

# Private Banking & Asset Management 2009

Post MiFid, Opportunita' e Soluzioni per la Gestione del Patrimonio degli Investitori

Milano

16 e 17 Febbraio 2009

## Perche' Partecipare:

- Per riflettere sulle opportunita' introdotte dalla direttiva MiFid
- Per acquisire gli strumenti fondamentali per accrescere il patrimonio degli investitori
- Per essere all'avanguardia sull'offerta di prodotti dal piu' tradizionale al piu' sofisticato
- Per applicare strategicamente le tecniche di fidelizzazione del cliente piu' efficaci
- Per acquisire gli strumenti per il posizionamento in un mercato globale
- Per avere dei fondamentali spunti di riflessione dal mercato estero

Conferenza Accreditata al Mantenimento della Certificazione €FPA Italia

## Key Benefits:

### Con l'esposizione di case studies esclusivi quali:

- Azimut Holding
- UBI Banca Group – BPCI Spa
- Gruppo Montepaschi
- Gruppo Banca Sella
- Credem Private Banking
- Intesa San Paolo Private Banking
- Credit Suisse Asset Management Funds SGR
- Banca Albertini SYZ & C.
- Gruppo BIM
- Banca Cesare Ponti

### Con la Presenza di Case Studies Internazionali Quali:

- Amas Bank – Switzerland

## Representative Sponsor:



## Media Partners:



## Conquistare il Mercato del Private Banking nel Difficile Periodo di Turbolenza Economica

Gestire il patrimonio dell'investitore italiano e aumentare le sue performance sono le sfide che il mercato chiede di raggiungere. In un momento travagliato di crisi economica gli assetti sulla gestione del cliente e sull'offerta di prodotti, subiscono mutamenti radicali. **marcus evans Italian Division** mette a confronto i grandi esperti per garantire agli interlocutori gli strumenti vincenti e la chiave del successo in un'arena Europea sempre piu' difficile e in forte competizione



## Chairman:

**Stefano Masullo**  
Segretario Generale  
**Assoconsulenza**  
Direttore Relazioni Esterne  
**Federico De Vittori SA**

## Il Nostro Panel di Esperti:

**Stefano Gaspari**  
Amministratore Delegato  
**MondoHedge**

**Paolo Martini**  
Responsabile Marketing e Formazione  
**Azimut Holding**

**Theo Delia-Russell**  
Executive Director – Head of Private  
& Institutional Clients  
**UBI Banca Group – BPCI SpA**

**Paolo Magnani**  
Responsabile Private Banking  
**Credem Private Banking**

**Angelo Deiana**  
Responsabile Mercato Private  
**Gruppo Montepaschi**

**Paola Musile Tanzi**  
Director of Banking and  
Insurance Department  
**SDA Bocconi**

**Silva Lepore**  
Responsabile Private Banking  
Private Banking delle Banche Reti  
& Banca Patrimoni Sella & C.  
**Gruppo Banca Sella**

**Antonello di Mascio**  
Responsabile Marketing  
**IntesaSanpaolo Private Banking**

**Matteo Bosco**  
CEO  
**Credit Suisse Asset Management  
Funds SGR**

**Giovanni Siciliano \***  
Responsabile Analisi Economica  
**CONSOB**

**Gian Paolo Gamba**  
Consigliere di Amministrazione  
**Banca Albertini Syz & C. S.p.A.**

**Stefano Piantelli**  
Responsabile Private Banking  
**Gruppo BIM**

**François Bloch**  
MBA/EMBA, dipl. Kaufmann "HF"  
CIO  
**Amas Bank (member of the  
Hinduja Group)**

**Andrea Enrico Ragaini**  
Direttore Generale  
Responsabile Private Banking  
**Banca Cesare Ponti**

\* soggetto a conferma finale

09:00 Registrazione

09:30 Benvenuto del Chairman e Apertura dei Lavori

**Stefano Masullo**  
Segretario Generale  
**Assoconsulenza**  
Direttore Relazioni Esterne  
**Federico De Vittori SA**

