

Alessandro Gallo



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome: Alessandro
Cognome: Gallo
Luogo e data di nascita: Milano, 15 Aprile 1973
Indirizzo: Via 11 Settembre 2001, n°12 Pradamano (UD)
Mobile: 3398500212
E-Mail: ale.gallo1@gmail.com
Nazionalità: Italiana
Stato Civile: Coniugato

ESPERIENZE LAVORATIVE

2000/2015

Settore:

Consulenza di direzione, organizzazione e formazione Banking, Insurance & Finance

Ruolo:

- ✓ Amministratore Unico società di consulenza strategica e formazione
- ✓ Consulente strategico esperto in pianificazione patrimoniale presso intermediari finanziari, family office e studi professionali
- ✓ Client e Project Leader di società di consulenza e formazione
- ✓ Formatore area legale, fiscale, finanza, previdenza, assicurazione
- ✓ Progettista modelli formativi e sistemi di formazione a distanza
- ✓ Responsabile progetti di certificazione EFPA e Certificazione Italiana Pension Planner

Partner (Società di consulenza e istituti di ricerca):

- | | |
|--|-----------|
| ✓ IRSA (Istituto per la ricerca e lo sviluppo delle assicurazioni) | 2000/2005 |
| ✓ MAMY'S FOS (Family office e società di consulenza finanziaria) | 2005/2009 |
| ✓ ABI FORMAZIONE (Associazione Bancaria Italiana) | 2005/2010 |
| ✓ IAMA CONSULTING (Società di consulenza e formazione assicurativa) | 2006/2014 |
| ✓ ANTARES (Società di consulenza e formazione finanziaria) | 2008/2014 |
| ✓ PROFESSIONE FINANZA (Società di consulenza e formazione finanziaria) | 2008/2014 |
| ✓ FOSEMA (Società di formazione manageriale) | 2009/2010 |
| ✓ VALUE & STRATEGIES (Società di consulenza strategica e formazione) | 2015/2015 |

Principali clienti (Istituzioni finanziarie e assicurative):

BANCA FIDEURAM, SANPAOLO INVEST, ALLIANZ BANK, BANCA MEDIOLANUM, CREDEM, BANCA EUROMOBILIARE, UBI PRIVATE INVESTMENT, FINECO BANK, ANASF, UBS, UNICREDIT PRIVATE BANKING, CREDEM PRIVATE BANKING, MPS FAMILY, GRUPPO INTESA SANPAOLO, GRUPPO UBI, GRUPPO CREDEM, EURIZON, GRUPPO MONTE PASCHI DI SIENA, BANCA POPOLARE DI MILANO, BANCA POPOLARE DI VICENZA, SCHRODERS, BNP PARIBAS, CASSE DI RISPARMIO, BANCHE POPOLARI, ALLIANZ, UNIPOL, CATTOLICA, ITALIANA, AURORA, ALLEANZA ASSICURAZIONI, INA, AXA, LLOYD ADRIATICO, AVIVA, ZURICH, FATA, SARA.

Partner di progetto (Istituti e associazioni):

Università (BOCCONI, LIUC, LUSPIO...) ANIA (Associazione Nazionale Imprese di Assicurazione), ABI (Associazione Bancaria Italiana), EFPA, ANASF, UEA (Unione Europea Assicurazioni), AIBA (Associazione Italiana Broker di Assicurazione), AIFO (Associazione Italiana Financial Family Officer), Ordine dei Commercialisti, Notariato, Associazioni industriali.

COMPETENZE SVILUPPATE

Formatore area legale e fiscale

2000/2015

Principali tematiche: Passaggio generazionale dei beni e delle aziende, Strategie di protezione patrimoniale, Trust, Vincoli di destinazione, Fiscalità della pianificazione patrimoniale di famiglie ed imprese, Indagini finanziarie, Accertamenti sintetici, Scudi fiscali e voluntary disclosure.

Formatore area finanza

2000/2015

Principali tematiche: Wealth Management, Family Office, Behavioral Finance, Psicologia del rischio, Scenario macroeconomico, Analisi tecnica e fondamentale, Teoria di portafoglio, Asset allocation, Tassazione delle rendite finanziarie, Esame CONSOB Promotori Finanziari, Certificazione EFA, MiFiD, Credit crunch, Modelli di consulenza e pianificazione finanziaria.

Formatore area assicurativa

2000/2015

Principali tematiche: Gestione del rischio nel ciclo di vita, Tutela dell'economia familiare, Modelli di pianificazione assicurativa, Risk management aziendale, Esame Albo Agenti, Rami vita e danni, Diritto assicurativo, Fiscalità prodotti assicurativi, Economia comportamentale applicata alla psicologia del rischio, Alta Formazione Agenti.

