

Private Banking e Asset Management Forum 2007

Lo Stato dell'Arte, le Opportunità e le Sfide Future nella Competizione del Mercato

Milano

13-14

Settembre 2007

“Relazione e Rendimento: pratiche d'eccellenza per gli investimenti private”

Perche' Partecipare:

- Per vedere dai principali player del mercato italiano le migliori pratiche di Asset Management applicate al Private banking
- Per ascoltare gli esempi di eccellenza di alcuni dei più importanti istituti di investimento esteri
- Per capire ed anticipare il grande impatto che avranno sull'azienda i cambiamenti nel sistema giuridico e nel panorama competitivo, e per avere degli spunti su come gestirli
- Per capire quale impatto avrà sul settore l'introduzione della direttiva MiFid
- Per approfondire la conoscenza delle innovazioni di prodotto e strumenti di investimento alternativi
- Per offrire alla clientela un'alternativa di investimento in private equity
- Per affinare e migliorare le vostre tecniche di fidelizzazione del cliente attraverso il confronto con i leader del settore
- Per poter conoscere gli ultimi sviluppi di strumenti non finanziari di investimento quali investimenti immobiliari ed investimenti in arte

Executive Co Sponsors:

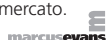
BLACKROCK
MERRILL LYNCH
INVESTMENT MANAGERS


kedrios
sia ssb group

Media Partner:

ILNUOVOMERCATO.IT

marcus evans Italian Division ha riunito i grandi del mercato italiano della gestione del patrimonio per fare il punto su pratiche di successo e grandi cambiamenti all'orizzonte. Con uno sguardo alle esperienze provenienti dall'estero, i maggiori esperti del settore parleranno delle prossime sfide e delle migliori pratiche strategiche e di composizione dei portafogli di investimento per conquistare l'investitore italiano e rimanere con successo sul mercato.



Relatori:

Andrea Viganò
Country Head
BlackRock Merrill Lynch Investment Managers

Salvatore Cordaro, CFA
Direttore
Credit Suisse Investment Advisors

Giorgio Mascherone
Chief Investment Officer
Deutsche Bank

Mauro Costantino
Responsabile Posizionamento e Analisi di Mercato
Unicredit Private Banking

Elena Montagna
Responsabile Risk Management
Intesa Private Banking

Angelo Deiana
Responsabile Mercato Private
Gruppo Monte dei Paschi di Siena

Paolo Magnani
Responsabile Private Banking
Credem Private Banking

Stefano M. Masullo
Segretario Generale
Assoconsulenza

Davide Jarach
Amministratore Delegato
Banca Arner

Senior Representative
Kedrios SpA – Gruppo SIA

Gianfranco Venuti
Direttore Servizi Finanziari
Bipiemme Private Banking

Massimo Jakelich
Direttore Investimenti
Vontobel Europe S.A.

Theo Delia Russell
Responsabile Private Banking
UBI Banca Commercio Industria

Orio Pontiggia
Amministratore Delegato
Art Capital Partners

Roberto Del Giudice
Direttore
AIFI Ufficio Studi - Associazione Italiana Private Equity e Venture Capital

Prof. Claudio Cacciamani
Docente Economia degli Intermediari Finanziari
SDA Bocconi

Walter Zocchi
Docente Università LUISS Guido Carli
Presidente Centro Studi sull'impresa di famiglia "Di padre in figlio"

08:30 Registrazione

09:00 Benvenuto del Chairman e Apertura dei Lavori

IL MERCATO DEL PRIVATE BANKING IN ITALIA: TRA NUOVE OPPORTUNITÀ E AUMENTATA COMPETIZIONE

09:10 **Opening Address**

Evoluzione della Figura del Private Banker in Italia – Risultati del Survey dell'AIPB

- Il private banker da gestore di titoli a gestore di relazione
- I risultati dell'indagine condotta dalla commissione tecnica risorse umane di AIPB
- 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

09:50 **Private Banking e Asset Management: Fattori Chiave di Successo e Scenari Prospettici**

- Complementarietà ed indipendenza di private banking e asset management
- Gli scenari evolutivi del settore del private banking
- Fattori chiave di sviluppo per la moderna azienda di private banking

Theo Delia Russell
Responsabile Private Banking
UBI Banca Commercio Industria

10:30 **Il Rapporto tra Asset Management in Italia e Private Banking: Possibilità di Sviluppo**

