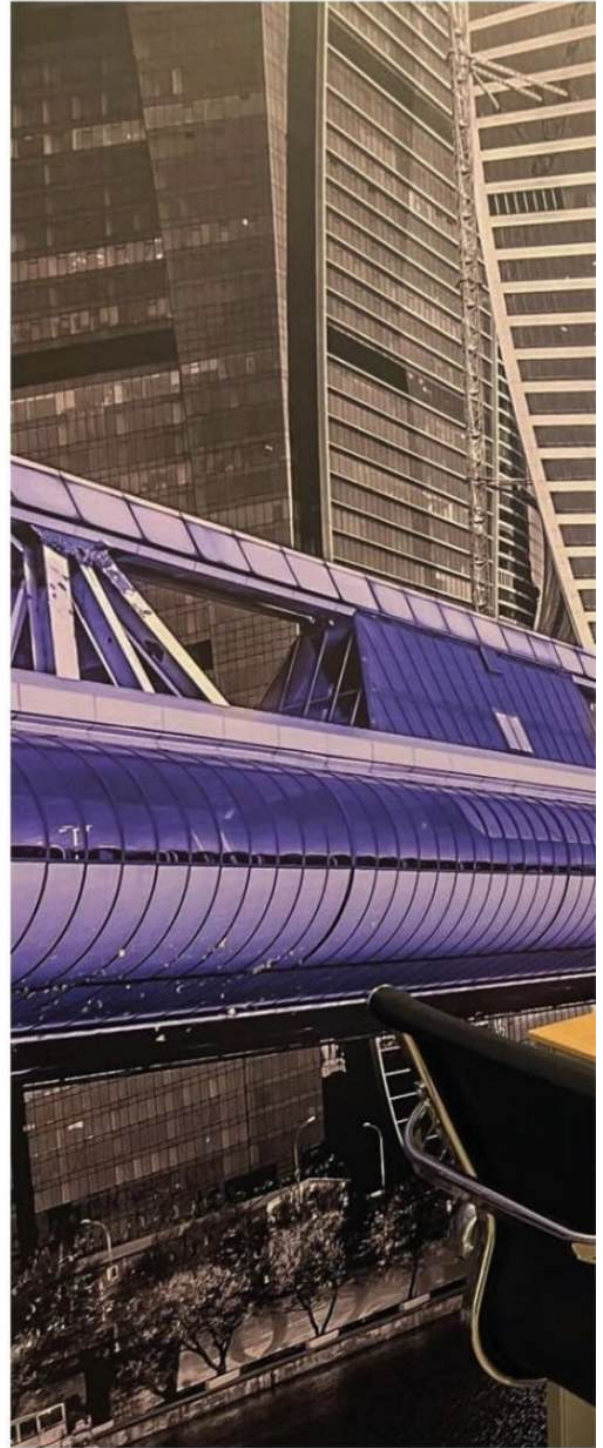
Addio posto fisso

"Ho però sempre avuto interesse per la finanza, la consulenza e l'educazione finanziaria: così, dopo diverso tempo, a gennaio 2024 ho deciso di affrontare questo passaggio, lasciando il posto fisso della banca per diventare consulente finanziario", prosegue il professionista. Un cambiamento, quello da bancario a consulente, affrontato da sempre più professionisti del settore e che per il

mondo della finanza resta uno degli argomenti di maggiore attualità insieme a quello del passaggio generazionale. "Nella vita ci sono momenti dove ti senti pronto per fare determinate scelte, soprattutto se, come in questo caso, si lascia un lavoro sicuro, stipendiato e con un buon ruolo per diventare libero professionista, compiendo un vero e proprio salto nel vuoto. La scintilla che mi ha fatto decidere di cambiare vita è stata la cura della relazione con i clienti, per cui ho sempre avuto un'attenzione maniacale".

Il cuore oltre l'ostacolo

"Mi rendevo conto che questa fase storica del sistema bancario tradizionale, fatto di continuo turnover, di spersonalizzazione della relazione a beneficio della tecnologia, di giovani professionisti buttati nel mare magnum della finanza senza un'adeguata preparazione e senza fornire una vera consulenza ma prodotti standardizzati, non viaggiava più di pari passo con i miei pensieri ma soprattutto con i miei valori. Sono una persona molto empatica e ho sempre avuto ottimi riscontri dai miei clienti, per cui a un certo punto ho capito che era arrivata l'ora di buttare il cuore oltre l'ostacolo", racconta Brugnoli.