Formatore area previdenziale

2000/2015

Principali tematiche: Sistema previdenziale pubblico, complementare ed integrativo, Casse autonome liberi professionisti, Fiscalità dei prodotti di tutela e previdenza, Strategie e modelli di pianificazione previdenziale, Tfr impact privati e imprese, Specialisti Previdenziali, Comparazione prodotti previdenziali, Marketing previdenziale, Strategie di gestione della clientela, Consulenza previdenziale ai dipendenti, alle aziende e ai self-employed.

Formatore area manageriale

2004/2015

Principali tematiche: Empowerment e coaching su tematiche di sviluppo personale, Leadership, Team building, Change management, Project e Time Management, Motivazione, PNL, Vendita e comunicazione persuasiva, Negoziazione, Formazione formatori (tecniche e strumenti per la gestione d'aula), Tecniche di scrittura professionale, Retorica e persuasione, Storytelling.

Consulente strategico

2000/2015

Amministratore Unico, Client e Project leader società di consulenza strategica e formazione, Disegno e progettazione strumenti e metodi di pianificazione patrimoniale, Creazione servizi di Family Office presso istituzioni finanziarie, Analisi del posizionamento competitivo e dell'organizzazione delle Banche del segmento Private, Consulenza strategica di posizionamento nel mercato italiano di gruppi finanziari internazionali, Project Leader Operazione ECO - Estratto Conto Previdenziale e Operazione Semestre di silenzio per gruppi bancari.

Progettista modelli formativi e sistemi di formazione

2000/2015

Ideazione, progettazione, vendita e gestione di sistemi di formazione per l'esame CONSOB Promotori Finanziari, Albo Agenti di Assicurazione, Certificazione EFA (European Financial Advisor) e CCPP (Consulenti in Pianificazione Previdenziale), Modelli di certificazione professionale in collaborazione con istituzioni e università, Metodologie formative, Percorsi di formazione e-learning e tutoring.

Consulente finanziario presso family office indipendente e studi professionali

2005/2015

Servizi di Multiple Family Office - Gestione e monitoraggio del patrimonio integrato - - Gestione e consulenza strategica delle aziende familiari - Analisi preliminare dell'efficienza fiscale - Studio di fattibilità per operazioni di trust, Consulenza strategica per la pianificazione successoria e la protezione patrimoniale.

INTERVENTI IN CONVEGNI E ARTICOLI

Asset protection planning (Ordine dei commercialisti dal 2010 al 2015), Accertamenti sintetici e trasferimenti di ricchezza (Ordine dei commercialisti e Notariato dal 2010 al 2015) “Il passaggio generazionale dei beni” (PNP PARIBAS, FINECO, ALLIANZ BANK, BANCAEUROMOBILIARE, CREDEM, BANCA FIDEURAM, dal 2010 al 2015); La famiglia Fiscale (ANASF DAY); “La gestione dei grandi patrimoni familiari” (Schroders - Milano 2009) “Anatomia di una crisi annunciata” (AIFO - Milano 2008); “Il recepimento delle MiFID in Italia: il nuovo scenario della consulenza finanziaria indipendente” (AIFO) Milano 2007; “TFR IMPACT” effetti della riforma previdenziale sulle PMI e sulle Grandi Imprese (Ordini dei Commercialisti e Associazioni industriali - 2007); Working progress “Lo scenario della intermediazione assicurativa: dal modello comunitario ai modelli nazionali” (Università BOCCONI - Milano 2004); “La Certificazione professionale e le nuove regole dell’intermediazione assicurativa” (Gruppo Axa -Taormina 2005); “Standard Professionali per l’Intermediazione assicurativa” e “Il nuovo mercato della previdenza complementare”(IRSA/ANIA - Milano 2004)

Pubblicazione articoli su tematiche relative alla pianificazione patrimoniale, al family office, ai modelli di formazione, attualità finanziaria e previdenziale su testate specializzate (Advisor, Vision, MyAdvice, Family officer, IRSA Informa...)

Gestione Blog “Patrimoni di famiglia” per la community di PF della rivista Advisor (Advisor professional).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2004 Certificazioni professionali IRSA: “Formatore”, “Progettista didattico”, “Client Leader”
- 2001 Iscrizione all’Albo Unico Nazionale dei Promotori Finanziari
Master in finanza e vendita conseguito con Finanza & Futuro Banca
Laurea in Giurisprudenza Università degli Studi di Messina (105/110)
- 1992 Diploma di Ragioniere

CAPACITA' LINGUISTICHE, INFORMATICHE E PERSONALI

Lingue:

Inglese e francese (discreta capacità di lettura, scrittura ed espressione orale)

Informatica:

Office (ottimo utilizzo di tutte le applicazioni) e scrittura professionale (relazioni, report, presentazioni, studi di fattibilità, articoli, documenti d’offerta)

Personali:

Leadership, team building, negoziazione, mediazione, proattività, pensiero analitico e sistemico.

Attitudine alle vendite complesse e orientamento al risultato.

Alessandro Gallo