

MICHELE GALLANTI

Consulenza finanziaria

indipendente

Investi l'utile per

- ➔➔ *pagare meno tasse*
- ➔➔ *avere più entrate a fine anno*
- ➔➔ *ottenere più liquidità a fine attività*



MICHELE GALLANTI
CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO



MICHELE GALLANTI
CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO

INDICE

Io imprenditore	04
1. Chi sono	08
2. La consulenza finanziaria indipendente	16
Gli strumenti finanziari	20
3. Come funziona	28
4. Perché scegliermi	34



IO IMPRENDITORE

***Cosa vuol dire
essere imprenditore?***

Non è una cosa adatta a tutti, non è facile (specialmente in Italia), comporta enormi rischi e responsabilità. Sicuramente quando avrai iniziato **qualcuno ti avrà detto che eri matto**, ma chi te lo faceva fare, e così via.

E probabilmente succede di nuovo ogni volta che progetti di ingrandirti, di crescere, di arrivare più in alto.

Ma tu non ti fermi:

hai scelto di essere un imprenditore, perché **sei un imprenditore: hai una visione,** un progetto da portare avanti.

Tuttavia...

sai benissimo che è tutt'altro che facile: **il campo di battaglia del mondo reale è duro.**



- ➔➔ *Burocrazia*
- ➔➔ *Tasse da pagare*
- ➔➔ *Dipendenti da soddisfare*
- ➔➔ *Investimenti da fare*
- ➔➔ *Bilanci da far quadrare*

Mandare avanti un'azienda significa affrontare **una sfida ogni giorno**, e gli avversari sembrano essere molti più degli alleati.

Pensa allo **Stato**: in teoria, dovrebbe essere il tuo primo alleato in questa battaglia, e invece...

»» le **tasse** sono **infinite**
e sempre più alte

»» gli **investimenti** ogni giorno
più **complessi e rischiosi**

E poi, c'è un **grosso problema**:
*come fai a sapere che stai
facendo le scelte migliori e
che non stai buttando un sacco
di soldi in pasto alle banche?*

*Non puoi... Se non
hai gli strumenti giusti.*

Ma, per fortuna,
sei ancora in tempo: **gli**
alleati giusti esistono, e
sono pronti ad aiutarti!

*Io sono Michele Gallanti, e **sono un
consulente finanziario autonomo
per imprese e imprenditori**, con
l'obiettivo di guidarti nella scelta
del miglior investimento per la tua
azienda, e per il tuo futuro.*

Nelle prossime pagine,
oltre a scoprire chi sono
e cosa faccio nel concreto,
entrerai nel mio mondo.

Devo quindi avvertirti:

se pensi di essere in grado di gestire le finanze perfettamente e in maniera autonoma, o sei convinto che affidare il tuo utile alla banca sia la scelta migliore per te, **puoi chiudere qui questa guida.**

Se, invece, **stai cercando una soluzione a problemi** che non riesci ad affrontare da solo, e oltre al tuo commercialista **vuoi una figura professionale specializzata** in risparmi e rendimenti,

io sono la persona giusta per te.



Benvenuto: iniziamo.





1. CHI SONO

CHI NON SONO

Prima di parlare del mio lavoro e di cosa faccio, voglio mettere in chiaro

»» **cosa non faccio**

»» **chi non sono**

sia per evitare di darti false speranze, sia perché è bene -

quando si tratta di affidarsi a qualcuno per la gestione di una parte di patrimonio - conoscere a fondo la sua etica e visione del mondo.

Ecco quindi, **cosa non sono e cosa non farò mai per te.**

NON SONO UN TRADER

e **non ti faccio perdere i risparmi di una vita** investendoli in strategie e operazioni mirabolanti di borsa.

NON SONO UN GURU DI MARKETING ONLINE

e **non ti insegno le tecniche segrete per volare a Dubai** nel giro di un mese senza dover più lavorare grazie al mio servizio magico.

NON LAVORO CON LA BLOCKCHAIN

e **non mi servo di criptovalute** come bitcoin per aumentare i tuoi guadagni.

Cosa mi distingue da queste figure?