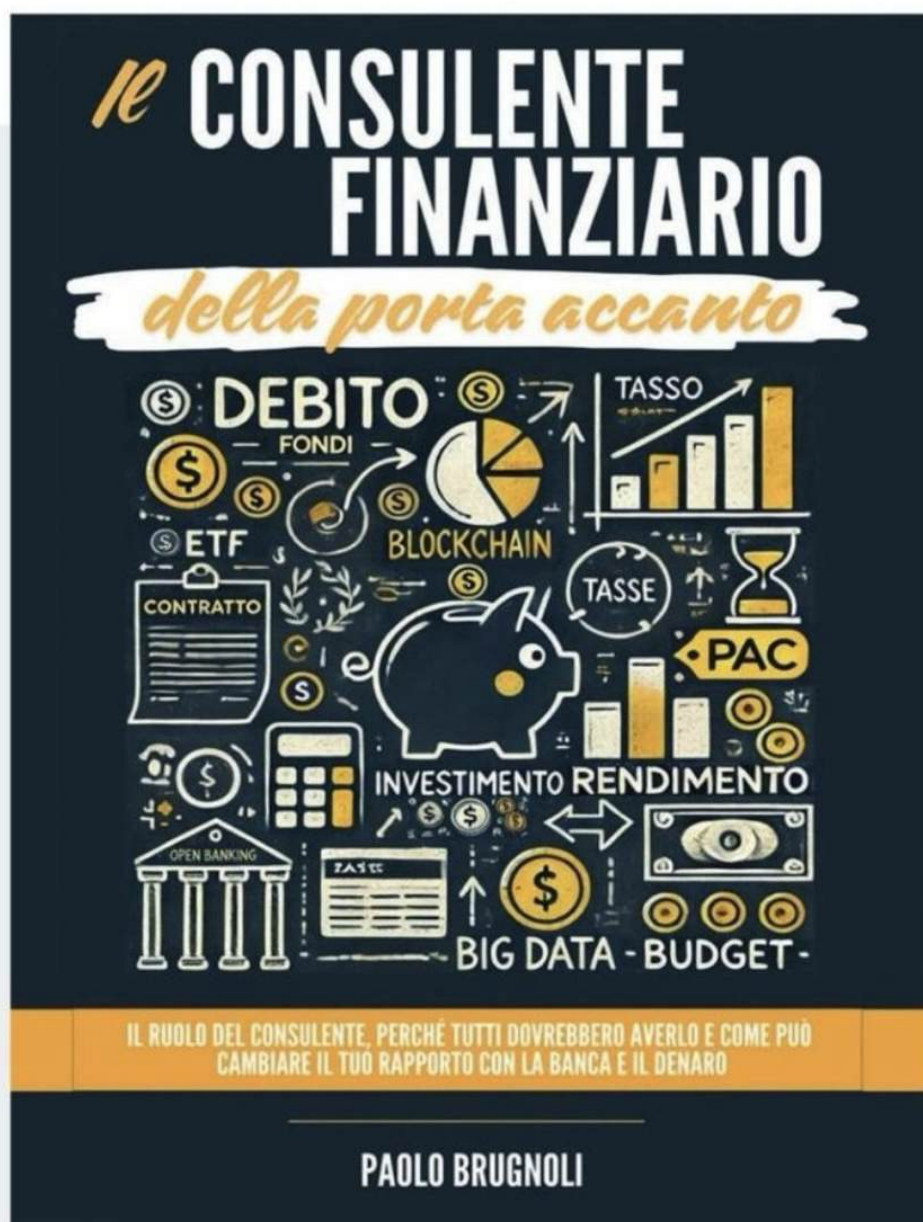


Paolo Brugnoli / consulente finanziario

**L'autore è un professionista che ha lasciato il posto
fisso in banca per buttare il cuore oltre l'ostacolo e
iniziare con successo un percorso di lavoro autonomo**

Un ruolo essenziale

Una figura essenziale e vicina, paragonabile a un vicino di casa. È il ritratto del financial advisor che emerge dal libro, **Il consulente finanziario della porta accanto**, scritto e prodotto da **Paolo Brugnoli**, in vendita su Amazon, sia in formato cartaceo che in eBook. Per la versione cartacea il prezzo è di 15,9 euro, per quella digitale è pari a 9,99 euro. "L'autore", è scritto nella presentazione del libro, "racconta come le banche tradizionali abbiano cambiato modello di servizio e come le banche reti, che operano tramite consulenti finanziari, offrano un'alternativa più personalizzata e efficiente. Il cuore del libro è dedicato al ruolo del consulente finanziario, che l'autore definisce come un professionista che, grazie a competenza, trasparenza e capacità di ascolto, è in grado di guidare i clienti attraverso le complessità finanziarie, aiutandoli a pianificare il futuro in modo sereno".