- L'importanza dell'indipendenza dell'asset manager
- I nuovi trend nell'industria del risparmio gestito
- Lo sviluppo di nuovi prodotti e modelli di servizio
- I gestori del terzo millennio

Andrea Viganò
Country Head
BlackRock Merrill Lynch Investment Managers

11:10 Caffè e Networking

LA NORMATIVA MIFID: CAPIRE L'IMPATTO SUL SETTORE DELLA GESTIONE DELLA RICCHEZZA

11:30 **Il Dopo MiFid: I Cambiamenti del Mercato e le Evoluzioni dei Servizi di Consulenza**

- La consulenza d'investimento in Italia: lo stato dell'arte
- Il mercato della gestione del patrimonio dopo la direttiva MiFid: opportunità e minacce per il sistema bancario
- Gli assetti competitivi e l'impatto sull'industria
- Il ruolo e la figura istituzionale del consulente di investimento

Stefano M. Masullo
Segretario Generale
Assoconsulenza

12:10 **Panel Discussion**

Riformulare Strategie e Policy per Gestire il Conflitto di Interessi insito nell'obbligo della Best Execution

- Il concetto di best execution secondo la direttiva MiFid
- Verso un approccio sistematico alla best execution
- L'interesse della società di investimento e l'interesse del cliente
- Conflitti di interessi ed incentivi per la consulenza di investimento

La Panel Discussion sarà presieduta dagli Speakers del Giorno

STRATEGIE DI SUCCESSO PER I SERVIZI DI INVESTIMENTO PRIVATE

12:40 **Macro Scenario e Strategia di Investimento**

- Modello multifattoriale per l'analisi dei mercati azionari
- Aspettative sui mercati azionari ed obbligazionari
- Analisi dei tassi e delle valute
- Asset allocation per un portafoglio bilanciato

Massimo Jakelich
Direttore Investimenti
Vontobel Europe S.A.

13:20 Pranzo

14:20 Caffè e Networking

Booking Line

Tel: +39 011 3403200

Fax: +39 011 3403222

14:40 **Case Study**

Il Controllo del Rischio di Volatilità. Strumenti Operativi per Garantire Costanza di Performance per l'Investitore

- Verso una pianificazione finanziaria globale. Strumenti finanziari e non finanziari nella pratica di asset allocation di Intesa Private Banking
- Pratiche di valutazione del profilo di rischio ed esigenze finanziarie individuali
- Banca Intesa e i tool operativi per garantire costanza di performance

Elena Montagna
Responsabile Risk Management
Intesa Private Banking

RELAZIONE E CULTURA DEL SERVIZIO COME STRUMENTO COMPETITIVO

15:20 **Fidelizzare il Cliente: Migliorare la Qualità del Servizio per l'Investitore Italiano**

- Conoscere l'investitore italiano. Caratteristiche e prospettive d'evoluzione
- Il banker e la clientela, natura della relazione, attitudini comportamentale ed investimenti
- La partnership intergenerazionale e la strategia di relazione: dal customer lifetime value al family lifetime value

Mauro Costantino
Responsabile Posizionamento e Analisi di Mercato
Unicredit Private Banking

16:00 **Case Study**

Il Modello Deutsche Bank e l'Approccio Relazionale alla Consulenza Patrimoniale

- Seguire l'intera vita finanziaria del cliente: un approccio internazionale nel garantire l'accesso ai prodotti di investimento
- Puntare sulla fascia alta di mercato della clientela private: implementare il wealth management
- Quale organizzazione aziendale per una vera personalizzazione
- Casi pratici di gestioni patrimoniali di successo

Giorgio Mascherone
Chief Investment Officer
Deutsche Bank

16:40 Caffè e Networking

17:00 **Case Study**

Pratiche di Wealth Management. Un Approccio Strategico per Gestire la Relazione con il Cliente

- Il modello MPS e i Relationship Manager
- Modelli organizzativi e cliente private: il dilemma tra industrializzazione e personalizzazione
- Soddisfare le aspettative del cliente private: modello di servizio e gamma d'offerta
- Le scelte d'investimento della clientela private: clusterizzazione e asset allocation comportamentale

Angelo Deiana
Responsabile Mercato Private
Gruppo Monte dei Paschi di Siena

17:40 **La Banca Private come Partner Strategico nel Family Business e nei Passaggi Generazionali**