→» **Trasparenza:**

sei sempre **informato di ogni mia mossa**, e conosci a menadito tutti i miei movimenti. Ovviamente, prima di optare per un investimento **l'ultima parola sarà sempre la tua.**

→» **Sicurezza:**

la mia operatività deve obbligatoriamente sottostare a **regole e procedure** rigide imposte da autorità di vigilanza come la **CONSOB**, che tutela i risparmiatori e gli investitori, assicurando la maggior trasparenza possibile alle operazioni di mercato.

→» **Appartenenza:**

sono iscritto all'associazione di categoria **NAFOP**, e ho sottoscritto una **polizza assicurativa**. Trovi tutto a pagina 35.

Ma questo è solo il primo punto di differenziazione:

il secondo è **il mio ruolo...**

Il terzo, **la mia mission.**





CHI SONO

Ciao, io sono **Michele Gallanti**,
e sono un **Consulente
Finanziario Autonomo** per
imprese e imprenditori.

Sono nato e cresciuto nell'azienda di famiglia fondata nel 1971 da mio padre, la *Confezioni Gallanti & Gualandri S.R.L.*, principale fornitrice della Levi's per il prodotto "pantaloni Italia"

Cresciuto nell'imprenditoria italiana, passavo le mie estati in azienda, seguendo dapprima la parte finale della produzione, per poi passare - una volta diplomato - alla parte amministrativa.

Purtroppo, spesso le storie belle prima o poi finiscono, e infatti, a causa della crisi di settore di fine anni '90, la *Confezioni Gallanti & Gualandri S.R.L.* viene chiusa.

Tuttavia...

Mio padre, da cui ho **ereditato l'abilità e la passione per il mondo finanziario e gli investimenti**, aveva già aperto una seconda attività: *Immobiliare Gallanti S.r.l.*

Mentre mio padre si occupava principalmente della gestione dei cantieri, io ho iniziato a interessarmi della **gestione degli appartamenti** nostri e per conto terzi.

L'Immobiliare Gallanti ancora oggi è presente e opera nel territorio e, nel 2007, è nata una terza azienda, la *X-Light Illuminazione S.r.l.*, che si occupa della produzione di apparecchiature a led per l'industria della refrigerazione e del mobile. Ho lavorato anche qui, **spinto dalla passione per il settore produttivo.**

Ma ciò che più mi piace e affascina è **la finanza**: per questo da fine anni '90 mi sono interessato agli **investimenti e al mercato in generale.**

Ho studiato e approfondito, fino a quando non ho deciso di fare l'esame per diventare **Consulente Finanziario Autonomo.**

Da lì si è aperto questo capitolo, che unisce la mia preparazione alla mia esperienza,

il connubio che mi permette di **per poter offrire un servizio esclusivo agli imprenditori che si affidano a me,**

grazie a **nozioni** che

»» *un imprenditore di solito non conosce*

»» *un consulente non sa di poter offrire.*

Cos'è un Consulente Finanziario Autonomo



Il *Consulente Finanziario Autonomo (CFA)* è la **figura professionale** che ti guida nella scelta degli investimenti migliori per la tua azienda al pari di una banca, ma a differenza di quest'ultima, lo fa con l'**unico obiettivo di coltivare solo i tuoi interessi**. Ciò ti permette - sul lungo periodo - di **risparmiare migliaia di euro** che finirebbero nelle casse della stessa banca e dello Stato.

Non è trading, non è truffa, non è nero: sono investimenti che le banche non ti consigliano - perché hanno conflitto d'interesse e quindi non ci guadagnerebbero - e lo Stato non ti suggerisce - perché incasserebbe meno tasse.

Ecco perché, quindi, dovresti sceglierli.

Il mio obiettivo?

Riuscire a farti ottenere,
tramite **investimenti interni mirati**,

quella **liquidazione giusta e congrua creata dalla tua impresa, per riposarti e goderti la vita dopo anni di sacrificio.**



Vuoi saperne di più?

Contattami: insieme fissiamo
una **consulenza gratuita**
e **senza impegno** in cui

- ➡➡ ci conosciamo
- ➡➡ analizzo la situazione
finanziaria della tua azienda
- ➡➡ ti suggerisco i prossimi step
da fare, se decidi di affidarti a me

Sei pronto a guadagnare...
E a non regalare tutti i tuoi risparmi
alle casse dello Stato e alle banche?