ANALISI E RIFLESSIONI SULL'ERA POST MIFID

09:40 **Opening address**

**Wealth Management: Centralità del Cliente, Personalizzazione e Standard di Comportamento**

- Applicare la MiFid da problematica operativa a standard di business
- Promesse al mercato e compliance aziendale: le richieste della MiFid
- Analisi e focus sulla centralità' del cliente come strategia vincente in un' arena Europea
- Studiare la personalizzazione dell'offerta attraverso lo studio degli standard di comportamento: processi e analisi

**Paola Musile Tanzi**  
Director of Banking and Insurance Department  
**SDA Bocconi**

10:20 **Case study**

**Private Banking e MiFid: Scenari Evolutivi e Nuove Opportunità di Business**

- L'impatto della MiFid sull'industria private: scenari evolutivi del mercato e nuove opportunità di business
- Approcci strategici, problematiche operative e nuove value proposition: il contratto di consulenza tra modello industriale e processi di personalizzazione
- Le forze in gioco: nuovi player e nuove strategie competitive in un contesto di forte competizione e modelli di pricing da rivedere
- MIFID e segmentazione della clientela tra finanza comportamentale e piattaforme tecnologiche di wealth management

**Angelo Deiana**  
Responsabile Mercato Private  
**Gruppo Montepaschi**

11:00 Caffè e Networking

IMPATTO MIFID E CRISI DEI MUTUI

11:30 **Case study**

**Private Asset Management: il Futuro del Private Banking**

- Principali impatti della MiFid
- Impatto della crisi dei mutui
- Quali strategie adottare: prodotti, modelli di servizio e branding

**Antonello di Mascio**  
Responsabile Marketing  
**IntesaSanpaolo Private Banking**

LO STATO DELL'ARTE NEL MERCATO DEL PRIVATE BANKING IN ITALIA

12:10 **Case study**

**L'Impatto della Consulenza nella Figura del Private Banker**

- Il Private Banker da gestore di titoli a gestore di relazione
- I risultati dell'indagine condotta dalla Commissione
- Quali trend di sviluppo
- La gestione delle risorse umane e la formazione per il successo nel private banking

**Paolo Magnani**  
Responsabile Private Banking  
**Credem Private Banking**

12:50 Pranzo

13:50 Caffè e Networking

Desidero ringraziare gli esperti che hanno collaborato per la produzione di questo evento, ed in particolare tutti i relatori per il loro supporto ed entusiasmo

**Anna Maria Arca**, Senior Conference Producer  
e-mail: [annamariaa@marcusevansuk.com](mailto:annamariaa@marcusevansuk.com)

14:30 **Case study**

**Private Banking e Reti Finanziarie: il Caso Azimut**

- La crisi del risparmio gestito in Italia
- Modelli distributivi, analisi di soddisfazione del cliente, innovazione dei servizi e sviluppi futuri
- Analisi del caso Azimut: caratteristiche distintive, analisi e osservazione dei risultati, strategie di sviluppo nel breve medio termine

**Paolo Martini**  
Responsabile Marketing e Formazione  
**Azimut Holding**

15:10 **Case study**

**Allineare le Strategie di Cambiamento dell'Istituto Bancario e del Private Banker ai Mutamenti Repentini del Mercato**

- Analisi dei processi di gestione nel private banking: esempi concreti
- Punti di forza da valorizzare: l'importanza fondamentale del private banker
- L'esempio concreto della Banca Cesare Ponti: strategie vincenti
- Previsioni nel medio lungo termine e focus sugli investimenti da affrontare

**Andrea Enrico Ragaini**  
Direttore Generale, Responsabile Private Banking  
**Banca Cesare Ponti**

15:50 Caffè e Networking

16:20 **Key note address**

**Il Dopo MiFid: I Cambiamenti del Mercato e le Evoluzioni dei Servizi di Consulenza**

- Il mercato della gestione della ricchezza dopo la direttiva Mifid: quali cambiamenti
- Gli assetti competitivi e l'impatto sull'industria nel periodo travagliato di crisi economica
- La consulenza d'investimento in Italia: lo stato dell'arte
- L'impatto della MiFid sul settore, un possibile freno?