- Che cosa è il family business e come si evolve
- La mappatura del patrimonio e degli interessi familiari
- Il family planning: transizione imprenditoriale e continuità dell'azienda familiare
- Famiglia, azienda, patrimonio: organizzazione e strategia nel family business
- La pianificazione strategica, la tutela e la trasmissione del patrimonio familiare

Walter Zocchi
Docente Università LUISS Guido Carli
Presidente Centro Studi sull'impresa di famiglia "Di padre in figlio"

18:20 Conclusioni Finali da parte del Chairman

08:30 RegISTRAZIONI

09:00 Apertura Giornata Due da Parte del Chairman

INNOVARE L'OFFERTA: SPUNTI DI SVILUPPO PER L'INTEGRAZIONE DI NUOVE ALTERNATIVE DI INVESTIMENTO

09:10 **Private Equity e Private Banking: Collaborare per Aumentare la Redditività**

- Il mercato del private equity in Italia
- Una panoramica sul rendimento percentuale annuo dei fondi di private equity italiani
- Sinergie tra private banking e private equity internazionale
- Spunti per l'integrazione del private equity come alternativa di investimento

Roberto Del Giudice
Direttore

AIFI Ufficio Studi - Associazione Italiana Private Equity e Venture Capital

09:50 **Case Study**

Alternative di Investimento: i Fondi Hedge e loro Integrazione nel Portfolio

- Hedge funds e fondi di fondi hedge: una visione d'insieme
- Diversificare il rischio nell'allocation del capitale
- L'integrazione dei fondi hedge nel portafoglio di investimento
- La performance e il rendimento: alcuni spunti di analisi

Salvatore Cordaro, CFA
Direttore

Credit Suisse Investment Advisors

10:30 Caffè e Networking

10:50 **Case Study**

L'Outsourcing come Modello di Successo per il Private Banking: Innovazione dell'Offering e Sinergie Operative

- Nuovi prodotti per un mercato in continua evoluzione
- Private banking e outsourcing: una relazione di reciproco successo
- Le sinergie operative

Senior Representative

Kedrios SpA - Gruppo SIA

11:30 **Case Study**

Private Insurance: Le Esigenze del Mercato Private in Campo Assicurativo

- I prodotti assicurativi per la clientela private
- Le polizze assicurative a contenuto finanziario nella pianificazione patrimoniale
- Le polizze comunitarie e la commercializzazione in Italia

Gianfranco Venuti

Direttore Servizi Finanziari
Bipiemme Private Banking

12:50 Pranzo

13:50 Caffè e Networking

Con oltre 1150 miliardi di dollari in gestione ed un organico che conta più di 4.500 professionisti dislocati in 18 paesi nel mondo, **BlackRock Merrill Lynch Investment Managers** è una società leader nella gestione globale del risparmio, nella consulenza e nel controllo del rischio. La Società offre oggi una gamma completa di prodotti azionari, obbligazionari, monetari e soluzioni d'investimento alternative.

Kedrios è partner leader nella progettazione, realizzazione e offerta di servizi applicativi, amministrativi e di consulenza nell'area operations, indirizzati agli Operatori del Mercato Finanziario. Parte del gruppo SIA-SSB SpA offre consulenza, servizi di informativa e soluzioni di back office offerte in outsourcing e indirizzate principalmente a SGR, SGR speculative, SIM, Investment e Private Bank, Banche depositarie per rispondere a tutte le esigenze della negoziazione mobiliare e del risparmio gestito.

Booking Line

Tel: +39 011 3403200

Fax: +39 011 3403222

LA PRATICA: SCELTE TATTICHE PER IL SUCCESSO NEI SERVIZI INVESTIMENTO

14:20 **Case Study**

Puntare sulla Consulenza Personalizzata per Ottenere un Vantaggio Competitivo

- 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

Davide Jarach

Amministratore Delegato

Banca Arner

STRUMENTI NON FINANZIARI PER UNA MIGLIORE OTTIMIZZAZIONE DEL PORTFOLIO

15:00 **L'investimento Immobiliare: Applicazioni Pratiche dell'Asset Class Immobiliare alle Moderne Strategie di Investimento**

- Il real estate advisory nel mercato del private banking in Italia. Il mercato internazionale. I REITs americani
- Caratteristiche e vantaggi dell'investimento immobiliare
- Integrare l'asset class immobiliare in un portfolio complesso di investimento
- Prodotti e soluzioni di investimento immobiliare
- Il rischio immobiliare e il portafoglio immobiliare