388 151 1905



info@michelegallanti.com



2. LA CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

Cos'è la consulenza finanziaria indipendente?

Con consulenza finanziaria si intendono tutte le indicazioni fornite da un professionista del settore

che aiutano a stabilire i corretti asset, tenendo conto della situazione economica dell'investitore e degli obblighi normativi con un unico scopo: fare l'interesse del cliente.

In poche parole,

tramite la consulenza finanziaria

fornita da un professionista **puoi**

accedere a strumenti finanziari ideali per

»» **le tue esigenze**

»» **le tue conoscenze**

»» **la tua propensione al rischio**

»» **la salvaguardia del tuo patrimonio**

e pensati apposta per farti guadagnare più di quello che investi e mirati – nel lungo periodo – a non regalare tutto alle casse dello Stato e alle banche.

Non preoccuparti: non sostituisco

il tuo commercialista, anzi!

Il mio obiettivo è quello di

lavorarci insieme, per fornirti

una **visione a 360°** sia da un

punto di vista fiscale che finanziario,

con l'obiettivo di **farti guadagnare fino**

all'ultimo centesimo che ti spetta.

LA CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

Si potrebbe pensare che l'Italia sia **molto indietro sotto questo aspetto.**

Tuttavia, è in corso una **vera e propria rivoluzione** avviata negli ultimi anni dalla consulenza finanziaria indipendente (CFA), di cui faccio parte.

Nel 2018 è stato **creato un albo** a cui hanno aderito centinaia di consulenti con vincolo di mandato dalle banche, che hanno lasciato la “dipendenza” dalla stessa per essere indipendenti e non avere vincoli.

Per **i consulenti che lavorano con mandato**, infatti, è **inevitabile** trovarsi a dover **proporre ai clienti prodotti inefficienti e poco indicati**, che fanno guadagnare di più alla casa madre.

Ma allora perché tutti, in questi anni, si sono sempre affidati alle banche?

La risposta, in realtà, è **molto semplice:**

le **banche** sono l'unico **organo istituzionale** che ti permette di investire,

e l'unico **posto in cui dovresti trovare professionisti competenti.**

È un po' come dire “*perché compri la frutta al supermercato?*”

Perché è quello il luogo in cui fai la spesa. In più, sei da sempre abituato a comprare lì frutta e verdura, e non ti poni sempre problemi come *da dove arriva?*

ma se la pagassi meno
comprandola dal produttore
o dal fruttivendolo?

Tuttavia...

**Gli agricoltori e
i fruttivendoli
esistono.**

Ecco, io sono
quella figura
professionale che
ti suggerisce dove
comprare la frutta
più buona che costa
meno, quale azienda
agricola scegliere.

**Bypasso la grande
distribuzione per
farti arrivare
là dove poche
persone sanno che
si può comprare,
e risparmiare.**

Ovvero, nel mio
caso mi assicuro di

suggerirti l'investimento
migliore per guidarti
verso il guadagno:

➡➡ **ti ascolto**

➡➡ **analizzo a
fondo le tue necessità**

➡➡ **ti indirizzo verso
l'investimento più
adatto per raggiungere
il tuo obiettivo.**

**Il consulente finanziario
indipendente**, oggi, è quella
figura specializzata che
si concentra solo su di te,
che può attingere a una
infinità di strumenti finanziari.

Un **impiegato** di banca
o consulente finanziario
mandatario, al contrario, sono
**obbligati a promuovere solo i
prodotti gestiti dalla banca o
dal fondo da cui dipende.**



GLI STRUMENTI FINANZIARI PRINCIPALI

Ce ne sono di diversi tipi, ognuno con un diverso obiettivo: **magari ne conosci già alcuni**, di altri hai già sentito parlare... ma non sempre questo significa che tu sappia, da solo, sfruttare al massimo il loro potenziale o scegliere quelli migliori per te.

L'INVESTIMENTO NON È SICURO AL 100%



L'investimento non può mai essere sicuro al 100%, in quanto **dipende da infinite variabili.**

Io sono obbligato per legge a garantire la massima trasparenza e i massimi risultati, sottoponendoti in primis il **questionario Mifid II.**

La Mifid II è una **normativa** varata **a tutela dell'investitore** che tiene conto del suo livello di conoscenza finanziaria, della sua situazione patrimoniale e reddituale, per definirne la propensione al rischio.