**Giovanni Siciliano**  
Responsabile Analisi Economica  
**CONSOB**

(soggetto a conferma finale)

17:00 **Panel Discussion**

**Momenti di Riflessione e Previsioni sul Futuro del Private Banking: Sereno o Nuvoloso?**

- Comparazione delle esperienze sul campo
- Sessioni aperte
- Benchmarking

La Panel sarà moderata dagli speaker del giorno. Se i partecipanti volessero contribuire con suggerimenti alle tematiche, contattare [annamariaa@marcusevansuk.com](mailto:annamariaa@marcusevansuk.com)

17:40 Conclusioni della Giornata da Parte del Chairman

**Business development opportunities**

Does your company have services, solutions or technologies that the conference delegates would benefit from knowing about? If so, you can find out more about the exhibiting, networking and branding opportunities available by contacting our sponsorship division.

**Anastasios Cafaltis**, on +49 30 8906 1269  
E-mail: [AnastasiosC@marcusevansde.com](mailto:AnastasiosC@marcusevansde.com)

**Testimonials:**

"Trovo questa esperienza positiva e sarà mia cura utilizzare le notizie apprese e gli argomenti trattati all'interno dell'azienda per la quale lavoro. Grazie"

**Vincenzo Morgante**, Private Banker, **BCC di Roma**

"L'esperienza è stata molto positiva e l'argomento è stato molto sentito e interessante"

**Nadia Marcandetti**, Capo Area Private Banking, **Banca Sella**

08:30 Registrazione

09:00 Apertura della Seconda Giornata da Parte del Chairman

**Stefano Masullo**  
Segretario Generale  
**Assoconsulenza**  
Direttore Relazioni Esterne  
**Federico De Vittori SA**

ACCRESCERE, MASSIMIZZARE E GARANTIRE  
LE PERFORMANCE DELL'INVESTITORE

09:10 Case study

**Strategie di Fidelizzazione del Cliente: Consulenza Personalizzata per Sfidare la Competizione del Mercato**

- Oltre la Gestione Patrimoniale. Quali attività di consulenza
- Consulenza come attività strutturata e personalizzata sul cliente
- La consulenza assicurativa e previdenziale
- I servizi di consulenza in un'ottica Cross Border

**Silva Lepore**  
Responsabile Private Banking  
Private Banking delle Banche Reti & Banca Patrimoni Sella & C.  
**Gruppo Banca Sella**

09:50 Case study

**Essere Preparati a Gestire in Modo Soddisfacente le Esigenze del Cliente: dalla Richiesta di Liquidità ai Prodotti piu' Sofisticati**

- Overview sull'offerta del mercato per l'esigenza temporanea di liquidità
- Gli impatti sull'istituto erogatore ed equilibrio con l'investitore
- Soluzioni pratiche e analisi di casi pratici

**Matteo Bosco**  
CEO  
**Credit Suisse Asset Management Funds SGR**

10:30 Caffè e Networking

FINANCIAL PRODUCT TAX OPTIMIZATION

11:00 Case study

**Le Nuove Strategie di Investimento Fiscale Efficienti in Mercati Volatili**

- Il mix ottimale in contesti di mercati volatili (prodotti compensabili fiscalmente)
- La scelta dei prodotti finanziari fiscalmente efficienti
- Le strutture possibili per la clientela private
- Category Killer Product: private insurance e loro derivati

**Theo Delia-Russell**  
Executive Director – Head of Private & Institutional Clients  
**UBI Banca Group – BPCI SpA**

PRODOTTI STRUTTURATI E ESPERIENZE INTERNAZIONALI

11:40 International best practice

**The New "Ultimate" Generation of Structured Products: Amas Bank Case Study**

- Outperform your assets class under every market situation
- "Rainbow" structures- Weighting your distribution at maturity, based on highest performance
- Leverage of 250% on hedge funds with 100% capital guarantee
- Commodities, everything in your favour
- FX Notes, "Napoleon" is back for you
- "Toolbox" to evaluate your product on different market scenario
- Decomposition of a warrant with live pricing