Prof. Claudio Cacciamani

Docente Economia degli Intermediari Finanziari

SDA Bocconi

15:40 Caffè e Networking

16:00 **L'Arte come Vera e Propria Asset Class di Investimento**

- Il mercato dell'arte: caratteristiche e performance
- L'arte per ottimizzare il profilo rischio-rendimento di un portafoglio
- Le diverse modalità di approccio all'investimento in arte: dall'art advisory all'art equity
- I fondi di investimento in arte ed il modello dell'investimento con fruizione

Orio Pontiggia

Amministratore Delegato

Art Capital Partners

16:40 **Panel discussion**

Strategie di Gestione del Portfolio a Confronto

- Ottiche brand e multi-brand
- Quali strumenti innovativi per garantire una gestione del portfolio efficiente
- Strategie differenti per garantire una ottimizzazione del rapporto rischio rendimento

La Panel Discussion sarà presieduta dagli Speakers del Giorno

17:20 Conclusioni Finali da parte del Chairman

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 First Option, 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: marcusevanshotels@firstoption.co.uk

www.first-option.co.uk/marcusevans/

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.

Marcus Dinan, on +39 011 3403200

Email: marcusd@marcusevansnl.com

marcus evans: Marcus Evans (Italy) Ltd

Sales Contract

PLEASE COMPLETE THIS FORM AND FAX BACK TO

Fax: +39 011 3403222

Name: _____

Position: _____

E-mail: _____

Name: _____

Position: _____

E-mail: _____

Organisation: _____

Address: _____

City: _____ Postcode: _____

Phone: _____ Fax: _____

Date: _____

Signature: _____

This booking is invalid without a signature

Register Now

Your contact at **marcus evans:** **Marcus Dinan**

marcusd@marcusevansnl.com

Tel: +39 011 3403200

Fax: +39 011 3403222

Fees

- QUOTA DI PARTECIPAZIONE EURO 1995 + IVA**
- QUOTA DI PARTECIPAZIONE PER AZIENDE DI CONSULENZA E DI SERVIZI E SOLUZIONI PER L'IMPRESA EURO 2495 + IVA**
- DOCUMENTAZIONE ONLINE EURO 495 + IVA**

Si richiede il pagamento della quota entro 5 giorni dalla data di registrazione

Premier Plus Package

Sconti per Gruppi

- 3-4 PARTECIPANTI - 10% DI SCONTO = EURO 1795 + IVA PER PARTECIPANTE**
- 5-9 PARTECIPANTI - 15% DI SCONTO = EURO 1695 + IVA PER PARTECIPANTE**
- 10+ PARTECIPANTI - 20% DI SCONTO = EURO 1596 + IVA PER PARTECIPANTE**

A 24% service charge has been added to all conference fees prior to the event and is inclusive of programme materials, luncheon and refreshments.

Registration Details

CONFERENCE: PRIVATE BANKING E ASSET MANAGEMENT FORUM 2007

DATES: 13-14 SETTEMBRE 2007

VENUE: MILANO

COMPLIMENTARY ACCOMMODATION BOOKING SERVICE

Should you require accommodation whilst attending this **marcus evans** conference, please contact the hotel directly. By quoting this **marcus evans** conference, you will benefit from a substantial discount.

Freephone within the UK: 0870 191 4717, Tel outside the UK: +44 (0) 161 968 9310

Fax: +44 (0) 161 968 9310

marcusevans@travelocity-business.co.uk, www.travelocity-business.co.uk/marcusevans/

Note: Do not fax this form to the hotel

Payment Method

Please charge my:



Card Billing Address:.....

City:.....Postcode:.....

Card Holder's Name:.....

Signature:.....

Card Number:.....

Expiry Date:.....

CONFIRMATION DETAILS – After receiving payment, a receipt will be issued. If you do not receive a letter outlining the conference details two weeks prior to the event, please contact the Conference Coordinator at **marcus evans**, Tel: +31 (0) 20 531 2800

Terms & Conditions

Note: Do not fax this form to the hotel

Condizioni del contratto:

1. Le quote includono materiali, pranzi e pause caffè previsti dal programma.
2. 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.
3. 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.
4. 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.
5. 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 gleavep@marcusevansuk.com. Per esigenze di formazione o per motivi di sicurezza le conversazioni telefoniche potranno essere registrate.
6. 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 postposta 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.
7. 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.