Mi obbliga, quindi, a proporti solo quegli investimenti adeguati e appropriati al tuo profilo.

Ecco perché uno dei miei compiti è quello di **ricercare e analizzare le strategie ed opportunità per te**, in modo da poter avere dalle banche tutto quello che serve per lavorare al meglio, ma **a condizioni il più vantaggiose possibile.**



Un esempio?

Se richiedi un finanziamento **io mi adopero per trovare la banca che è specializzata in quel servizio** e può **offrire un tasso più conveniente.**





Business Summary

Year	Revenue	Profit
201x07	\$12,178.15	\$1,479.34
201x08	\$14,796.34	\$1,485.85
201x09	\$18,783.22	\$2,410.25
201x10	\$24,238.14	\$2,428.14
201x11		
201x12		



I 4 PRINCIPALI STRUMENTI FINANZIARI



che tutti conoscono... ma che non sanno davvero sfruttare.

→» **Azioni:**

Si tratta di uno **strumento non complesso**, che permette all'investitore di diventare socio a tutti gli effetti della società, guadagnando attraverso la crescita e dalla capacità di generare utili.

→» **Obbligazioni:**

Le obbligazioni sono **suddivise in 2 macro categorie:** obbligazioni **governative** (quali bond o btp o bund, in base alla nazione emittente) oppure **corporate**, che sono quelle emesse dalle società private.

L'emittente che necessita di denaro per fare investimenti si rivolge ai risparmiatori dando la possibilità a questi di prestare importi prestabiliti, per un lasso di tempo in cambio di una cedola o tasso d'interesse corrisposto ogni anno.

Anche in questo caso si ha la possibilità di guadagnare anche sul prezzo dell'obbligazione.

→» **Fondi comuni:**

I **fondi comuni** sono strumenti finanziari **nati per semplificare** la vita all'investitore.

Se utilizzi azioni e obbligazioni nel tuo portafoglio, non solo devi conoscere lo strumento, ma devi avere anche una strategia di investimento che comporta la scelta dell'azione migliore in un determinato periodo storico e di mercato.

Il fondo, invece, è una **società che ha già le idee chiare su che cosa e come investire**, solo che non ha i capitali. Da dove li prende?

Dagli investitori.

➔➔➔ **ETF (Exchange Traded Funds):**

Anche questi **sono una sorta di fondo**, ma con **costi molto più contenuti** e scambiati come se fossero azioni.

Va ad acquistare tutte le azioni di un indice, con le giuste proporzioni, e suddivide tutto il portafoglio in piccole quote scambiate nei mercati come se fosse un'azione.

Questi sono gli strumenti principali che si utilizzano maggiormente nella consulenza per la gestione di portafogli.

La scelta di quale strumento utilizzare è in funzione delle tue richieste e del risultato della Mifid II, oltre agli obiettivi che vuoi raggiungere.

Ma perché dovresti chiedere a me e non direttamente alla banca?

Perché **la banca ti consiglierà i suoi stessi strumenti**, quelli dai quali lei trae - giustamente - un profitto.

Io invece ti consiglio cosa è meglio per TE, scegliendo dal “catalogo” di tutte le banche.

Essendo indipendente, se dopo la mia ricerca scopro che per te è più profittevole investire nel fondo della banca X e nelle obbligazioni proposte da banca Y, **non avrò problemi ad aiutarti a diversificare**, laddove la banca X ti proporrebbe invece solo investimenti di banca X e la banca Y solo investimenti in banca Y.

		BANCHE E ASSICURAZIONI
Assenza di conflitti di interesse e trasparenza totale	✓	-
Fornisce una consulenza indipendente	✓	-
Gli obiettivi del cliente sono gli stessi del consulente	✓	-
Accesso totale a tutti gli strumenti d'investimento	✓	-
Unico referente anche per patrimoni suddivisi in diversi istituti	✓	-
Minimizzazione dei costi di investimento e di negoziazione	✓	-
Necessità di vendere strumenti finanziari	-	✓
Costi impliciti elevati o presenza di costi occulti	-	✓
Costi di ingresso e uscita degli investitori	-	✓

Vuoi saperne di più?