**François Bloch** MBA/EMBA , dipl. Kaufmann "HF"  
CIO  
**Amas Bank (member of the Hinduja Group)**

\* Intervento Speciale in Lingua Inglese

12:20 **Lo Sviluppo della Finanza Islamica ed il suo Impatto sulle Attività di Private Banking e di Asset Management**

- Origini storiche e religiose
- Prospettive e sviluppo della finanza islamica
- Il sistema bancario islamico: leggi e regolamenti
- Il mercato finanziario islamico
- I principali termini finanziari islamici
- Banche commerciali, banche offshore, banche di investimento
- L'investimento in valori mobiliari nel mondo islamico
- Le emissioni di obbligazioni sharia compliant
- La finanza islamica ed i non musulmani
- Opportunità e vantaggi dell' investimento in strumenti sharia compliant

**Stefano Masullo**  
Segretario Generale  
**Assoconsulenza**  
Direttore Relazioni Esterne  
**Federico De Vittori SA**

13:00 Pranzo

14:00 Caffè e Networking

L'OFFERTA DI PRODOTTO TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE

14:30 Case study

**Prodotti e Servizi del Private Banking: Modelli di Business alla Luce Della Crisi Finanziaria Mondiale**

- Peculiarità dell'industria italiana del Private Banking e del risparmio gestito nell'attuale crisi: il valore creato dai gestori italiani e l'impatto dei costi per il cliente
- S.W.O.T. Analysis: punti di forza e di debolezza e rischi e opportunità dell'industria del Private Banking in Italia nell'attuale contesto macroeconomico e finanziario
- Prodotti e servizi per battere la crisi: come stabilizzare le performance per i clienti e i ricavi per la banca Private

**Stefano Piantelli**  
Responsabile Private Banking  
**Gruppo BIM**

15:10 Case study

**Hedge Funds e Investimenti Alternativi: Performance e Rendimento**

- Hedge fund singoli e fondi di fondi Hedge
- Diversificare il rischio all'allocazione del capitale per mantenere una bassa volatilità
- L'integrazione dei fondi Hedge nel portfolio di investimento

**Gian Paolo Gamba**  
Consigliere di Amministrazione  
**Banca Albertini Syz & C. S.p.A.**

15:50 Caffè e Networking

16:20 **Gli Hedge Fund nel Private Banking**

- Gli hedge fund nell'asset allocation della clientela private
- Le logiche di architettura aperta nel collocamento di hedge fund
- Le strategie e i prodotti hedge preferiti dai private banker
- Il trend del binomio hedge fund-private banking

**Stefano Gaspari**  
Amministratore Delegato  
**MondoHedge**

17:00 Panel Discussion

**Elementi Fondamentali e Criteri di Modernizzazione nel Mercato del Private Banking**

- MiFid: onere o opportunità?
- Problemi aperti con la sua introduzione
- Soluzioni da adottare nel breve periodo
- Benchmarking

La Panel sarà moderata dagli speaker del giorno. Se i partecipanti volessero contribuire con suggerimenti alle tematiche, contattare [annamariaa@marcusevansuk.com](mailto:annamariaa@marcusevansuk.com)

17:40 Conclusioni Finali da Parte del Chairman e Chiusura Lavori

## Booking line

Tel: 0044 (0) 20 3002 3278

Fax: 0044 (0) 20 3002 3016

www.marcusevans-italia.com

Venue confirmation will be forwarded to you one month prior to the conference

### IMPORTANT – Please do not remove or obscure the above label. It contains vital information

Code: A B C D F X UK-IT051

Name .....  
Position .....  
Organisation .....  
Address .....  
Postcode ..... Tel .....  
Fax ..... Email .....