Un focus, quello sulla figura del consulente finanziario, che per Brugnoli era necessaria, sotto diversi punti di vista: "Spesso la nostra figura viene percepita con diffidenza dalle persone, in quanto sempre molto legata al fattore costo, al pagamento di una parcella, un po' come per l'avvocato. Ovviamente ogni realtà di banca-rete è diversa, ma uno dei punti cardine della

mia pubblicazione è anche cercare di sfatare questo mito, di parlare della consulenza nelle sue varie sfaccettature e di sdoganare certi pensieri mistici dietro a questa figura. Poi, ovviamente, ci sono fattori indipendenti da tutto per la buona riuscita di una relazione lavorativa tra professionista e cliente, come l'empatia e la fiducia che si possono venire a creare nel tempo".

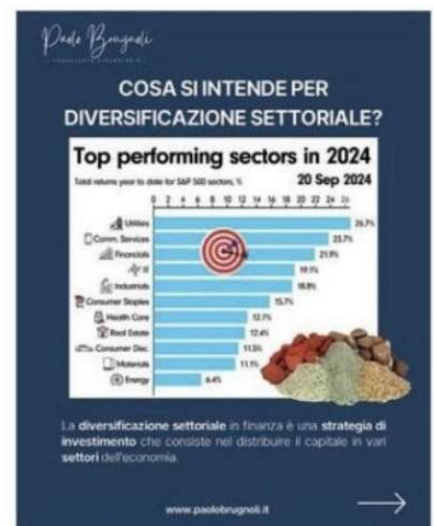
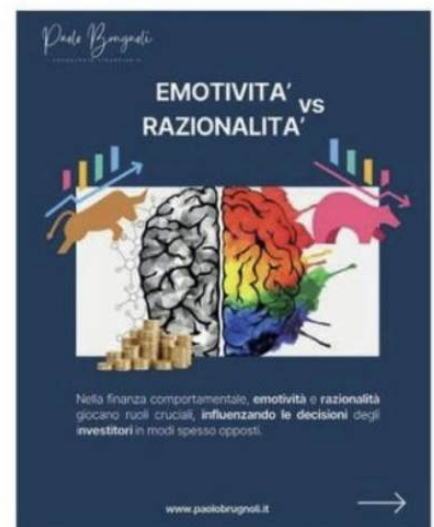
Da qui, l'idea di mettere nero su bianco le proprie conoscenze e competenze acquisite negli anni: "L'idea di scrivere un libro nella mia testa c'era già da diverso tempo, ma soprattutto nasce per spiegare al meglio che cosa fa un consulente finanziario, in modo estremamente semplice e fruibile. Su internet

Nell'opera vengono toccati vari temi, come per esempio la cointeressenza, l'educazione finanziaria o il passaggio della ricchezza tra diverse generazioni di una famiglia

è pieno di volumi che spiegano come diventare un professionista del genere, ma pochissimi invece raccontano quale è, in concreto, il suo ruolo. Per questo ho deciso di scriverne uno che si focalizzasse interamente sul lavoro di questo professionista, sulla sua importanza e sul valore aggiunto che può dare ai clienti”, racconta Brugnoli.

Varie tematiche

“Il mercato attualmente richiede la presenza del consulente finanziario, e la chiederà sempre di più. All'interno del libro vengono toccati vari temi, partendo dalla mia esperienza e passando per tutti i cambiamenti occorsi al mondo bancario, fino ad arrivare a tematiche più specifiche, come la cointeressenza, l'educazione finanziaria, il passaggio di ricchezza a livello generazionale, le problematiche che possono andare a intaccare il patrimonio di una famiglia, la programmazione patrimoniale, la crescita di capitale e molto altro”, dice il professionista. Ma quali sono gli obiettivi del libro? “Nel mondo in cui viviamo oggi, purtroppo, se non sei online, presente e visibile, non esisti. Nonostante sia già fondatore del canale social **SemplicementeFinanza**, dove condivido pillole finanziarie e tratto i principali argomenti del



settore, quello che ho voluto fare è stato uscire allo scoperto ancora di più, mettendoci la faccia, sia perché mi piacerebbe essere riconosciuto e riconoscibile, creandomi una mia identità personale al di fuori

della realtà per cui lavoro, sia perché l'educazione finanziaria è importantissima e per arrivare a conoscerla è necessario partire dalle basi”.