Contattami: insieme fissiamo
una **consulenza gratuita**
e **senza impegno** in cui

- ➡➡ ci conosciamo
- ➡➡ analizzo la situazione
finanziaria della tua azienda
- ➡➡ ti suggerisco i prossimi step
da fare, se decidi di affidarti a me

Sei pronto a guadagnare...
E a non regalare tutti i tuoi risparmi
alle casse dello Stato e alle banche?



388 151 1905



info@michelegallanti.com



3. COME FUNZIONA

Prima regola: **personalizzazione.**

Non c'è una formula magica per tutti. Prima di proporti qualsiasi cosa, **devo studiare e analizzare a fondo la tua impresa**, e capire le TUE specifiche necessità e possibilità.

Ad esempio, una delle **prime distinzioni** da fare è quella relativa al **tipo di impresa**: *vendi un prodotto o un servizio?*

Un'azienda di **produzione prodotti**, infatti, avrà bisogno di utile da reinvestire in

»» *macchinari*

»» *produzione*

e di più tempo per arrivare a quella che io chiamo *fase 3* (e di cui ti parlo tra poco).

Un'**azienda di servizi**, al contrario, potrà usufruire di una strategia d'investimento differente, più diretta.

In secondo luogo, è **fondamentale porsi la domanda**

Qual è l'obiettivo e quando si raggiunge?

L'obiettivo è quello di **dare valore all'azienda**, considerandola un investimento, e non solo

un'attività che permette all'imprenditore di lavorare.

In questo modo, tu imprenditore ti garantisci uno stipendio superiore alla media.

In una fase storica in cui non esiste il ricambio generazionale, dove gli artigiani e commercianti spariscono, **il mio lavoro** è volto a **sfruttare gli investimenti e gli utili** che anche una piccola impresa genera, per **dare valore all'impresa** stessa e consentire all'imprenditore di garantirsi una buonuscita, quella **liquidazione giusta e congrua per riposarsi e godersi la vita dopo anni di sacrificio.**

Vediamo ora come si fa!

LE TRE FASI



→» **FASE 1:**

in questa prima fase **analizzo la tua azienda**, il tuo core business e il tuo ciclo produttivo.

Devo conoscere l'esposizione nei confronti degli istituti di credito, quanti sono gli utili lordi dell'azienda e quanto può essere reinvestito.

Mi interessa sapere quanto è ritenuta sicura e solvente l'azienda agli occhi delle banche.

Tutto questo mi serve **per elaborare il mio piano d'intervento: il Piano Di Guadagno.**



→» **FASE 2:**

questa fase, che varia nella durata da azienda a azienda, **è la fase operativa, di investimento.**

Periodicamente - quando si accumula liquidità in cassa e in collaborazione con l'amministrazione (commercialista e ragioneria) - si faranno acquisti di strumenti finanziari che andranno a creare e incrementare il nostro portafoglio e le nostre immobilizzazioni finanziarie.

Contestualmente, **andremo a utilizzare il nostro portafoglio come garanzia presso le banche.** In questo modo

»» **avremo liquidità** da utilizzare **nel ciclo produttivo**

»» **abbatteremo** i tassi d'interesse passivi, quindi **i costi**



»» **aumenteremo** il nostro merito creditizio, ossia **il valore della tua azienda**

L'obiettivo di questa fase è quello di raggiungere la copertura totale dei nostri fabbisogni di capitali con le nostre risorse, offrendo garanzie sicure agli istituti di credito.

In questo modo attingiamo al credito in modo attivo e non subiamo le condizioni delle banche.

→»» **FASE 3:**

Il fulcro di questa fase è l'**iniziare a investire utile extra**, quei guadagni che rimarranno in azienda e che con l'effetto leva investendo in **azioni, obbligazioni, etf o fondi innescheranno un boost di crescita dell'impresa.**

Non sfrutteremo più la leva finanziaria ma **la pex**, quindi un'**agevolazione fiscale conosciuta da pochi** e sfruttata da pochissimi.



COS'È LA PEX

La PEX è un regime di agevolazione fiscale previsto dalla normativa italiana (Art. 87 del TUIR (Testo Unico Imposte Redditi)) che dà la possibilità a tutti gli investitori quali aziende e partite IVA di **ridurre del 95% l'imponibile su cui calcolare l'imposta del 26%**, ma solo sui guadagni corrispondenti alle plusvalenze.