### AUTHORISATION Signatory must be authorised to sign on behalf of contracting organisation

Name ..... Position .....  
Signature ..... Date .....  
This booking is invalid without a signature

### TO BOOK ONLINE GO TO WWW.MARCUSEVANS-ITALY.COM

#### Pay in Euro

- QUOTA DI PARTECIPAZIONE EURO 1995 + IVA
- QUOTA SCONTATA PER ISCRIZIONI ENTRO IL 19/12/08 EURO 1795,5 + IVA

Sconto del 10% per tutti i soci di Mondo Hedge

### MODALITA' DI PAGAMENTO

Cheque – made payable to **marcus evans** Conferences Ltd – VAT NO. IT 97421380151  
Bank Transfer – **marcus evans**, Barclays Bank plc, 1 Churchill Place, London, E14 5HP  
Account No: 72260588 Sort Code: 20-00-00 SWIFT CODE/BIC: BARCGB22  
IBAN Number: GB66BARC20000072260588  
quoting delegate name(s) / invoice number and UK-IT051 as reference.  
Credit Card – Please debit my MASTERCARD / VISA / EUROCARD / AMEX / DINERS CARD  
Payment is required within 5 working days.

Card Holder's Name .....  
Card No .....  
Signature ..... Valid From / Expiry date / CVV code .....

### TWO WAYS TO REGISTER

1

Telephone bookings  
to marcus evans on  
+44 (0)203 002 3278

2

Telefax bookings direct  
to marcus evans on  
+44 (0) 20 3002 3016

#### Condizioni Contrattuali:

- Le quote includono materiali, pranzi e pause caffè previsti dal programma.
- Condizioni di pagamento: a seguito dell'invio del modulo d'iscrizione compilato, il pagamento dovrà essere effettuato entro 5 giorni dal ricevimento della fattura. A pagamento avvenuto verrà emessa ricevuta. A causa del numero limitato di posti disponibili, consigliamo di iscriversi in anticipo. In caso di cancellazione è prevista una penale del 50%, secondo i termini illustrati nel paragrafo seguente. Ci riserviamo di rifiutare l'ammissione se il pagamento non viene effettuato nei tempi richiesti. Salvo diversa indicazione evidenziata nel modulo d'iscrizione, il pagamento si intende in Sterline.
- Cancellazioni/Sostituzioni: A condizione che l'intero pagamento sia stato effettuato, sono possibili le sostituzioni senza costi aggiuntivi, se richieste entro 14 giorni dalla data d'inizio dell'evento. Dopo il 14° giorno dalla data d'inizio le sostituzioni saranno consentite salvo approvazione dell'Amministrazione e saranno soggette ad un supplemento pari al 10% dell'importo totale. Tutte le prenotazioni sono soggette ad una penale del 50% in caso di cancellazione, già dalla presentazione del contratto di vendita firmato a **marcus evans** (come sopra definito). Le cancellazioni dovranno pervenire in forma scritta, via e-mail o via fax entro sei (6) settimane prima della data dell'inizio della conferenza, in modo da poter ottenere un credito totale valido per ogni futura conferenza **marcus evans**. Dopo tale termine di tempo, l'intera quota è assoggettata al pagamento e non può essere rimborsata. La tariffa relativa al servizio non è rimborsabile né accreditabile. I termini di pagamento sono di 5 giorni ed il pagamento stesso dev'essere effettuato prima dell'inizio della conferenza. Il mancato pagamento o la mancata partecipazione non costituiscono cancellazione. Firmando il presente contratto, il cliente concorda che in caso di disputa o di cancellazione, **marcus evans** non potrà ridurre la penale a meno del 50% del valore totale del contratto. Se, per qualsiasi motivo, **marcus evans** decidesse di cancellare o di posticipare questa conferenza, **marcus evans** non sarà responsabile per il rimborso di spese di aereo, di albergo, o di altre spese di viaggio sostenute dal cliente. La quota di partecipazione non verrà rimborsata ma potrà essere accreditata per una futura conferenza. I contenuti del programma possono essere cambiati senza preavviso.
- Copyright ecc.: Tutti i diritti di proprietà intellettuale in tutti i materiali prodotti e distribuiti da **marcus evans** in concomitanza con quest'evento sono espressamente riservati, ed è proibita ogni duplicazione, pubblicazione o distribuzione.
- Protezione dei dati: Il cliente conferma di aver richiesto a **marcus evans** di conservare i propri dati all'interno dei database delle società del gruppo **marcus evans**, ed acconsente alle società del gruppo **marcus evans** di utilizzare tali dati e di diffonderli a terzi selezionati per la comunicazione di prodotti e di servizi di interesse per il cliente stesso. Qualora il cliente non desideri ricevere tali informazioni preghiamo di informare l'ufficio **marcus evans** locale o di inviare un e-mail all'indirizzo [giveup@marcusevansuk.com](mailto:giveup@marcusevansuk.com). Per esigenze di formazione o per motivi di sicurezza le conversazioni telefoniche potranno essere registrate.
- Nota importante: Benché verrà fatto il possibile per rispettare il programma proposto, **marcus evans** si riserva il diritto di modificare le date, il luogo o la sede dell'evento, o di omettere parti del programma, o di incorporare l'evento con un altro evento secondo quanto giudicato necessario senza penali, ed in tali casi non verranno accordati rimborsi di alcun tipo né offerte alternative. Nel caso in cui **marcus evans** cancelli definitivamente la conferenza per un motivo qualsiasi (incluso, ma non limitato a, cause di forza maggiore) e purché la conferenza non sia stata posposta ad una data successiva oppure incorporata in un altro evento, il cliente riceverà un buono di credito dell'ammontare pagato per la conferenza definitivamente cancellata, valido per un anno ed utilizzabile per qualsiasi altro evento **marcus evans**. Non verranno accordati rimborsi di alcun tipo né offerte alternative.
- Aspetti legali: Il presente contratto è soggetto alla legislazione inglese e le parti sono soggette alla giurisdizione esclusiva del Foro (English Court) di Londra. In ogni caso, soltanto **marcus evans** ha il diritto di non avvalersi di tale diritto e di sottomettere il contratto alla giurisdizione del foro competente per la sede del cliente.

Il 1 Novembre 2007 sono entrati in vigore, con una serie di norme transizione, i regolamenti attuativi della seconda direttiva europea in materia di servizi finanziari: MiFID – Markets in Financial Instruments Directive. L'evento analizzerà attraverso best practices nazionali e internazionali, quali sono state le strategie adottate per superare le difficoltà in un momento di difficile transizione. Il credit crunch di impatto internazionale si riflette maggiormente sulle realtà medio piccole che hanno bisogno di acquisire gli strumenti per rimanere competitivi nell'arena della concorrenza globale. L'evento, caratterizzato dall'eccezionale presenza del gotha nazionale e internazionale del settore del private banking, fornirà le chiavi strategiche e fondamentali per vincere la difficile sfida che il mercato ci presenta nel più importante momento di recessione degli ultimi tempi.

### CHI DOVREBBE PARTECIPARE

**Amministratori delegati, Presidenti, Vice Presidenti, Responsabili di Divisione, Direttori, Managers delle seguenti aree:**

- Private Banking
- Wealth Management
- Asset Management
- Reti Promotori
- Gestione portafogli
- New Business
- Marketing
- Commerciale

Dei seguenti settori:

Banche, SGR, SIM, Sicav, Consulenza, Assicurazioni vita, Family Office

### Servizio di Prenotazione Alberghiera

Se volete effettuare una prenotazione alberghiera in occasione dell'evento, **marcus evans** sarà lieto di offrirvi i suoi servizi. Nel contattare i nostri agenti della Travelocity Business, vi preghiamo di menzionare il titolo della conferenza organizzata da marcus evans alla quale abbiate intenzione di partecipare. Per prenotazioni dall'Italia e dell'Europa (escluso il Regno Unito):

Tel: +44(0)1616014038, Fax: +44(0)1619689310

Email: [marcusevans@travelocity-business.co.uk](mailto:marcusevans@travelocity-business.co.uk)

[www.travelocity-business.co.uk/marcusevans/](http://www.travelocity-business.co.uk/marcusevans/)