La PEX è un **potente vantaggio fiscale** sempre utilizzabile, ma solo **se si investe in determinati strumenti finanziari.**

Vuoi saperne di più?

Contattami: insieme fissiamo
una **consulenza gratuita**
e **senza impegno** in cui

➡➡ ci conosciamo

➡➡ analizzo la situazione
finanziaria della tua azienda

➡➡ ti suggerisco i prossimi step
da fare, se decidi di affidarti a me

Sei pronto a guadagnare...
E a non regalare tutti i tuoi risparmi
alle casse dello Stato e alle banche?



388 151 1905



info@michelegallanti.com





4. PERCHÉ SCEGLIERMI

In pratica: ***vuoi smettere di pagare tasse inutili, quando gli stessi soldi puoi investirli nella tua azienda?***

(e intanto aumentarne valore e capitale)

Ecco perché **ti serve un consulente finanziario autonomo.**

So che ora ti starai chiedendo...

“Perché dovrei fidarmi di Michele Gallanti?”

LA MIA GARANZIA



Se chiedessi a un avvocato quale garanzia mi può dare, la risposta sarebbe che “è iscritto all’ordine”, allo stesso modo di un medico.

Ecco, **l’ordine è un aspetto fondamentale che distingue un professionista abilitato come me**, da chi propone investimenti o strategie di guadagno facile sul web.

Non basta infatti conoscere la finanza o gli strumenti finanziari per **poter offrire un servizio adeguato** ai clienti, ma serve farlo rispettando le normative di legge, tutelando i clienti e tutto quello ciò che è obbligatorio per svolgere una professione gestita e controllata da un albo istituzionale.

Ecco perché sono iscritto all’albo dell’OCF (Organismo dei Consulenti Finanziari) con matricola n° 633837 delibera n° 2401 del 07/02/2024.

Inoltre, sono iscritto all’associazione di **categoria NAFOP**. Obbligatorio per mantenere l’iscrizione all’albo è stipulare una **polizza assicurativa annuale** per la **copertura di**

**danni patrimoniali causati da mia negligenza
per importi di 1.000.000 € per sinistro
e fino a 1.500.000€ per operazioni
aggregate nell'anno di copertura.**

Questa polizza copre anche i danni
che riguardano la **violazione della
privacy o perdita di dati sensibili,
per importi fino a 100.000 €.**

Non da ultimo, **il consulente abilitato
OCF è obbligato ad aggiornarsi ogni anno,**
con almeno 60 ore di formazione su tutti
gli argomenti attinenti l'attività.



Ma non solo:
con la mia
consulenza finanziaria

→» **Utilizzi la liquidità in eccesso per fare magazzino e approvvigionamento a costo zero:** investendo la liquidità in determinati strumenti, è possibile non solo annullare i costi degli interessi, ma anche approvvigionarsi con **sconti e agevolazioni.**

→» **Sfrutti l'interesse composto attraverso gli utili aziendali:** un'altissima percentuale di imprenditori considera la propria azienda solo come un lavoro e non come un investimento. Ogni anno preleva più di ciò che serve, paga le tasse e il rimanente lo reinveste per la

pensione, senza sapere che **reinvestendo tutto nell'azienda**

» non si pagano tasse

» sfrutti l'utile per generarne ulteriore

» ti **crei un capitale** importante negli anni, **che sarà la tua liquidazione o pensione**

→» **Aumento del merito creditizio:** con una gestione finanziaria professionale, è possibile aumentare il merito creditizio, il patrimonio netto dell'azienda e quindi relazionarsi con banche, istituti di credito, clienti o fornitori, con una **reputazione migliore e una forza economica importante.**

Vuoi saperne di più?

Contattami: insieme fissiamo
una **consulenza gratuita**
e **senza impegno** in cui

➡➡ ci conosciamo

➡➡ analizzo la situazione
finanziaria della tua azienda

➡➡ ti suggerisco i prossimi step
da fare, se decidi di affidarti a me

Sei pronto a guadagnare...
E a non regalare tutti i tuoi risparmi
alle casse dello Stato e alle banche?



388 151 1905



info@michelegallanti.com



MICHELE GALLANTI
CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO



MICHELE GALLANTI
CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO