

10 ANNI DI PRIVATE BANKING

LE PAROLE CHE ABBIAMO USATO, LA NOSTRA STORIA E LE PAROLE CHE USEREMO, IL NOSTRO FUTURO

Direzione artistica
Stefano Cerrato

Fotografia
AIPB – Associazione Italiana Private Banking, Via Boccaccio 7, 20123 Milano

Realizzazione
AIPB – Associazione Italiana Private Banking, Via Boccaccio 7, 20123 Milano

Stampa
Graffietti stampati, Montefiascone (VT), settembre 2014

Le fotografie utilizzate in questo libro sono state selezionate dall'archivio AIPB e sono di esclusiva proprietà dell'Associazione Italiana Private Banking.

7 INTRODUZIONE

11 EVENTI

13 **DIEGO CAVRIOLI**
 PRIMA PRESIDENZA

29 **PAOLO MOLESINI**
 SECONDA PRESIDENZA

59 **DARIO PRUNOTTO**
 TERZA PRESIDENZA

81 **MAURIZIO ZANCANARO**
 QUARTA PRESIDENZA

93 EDITORIA

105 FORMAZIONE



INTRODUZIONE

Sembra ieri, ma sono passati dieci anni da quando tutto ebbe inizio: è cominciato quasi per gioco, una sfida come tante altre, ma di quelle che possono considerarsi, col senno di poi, vincenti. Ripensando all'annata di esordio, nel giugno del 2004, AIBP si presentava come un'autentica start-up, di quelle che nel settore dell'informatica potrebbero nascere in un garage: tutto cominciò, infatti, con un'idea innovativa e un banco dell'Università Cattolica di Milano, trasformatosi successivamente in uno studio indipendente, ma non troppo spazioso, fino alla sua attuale e accogliente struttura. Mi sento oggi di testimoniare, trascorso un decennio, che l'Associazione ha rappresentato, nel tempo, un'Istituzione in grado di colmare lacune di tipo culturale dell'industria Private, guadagnandosi, con assiduo e intenso lavoro, un'ottima reputazione agli occhi dei players nazionali e, ciò che più mi interessa, una garanzia di professionalità.

Nonostante la congiuntura economica del tutto avversa, cioè la violenta crisi economica globale, la nostra Associazione ha perseverato nella sua missione, sviluppando al suo interno dei filoni culturali molto rilevanti, contribuendo ad arricchire la letteratura economica di nicchia e lasciando un'indelebile traccia di quello per cui lavoriamo e in cui crediamo quotidianamente. Di alcuni aspetti mi sento particolarmente appagato: AIPB ha sempre garantito un'occupazione stabile allo staff di giovani professionisti che hanno contribuito, e che contribuiscono, con spirito di squadra ed encomiabile impegno, alla realizzazione delle attività associative, senza omettere che, in termini di bilancio, anche nei periodi più difficili, l'Associazione non ha mai registrato trend negativi.

Nonostante tutto, qualche piccolo rimpianto dentro me, talvolta, riaffiora alla mente: mi chiedo se, in qualche modo, avessimo potuto contribuire, nel nostro piccolo, all'evoluzione di settori limitrofi, quindi all'accrescimento culturale di realtà molto prossime rispetto a quella che ci compete, come ad esempio la clientela "Affluent" delle banche, oppure provo a immaginare in che modo l'ossatura dell'Associazione avrebbe potuto giovare di un contesto economico più favorevole, riunendo ad oggi, forse, una cerchia di Associati ancor più numerosa...tuttavia, rammaricarsi non fa parte del mio modus-operandi, perché nella vita si impara che nulla è impossibile e tutto può (ancora) succedere. Scorrendo questo libro, e le memorabili fotografie, non posso che sentirmi lusingato per tutte le persone che hanno preso parte attivamente a questo bellissimo progetto e che hanno regalato il loro

tempo, o parte di esso, a supporto delle nostre attività, cioè la ricerca, la formazione, l'editoria e gli eventi.

Comincio col ringraziare i Soci fondatori, che hanno contribuito a creare un solido basamento e hanno creduto in questo progetto fin dai primi propositi, e quindi tutti gli Associati che fanno (o hanno fatto) parte dell'Associazione. Un ringraziamento particolare lo riservo ai quattro Presidenti, che hanno trasmesso, nelle varie epoche, un essenziale impulso al miglioramento, e a tutti i Membri che nei dieci anni hanno fatto parte del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Direttivo, del Collegio Sindacale e del Collegio dei Probiviri. Tengo a ringraziare anche tutti i professionisti, interni ed esterni, che si sono riuniti nelle diverse Commissioni Tecniche o che hanno preso parte ai Gruppi di Lavoro. Non meno gratitudine riservo ai più importanti interlocutori istituzionali, come Banca d'Italia e CONSOB, e alla stampa nazionale, con la quale abbiamo condiviso le tematiche più interessanti e significative del mondo Private.

Rendendo grazie all'intera comunità finanziaria italiana per l'incessante sostegno, e per aver saputo apprezzare il nostro lavoro, ci riserviamo dunque l'intenzione di portare avanti la nostra missione, cioè la promozione dello sviluppo dell'industria Private a livello culturale, strategico, organizzativo, formativo e istituzionale.

BRUNO ZANABONI

E V E N T I

The image features a minimalist design with the word "EVENTI" centered in a light blue, serif font. The background is composed of several overlapping, semi-transparent geometric shapes in various shades of blue and grey, creating a layered, abstract effect. The shapes are primarily located in the lower half of the frame, with some extending towards the center.



2004-2006

DIEGO CAVRIOLI

“L’Associazione Italiana Private Banking nasce nel 2004 su iniziativa dell’Università Cattolica del Sacro Cuore. Sono stato Presidente dell’AIPB nel corso del primo triennio di vita della stessa, l’ho vista nascere e crescere partendo da un primo nucleo di pochi associati fino ad assumere la dimensione importante che ha ora. In quel primo triennio sono partite tantissime iniziative, ma la cosa più importante, secondo me, è stato l’aver dato all’industria del Private Banking in Italia la consapevolezza di essere una vera e propria “Industria”. Nel contesto associativo per la prima volta si è seriamente incominciato a parlare di “modelli di servizio private”, per la prima volta si sono visti numeri relativi alle masse gestite ed ai posizionamenti di mercato, abbiamo iniziato a confrontarci con operatori e con associazioni estere, in una parola si è iniziato seriamente a ragionare come un’industria.”





STRATEGIE INNOVATIVE NEL PRIVATE BANKING:

I MODELLI DI BUSINESS E LA CULTURA "INDUSTRIALE" IN ITALIA

MODELLI DI BUSINESS

”TUTTI SIAMO CONSAPEVOLI CHE L’INFINITA CRISI IN CORSO STIA SCONVOLGENDO LA FISIONOMIA ED IL MODUS OPERANDI DEGLI ISTITUTI FINANZIARI. TUTTAVIA, LE PRIVATE BANK SONO STATE TRA LE ISTITUZIONI MENO COLPITE. IL BUSINESS MODEL DI BANCA PRIVATE HA DATO INFATTI PROVA DI MAGGIORE RESILIENZA NEI PERIODI IN CUI IL CICLO ECONOMICO IMPATTAVA IN MODO DEVASTANTE SULLE AREE DI AFFARI CORPORATE, INSTITUTIONAL E RETAIL.

IL MODELLO DI BANCA PRIVATE INVECE, GRAZIE ALLA FOCALIZZAZIONE SUL SEGMENTO DI CLIENTELA A NOI CARO, È RIUSCITA A MANTENERE UN “RAGIONEVOLE” LIVELLO DI REDDITIVITÀ COMMISSIONALE MANTENENDO UN BASSO CONSUMO DI CAPITALE E, PER IL TRAMITE DI UNA MINORE VOLATILITÀ DELLA “BOTTOM LINE”, ANCHE RICHIEDENDO UN MINORE PREMIO PER IL RISCHIO AGLI INVESTITORI.”

GIACOMO CARLO NERI



CREAZIONE DEL VALORE

”CREARE VALORE SIGNIFICA CHE IL CLIENTE È DISPOSTO A PAGARE QUALCOSA DI PIÙ RISPETTO AI PREZZI DI MERCATO PERCHÉ ACQUISTA UN BENE O UN SERVIZIO CHE GLI OFFRE UN “PLUS” CHE A SUA VOLTA LO AIUTA A SODDISFARE UN BISOGNO SPECIFICO E A DISTINGUERSI DAGLI ALTRI. SU QUESTO SEMPLICE CONCETTO, LA LETTERATURA SI È NEGLI ULTIMI TRENT’ANNI IMPEGNATA A PRODURRE PAGINE DI LIBRI, ARTICOLI, E CASE STUDY. IL “FONDATORE CONCETTUALE” FU MICHAEL PORTER CHE NEL 1985, INTRODUSSE FORSE PER LA PRIMA VOLTA IL CONCETTO DI “VALORE DEL PROCESSO” AZIENDALMENTE INTESO, COMPOSTO DA UN INSIEME DI FASI, OGNUNA COMPOSTA DA SPECIFICHE ATTIVITÀ. OGNI SETTORE ECONOMICO PUÒ GENERARE VALORE.”

CLAUDIO DEVECCHI



PRODOTTI ASSICURATIVI

”I DATI DI MERCATO DEGLI ULTIMI ANNI CONFERMANO UN ELEVATO INTERESSE DA PARTE DEI CLIENTI PRIVATE VERSO I PRODOTTI ASSICURATIVI, CON PARTICOLARE FOCALIZZAZIONE SULLE POLIZZE VITA TRADIZIONALI. LA CRISI ECONOMICA E FINANZIARIA HA MODIFICATO LE ABITUDINI D’INVESTIMENTO DI QUESTO TARGET, DIMINUENDO LA PROPENSIONE PER IL RISCHIO E CONCENTRANDO L’ATTENZIONE VERSO PRODOTTI CHE OFFRONO STABILITÀ DI RENDIMENTO E PROTEZIONE DEL CAPITALE. LE POLIZZE VITA INOLTRE PER LA LORO STRUTTURA GIURIDICA SVOLGONO UN RUOLO IMPORTANTE NELLA CONSULENZA PRIVATE: SONO UTILIZZATE COME STRUMENTI DI PIANIFICAZIONE FISCALE, DI ASSET PROTECTION E DI PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA ANCHE IN ABBINAMENTO A STRUMENTI PIÙ COMPLESSI COME I TRUST.”

PAOLO MANUELLI



L'EVOLUZIONE DELLA FIGURA DEL PRIVATE BANKER E DEI MODELLI ORGANIZZATIVI DI RIFERIMENTO

GLOBAL TRENDS

”FIN DALL’INIZIO SIAMO STATI LIETI DI SUPPORTARE L’ATTIVITÀ SVOLTA DA AIPB, CHE RITENIAMO UN’ECCELLENZA NEL PANORAMA ASSOCIATIVO, CONTRIBUENDO AI TAVOLI CONGIUNTI CON UN PUNTO DI OSSERVAZIONE GLOBALE. AVERE IL PRIVILEGIO DI VEDERE IN AZIONE LE BANCHE PRIVATE DI TUTTO IL MONDO, PUÒ CERTAMENTE ISPIRARE LE RIFLESSIONI PER IL PROSSIMO FUTURO SIA SULL’EVOLUZIONE DELLE FONTI DI RICAVO DEL SERVIZIO CHE SULLE PRINCIPALI INNOVAZIONI IN TERMINI DI MODELLO DI SERVIZIO.”

A N D R E A V I G A N Ò



MERCATO PRIVATE

”SECONDO LA TEORIA ECONOMICA, IL MERCATO È INTESO COME IL PUNTO D’INCONTRO TRA DOMANDA E OFFERTA, ED È INFLUENZATO “DAI GIUDIZI DI VALORE DEGLI INDIVIDUI E DALLE AZIONI DIRETTE DAI LORO GIUDIZI DI VALORE (LUDWIG VON MISES)”. RIGUARDO AL MERCATO PRIVATE IN ITALIA, POSSIAMO CON ARROGANZA SOSTENERE CHE FINO A 10 ANNI FA, PUR ESSENDOCI GIÀ ACQUIRENTI E OFFERENTI PRIVATE, IN SENSO STRETTO ANCORA NON ESISTEVA, POICHÉ NON SE NE AVEVA COSCIENZA. È INFATTI SOLTANTO A PARTIRE DAL 2004, ANNO DI FONDAZIONE DI AIPB E DEL SUO STUDIO SISTEMATICO, CHE IL MERCATO PRIVATE ESISTE NEL SENSO DI VERUM IPSUM FACTUM (G.B. VICO)”

FEDERICO TADDEI



TREND DI SVILUPPO DELL'INDUSTRIA DELL'ASSET MANAGEMENT

INDUSTRIA DEL RISPARMIO GESTITO

”LA GRAVE CRISI ECONOMICA E FINANZIARIA INTERNAZIONALE HA INDOTTO DISTRIBUTORI E INVESTITORI A DARE PIÙ VALORE ALLA DIVERSIFICAZIONE DEI PORTAFOGLI E ALL'ORIZZONTE DI INVESTIMENTO DI LUNGO TERMINE: SOLO I PRODOTTI DELL'INDUSTRIA DEL RISPARMIO GESTITO CONSENTONO DI RAGGIUNGERE QUESTI OBIETTIVI IN MODO TRASPARENTE E TENENDO SOTTO CONTROLLO ANCHE I NUOVI RISCHI. INVESTITORI PIÙ CONSAPEVOLI E MAGGIORE QUALITÀ DELLA CONSULENZA FINANZIARIA SOSTERRANNO LA CRESCITA DELL'INDUSTRIA IN MODO PIÙ STABILE NEI PROSSIMI ANNI.”

CHIARA FORNASARI

EVENTI

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE, 8 NOVEMBRE 2006

HEDGE FUNDS: TRASPARENZA, RISCHI E PERFORMANCE





2006-2009

PAOLO MOLESINI

“La mia presidenza va inserita in un contesto che vede il progressivo affermarsi del mestiere del private banking nel sistema bancario italiano. Una fase direi fortemente stimolante e quasi pionieristica, considerando che fino a dieci anni fa pochissimi sapevano perfino il significato di questa parola, spesso la scambiavano per gestione patrimoniale e guardavano con diffidenza i primi tentativi di organizzare unità di business specializzate in questo mestiere.

Oggi private banking è una terminologia perfettamente assimilata e di uso comune, ritengo anche per l'ottimo lavoro in questa direzione svolto da AIPB, alla sua capacità di dialogare con i media e di affermarsi come un punto di riferimento per avere informazioni accreditate e certificate su questo mercato.

Analizzando l'evoluzione di questi dieci anni penso di poter identificare quattro fasi, che in parte si distinguono per le quattro presidenze che si sono succedute alla guida dell'Associazione: la creazione di AIPB e la sua strutturazione e il senso di appartenenza degli aderenti, la visibilità e l'accreditamento verso i media e verso il pubblico in generale, la riconoscibilità all'interno dei gruppi di appartenenza e l'importanza relativa verso gli altri business del wealth management e bancari in generale, ed infine la riconoscibilità verso le istituzioni che iniziano a trattare il private con modalità e regole sue proprie, coerenti con i prodotti e clienti serviti. Quest'ultima fase è ancora in corso ed è probabilmente la più delicata ed importante del percorso di evoluzione di questo mestiere in Italia.

Credo anche che questi anni abbiano visto una convergenza strategica di diversi attori quali unità private di banche italiane, banche straniere e promotori finanziari. Fino a tre-quattro anni fa le banche straniere si facevano concorrenza tra loro e lo stesso accadeva tra le banche domestiche e tra le reti di promotori. Era raro che un banker di una banca italiana la lasciasse per una straniera e tantomeno per una rete di promotori. Oggi assistiamo ad una maggiore coesistenza di questi modelli di business, pur con tutte le loro specificità: assisteremo sempre di più ad una intensificazione della concorrenza soprattutto sui talenti commerciali e finanziari.”



PRIVATE BANKING E PRIVATE EQUITY: QUALE COMPLEMENTARIETÀ?

PRIVATE EQUITY E FAMILY BUSINESS

”IL DIALOGO TRA IMPRESE FAMILIARI E PRIVATE EQUITY È UN IMPORTANTE FATTORE DI CRESCITA PER LA NOSTRA ECONOMIA. MOLTE SONO LE ESPERIENZE CHE CONFERMANO COME PER LE IMPRESE FAMILIARI SIA POSSIBILE AVVIARE STRATEGIE DI CRESCITA E DI SVILUPPO SFIDANTI E DI SUCCESSO, CON EFFETTI MOLTIPLICATIVI FONDAMENTALI NON SOLO PER GLI INDICATORI ECONOMICO-FINANZIARI, MA ANCHE PER INVESTIMENTI E OCCUPAZIONE ATTRAVERSO IL COINVOLGIMENTO DI UN OPERATORE DI PRIVATE EQUITY. È MIA FERMA CONVINZIONE CHE PRIVATE EQUITY E FAMILY BUSINESS SIA E POSSA ESSERE SEMPRE PIÙ IN FUTURO UN BINOMIO DI SUCCESSO.”

ANNA GERVASONI

HOTEL FOUR SEASONS, 12 APRILE 2007

EVENTI

LE ENERGIE ALTERNATIVE: UN NUOVO TEMA DI INVESTIMENTO





STUDIO DELL'IMPATTO DELLA DIRETTIVA MIFID SUL PRIVATE BANKING IN ITALIA

MIFID

”LA DIRETTIVA MIFID HA INTRODOTTI NUMEROSI PROFILI DI NOVITÀ NELL’AMBITO DELLA PROTEZIONE DEGLI INVESTITORI CHE HANNO AVUTO UN SIGNIFICATIVO IMPATTO SUI RAPPORTI TRA GLI INTERMEDIARI ED I CLIENTI.

LA NUOVA NORMATIVA PREVEDEVA INFATTI UNA PARTICOLARE ENFASI SULLE MISURE DA ADOTTARE AL FINE DI COMPRENDERE E VALUTARE LE CARATTERISTICHE DEL CLIENTE E QUINDI DI ACCERTARE L’ADEGUATEZZA O L’APPROPRIATEZZA DEI SERVIZI DI INVESTIMENTO FOCALIZZATI SEMPRE MENO SULLA VENDITA DI PRODOTTI E SEMPRE PIÙ SULLA FORNITURA DI SERVIZI.

UN TERZO ASPETTO FONDAMENTALE ERA LA GRADUAZIONE DELLE TUTELE DEI CLIENTI IN FUNZIONE DELLA TIPOLOGIA DEI CLIENTI E DI SERVIZI OFFERTI: UN MAGGIOR GRADO DI TUTELA PER LA CLIENTELA AL DETTAGLIO RISPETTO A QUELLA PROFESSIONALE E IN PRESENZA DI SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO, COME LA CONSULENZA O LA GESTIONE INDIVIDUALE RISPETTO AI SERVIZI MERAMENTE ESECUTIVI.”

MASSIMO SCOLARI

EVENTI

BANCA POPOLARE DI MILANO, 30 MAGGIO 2007

DAL VALORE PER LE IMPRESE AL VALORE PER IL PORTAFOGLIO FINANZIARIO





22 ottobre 2007
FORUM Internazionale del
PRIVATE BANKING
30 settembre

Il Private Banking transeuropeo: il libro verde
sui servizi finanziari della Commissione

UMBERTO BURANI
Comitato Economico e Sociale Europeo

AIPB



MERCATO INTERNAZIONALE

”HO AVUTO L’ONORE DI PARTECIPARE SIN DALL’INIZIO ALLO SVILUPPO DELL’ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING. IN UNA DELLE PRIME OPERE PUBBLICATE DALLA STESSA CON IL NOME “CONOSCERE IL PRIVATE BANKING” COMMENTAVO CHE QUESTO SETTORE AVREBBE AVUTO UNO SVILUPPO NOTEVOLE FRUTTO DELLA LUNGA TRADIZIONE ITALIANA COMBINATA CON LE VARIE ESPERIENZE INTERNAZIONALI CHE COMPETONO NEL NOSTRO PAESE. OGGI POSSIAMO AFFERMARLO.”

MATTEO BOSCO



INVI
IM
IL PU

L. DE ROSA

P. ROLANDO

INVESTIMENTI IMMOBILIARI: IL PUNTO DI VISTA DEL PRIVATE BANKING

FISCO E IMMOBILI

”DAL 2008 AD OGGI SONO TRASCORSI 6 ANNI CHE NEL DIRITTO TRIBUTARIO POSSONO ESSERE UN’ETERNITÀ SPECIE SE CONTRASSEGNA TI DA UN PERIODO DIFFICILE PER L’ECONOMIA ITALIANA CON RELATIVE (ACCRESCIUTE) ESIGENZE DI GETTITO. TRA VERE O PRESUNTE ABROGAZIONI (ICI SULLA PRIMA CASA E REGIME DI FAVORE DEI FONDI IMMOBILIARI), NUOVE IMPOSTE (IMU ED IVIE SU TUTTE), RIVOLUZIONI ANNUNCIATE E NON ANCORA REALIZZATE (REVISIONE DEL CATASTO), LA TASSAZIONE DEGLI IMMOBILI HA RAPPRESENTATO UN BERSAGLIO PRIVILEGIATO (E “FACILE”) DI QUESTI ANNI DI POLITICA FISCALE. CHE SIA L’ANTICAMERA PER UN SEMPRE PIÙ AMPIO RICORSO ALLA TASSAZIONE PATRIMONIALE?”

LEO DE ROSA

L'INNOVAZIONE FINANZIARIA NEL PRIVATE BANKING: FONDI GARANTITI E GESTIONI STRUTTURATE

INNOVAZIONE FINANZIARIA

”NEL PRIVATE BANKING L’INNOVAZIONE FINANZIARIA RAPPRESENTA LA GENESI DI MOMENTI DI DISCONTINUITÀ E DI SVILUPPO ED HA SEMPRE DUE DIMENSIONI: A) LA CREAZIONE DI NUOVI STRUMENTI FINANZIARI DERIVANTE DA EVOLUZIONI NEL CAMPO DEL RISK MANAGEMENT, DELLE TECNICHE E STRATEGIE DI ASSET MANAGEMENT, DELLA COMBINAZIONE INTEGRATA DI PIÙ PRODOTTI ESISTENTI IN UNO NUOVO; B) L’EVOLUZIONE DELLE MODALITÀ RELAZIONALI, CONSULENZIALI, DI VENDITA DEI PRODOTTI FINANZIARI A SPECIFICI TARGET DI CLIENTELA DERIVANTE DAL PROGRESSO TECNOLOGICO.”

ANTONELLO DI MASCIO



INVESTIMENTI ALTERNATIVI E DECORRELATI

”GLI INVESTIMENTI “ALTERNATIVI” SONO DEFINITORIAMENTE RESIDUALI RISPETTO A QUELLI “TRADIZIONALI”, SIA PER IL SOTTOSTANTE CHE PER IL VEICOLO UTILIZZATO PER ACCEDERVI. VENGONO TRADIZIONALMENTE CONSIDERATI NELLE ASSET ALLOCATION AVENDO MEDIAMENTE DIMOSTRATO, DI ESSERE FUNZIONALI ALLA DECORRELAZIONE DEI PORTAFOGLI. TUTTAVIA LE CORRELAZIONI HANNO LA SPIACEVOLE TENDENZA A NON RESTARE STABILI, SPECIALMENTE IN PERIODI DI TENSIONE DEI MERCATI. DIVENTA QUINDI FONDAMENTALE LA CAPACITÀ DI SELEZIONARE LE DIVERSE STRATEGIE E I DIVERSI APPROCCI. NON SI TRATTA, QUINDI, DI UNA “ASSET CLASS” UNIVOCAMENTE CONSIDERABILE, MA DI UNA “INDUSTRY”.”

DAVIDE SQUARZONI

OSSERVATORIO AIPB: STRATEGIE DI INNOVAZIONE E STRATEGIE DI DISTRIBUZIONE NEL PRIVATE BANKING



CONSULENZA E VALORE AGGIUNTO AL CLIENTE

”IL REINSERIMENTO DELLA CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI TRA LE ATTIVITÀ RISERVATE E LA VALUTAZIONE DI ADEGUATEZZA IN TALE AMBITO IMPOSTA AGLI INTERMEDIARI HANNO COMPORTATO UN FORTE VALORE AGGIUNTO PER IL CLIENTE NON SOLTANTO IN TERMINI DI TUTELA, MA ANCHE IN RAGIONE DELLA CONSEGUENTE CORSA ALLA VALORIZZAZIONE DEL SERVIZIO DA PARTE DEGLI OPERATORI. A 7 ANNI DALL’ENTRATA IN VIGORE DELLA MiFID, LA CONSULENZA HA UN RUOLO CENTRALE TRA I SERVIZI DI INVESTIMENTO E SI PONE COME UNA VERA ALTERNATIVA ALLA GESTIONE DISCREZIONALE.”

FRANCESCO DI CARLO





F. Taddei

P. Federici



MULTIMANAGER

”CON L’OBIETTIVO DI COGLIERE LE MIGLIORI OPPORTUNITÀ PRESENTI SUL MERCATO, TRA GLI INVESTITORI VI È SEMPRE PIÙ LA TENDENZA DI AFFIDARSI A BANCHE PRIVATE CHE POSSONO OFFRIRE UNA “ARCHITETTURA APERTA”, DOVE L’OFFERTA DI SOLUZIONI DI INVESTIMENTO “MULTIMANAGER” È PERCEPITA COME REQUISITO ESSENZIALE ED INDICATORE PER VALUTARE LA STESSA AFFIDABILITÀ DEI CONSULENTI.

LE CASE DI INVESTIMENTO, COME FIDELITY, SONO INFATTI SEMPRE PIÙ CONOSCIUTE ANCHE DAGLI INVESTITORI FINALI, CHE PRIVILEGIANO I BRAND PIÙ AFFIDABILI NELLA LORO RICERCA DI PRODOTTI SEMPLICI E POCO INFLUENZATI DALLE MODE, MA AL CONTEMPO INNOVATIVI ED EFFICACI NEL SODDISFARE I LORO BISOGNI DI INVESTIMENTO.”

PAOLO FEDERICI



TRASMISSIONE E TUTELA

”L’OPERA D’ARTE ACCENDE EMOZIONI E PASSIONI MA È NECESSARIO CHE IL COLLEZIONISTA RISERVI UNO SPAZIO ANCHE ALLA RAZIONALITÀ, PROGRAMMANDO AZIONI DI PROTEZIONE, VALORIZZAZIONE E GESTIONE, E PIANIFICANDO PER TEMPO IL PERCORSO CHE LA SUA COLLEZIONE POTRÀ PRENDERE DOPO DI LUI. PER ALCUNI QUESTA ATTENZIONE ASSIDUA ALLA PROPRIA COLLEZIONE PUÒ RAPPRESENTARE UNA COMPLESSITÀ, SIA PER CARENZA DI TEMPO CHE PER IL GRANDE NUMERO DI SOLLECITAZIONI CHE PROVENGONO DAL MONDO DELL’ARTE. LE MAGGIORI BANCHE PRIVATE OFFRONO DA TEMPO UN SERVIZIO DI ART ADVISORY AI LORO CLIENTI, CON LA CONSAPEVOLEZZA DI POTER OFFRIRE UNA CONSULENZA INDIPENDENTE CHE AFFIANCA CON DISCREZIONE IL COLLEZIONISTA NELLA TRASMISSIONE E NELLA TUTELA DEL SUO PATRIMONIO ARTISTICO.”

MARIACRISTINA RAGAZZONI

I CERTIFICATI: STRUMENTI DI OTTIMIZZAZIONE PER PORTAFOGLI PRIVATE



OTTIMIZZAZIONE PORTAFOGLI PRIVATE

”ACCESSIBILITÀ E FLESSIBILITÀ SONO I NUOVI PARADIGMI DELLA GESTIONE FINANZIARIA EVOLUTA CHE SI AFFIANCANO AI TRADIZIONALI CONCETTI DI DIVERSIFICAZIONE E GLOBALIZZAZIONE AI QUALI IL PRIVATE DEVE FAR RIFERIMENTO. OFFRIRE AI PATRIMONI DEI PROPRI CLIENTI L’OPPORTUNITÀ DI DIVERSIFICARE LE FONTI DI RENDIMENTO E DI PROTEZIONE GRAZIE A SOTTOSTANTI CHE, CON STRUMENTI TRADIZIONALI ED APPROCCI TRADIZIONALI, SONO DIFFICILMENTE RAGGIUNGIBILI, MA ANCHE STRATEGIE E SOLUZIONI DI INVESTIMENTO CHE VANNO DEFINITIVAMENTE OLTRE IL SOLO LONG ONLY E LA GESTIONE PER ASSET CLASS, RAPPRESENTANO ELEMENTI DI DIFFERENZIAZIONE PER UNA GESTIONE EVOLUTA DEI PATRIMONI. L’OTTIMIZZAZIONE ANCHE COME RICORSO A TUTTI QUEGLI STRUMENTI (INVESTMENT CERTIFICATES, FONDI, ECC.) CHE CONSENTONO LA MIGLIORE ALLOCAZIONE NEL TEMPO DEGLI INVESTIMENTI.”

GIANFRANCO VENUTI



IL SERVIZIO DI PRIVATE INSURANCE: ASPETTI OPERATIVI E CASI PRATICI

TRADIZIONE E INNOVAZIONE

”IL COMPARTO ASSICURATIVO ERA SEMPRE STATO PERCEPITO DAL MONDO PRIVATE COME ANCORATO ALLA TRADIZIONE ED AL MODELLO DELLE GESTIONI SEPARATE A CAPITALE GARANTITO. FINO A QUANDO, SOLO DIECI ANNI FA, SI È CREATO IL CONNUBIO VIRTUOSO DEL PRIVATE INSURANCE, CON L’INTRODUZIONE DELL’ARCHITETTURA APERTA, DELLA LIBERA SCELTA DI GESTORI ED ASSET MANAGER INDIPENDENTI, BANCHE DEPOSITARIE INTERNAZIONALI: UNA STRAORDINARIA INNOVAZIONE DI PRODOTTO CHE HA SODDISFATTO L’ESIGENZA DI MODERNIZZAZIONE DEL PRIVATE BANKING ITALIANO.”

GIUSEPPE FRASCÀ

DIRETTIVA UCITS IV: NOVITÀ ED OPPORTUNITÀ PER L'INDUSTRIA DEL RISPARMIO GESTITO



IMPATTI NORMATIVI E OPPORTUNITÀ EVOLUZIONE SETTORE

”OGGI IL SETTORE DEL RISPARMIO GESTITO SI TROVA A FRONTEGGIARE UN SISTEMA DI REGOLE SEMPRE PIÙ COMPLESSO E PESANTE, CREATO PER GESTIRE I CONFLITTI DI INTERESSE ORIGINATI DALLO SVILUPPO DELLE BANCHE UNIVERSALI. CON UNA TUTELA DEL RISPARMIATORE NON MIGLIORATA E UN'ESPLOSIONE DEI COSTI DI COMPLIANCE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE, È SEMPRE PIÙ DIFFICILE LANCIARE PROGETTI IMPRENDITORIALI INDIPENDENTI E FOCALIZZATI SULL'ATTIVITÀ DI GESTIONE. EPPURE È ESATTAMENTE QUELLO DI CUI CI SAREBBE BISOGNO PER RIPORTARE IL CLIENTE/RISPARMIATORE AL CENTRO DEGLI INTERESSI.”

PAOLO BASILICO

CONSERVAZIONE E VALORIZZAZIONE DEL PATRIMONIO



LIQUIDI E ILLIQUIDI: CARATTERISTICHE DISTINTIVE E IMPATTI SULLA DISTRIBUZIONE



RUOLO DEL COLLOCATORE

”LA MiFID I STABILISCE IL PRINCIPIO GENERALE, SECONDO CUI GLI INTERMEDIARI AGISCONO IN MODO DA SERVIRE AL MEGLIO GLI INTERESSI DEI CLIENTI, DA CUI DISCENDE LA NECESSITÀ DI ASSICURARE UN ADEGUATO LIVELLO DI TRASPARENZA NELL’ATTIVITÀ DI COLLOCAMENTO, COSÌ DA CONSENTIRE ALL’INVESTITORE DI ASSUMERE DECISIONI DI INVESTIMENTO INFORMATE E COERENTI CON LE PROPRIE ESIGENZE. IN ALTRI TERMINI, IL COLLOCATORE ASSUME LA VESTE DI PRESTATORE DI SERVIZI E NON DI MERO VENDITORE, CONSIDERATO IL RAPPORTO CONTRATTUALE DI DURATA CON LA PROPRIA CLIENTELA. UN MODELLO RELAZIONALE INTERMEDIARIO-CLIENTE, BASATO NON SULLO SPECIFICO “PRODOTTO” DA VENDERE, BENSÌ SUL “SERVIZIO” DA RENDERE AL CLIENTE.”

EDOARDO GUFFANTI

LE NORMATIVE ANTIRICICLAGGIO NEL PRIVATE BANKING: LA CUSTOMER DUE DILIGENCE ED IL RISK BASED APPROACH

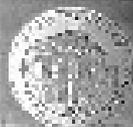


Andrea Cingoli
Banca Esperia

M. ORIANI

A. CINGOLI

ESSI



FONDAZIA

STRATEGIA

”LA GLOBALIZZAZIONE RAPPRESENTA IL TREND PIÙ SIGNIFICATIVO DEL TERZO MILLENNIO E DETERMINA CAMBIAMENTI EPOCALI IN TUTTI I CONTESTI ECONOMICI E SOCIALI.

CONFRONTARSI CON QUESTI CAMBIAMENTI RAPPRESENTA UN’IMPORTANTE SFIDA, PER FRONTEGGIARE LA QUALE È FONDAMENTALE CHE LE AZIENDE MATURINO UNA PROFONDA VISIONE STRATEGICA DEL MERCATO E DEFINISCANO LA MISSIONE PER VALORIZZARE IL PROPRIO RUOLO E IL PROPRIO POSIZIONAMENTO.

IN SINTESI, LE AZIENDE DEVONO ESSERE SEMPRE PIÙ “STRATEGICHE” PER CONFRONTARSI CON UN CONTESTO CHE DIVENTA MAGGIORMENTE DINAMICO E SFIDANTE.”

ANDREA CINGOLI



2009-2013

DARIO PRUNOTTO

“E’ stata molto importante la capacità del PB ad adattarsi al mutare del contesto esterno.

In questi dieci anni, infatti, abbiamo attraversato un intero ciclo - che in realtà non si è ancora concluso - e credo che l'affermazione del PB sia stata decisiva nella difesa dei patrimoni degli investitori nei momenti di maggiore difficoltà: penso soprattutto al 2008 e all'estate del 2011, quando il rapporto fiduciario cliente – banker ha mostrato tutto il suo valore, per la clientela e per l'intero sistema.

Rispetto agli esordi dell'industria ci troviamo oggi di fronte a realtà più strutturate, con identità proprie e più caratterizzate, più rilevanti nel peso e nel focus dei piani strategici dei gruppi bancari, italiani ed esteri: essere eccellenti nel PB paga, in termini di valore per i clienti e per gli azionisti.

AIPB, dopo la prima fase, quasi pionieristica, è oggi un soggetto riconosciuto dal mercato e dalle istituzioni, che fornisce un quadro accurato e autorevole del settore, che assiste gli associati con servizi e studi di qualità. Credo che occorra proseguire su questa strada, mantenendo fermi i principi che hanno animato il gruppo fondatore e puntando a essere sempre di più un punto di riferimento e un interlocutore primario per tutti gli operatori dell'industria del risparmio, sicuramente una delle risorse fondamentali per il nostro Paese.”



Tavola Rotonda



Moderatore

Marco Lo Conte

Il Sole 24Ore

Paolo Di Lullo

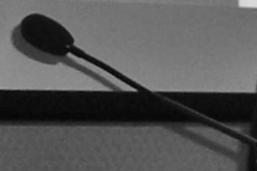
Skandia Vita SpA

Renato Mendola

Clerical Medical

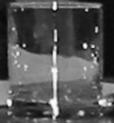
Claudio Colombo

Lombard Assurance



NTE

C. COLOMBO



PRIVATE INSURANCE: AL DI LÀ DELL'EFFICIENZA DI PORTAFOGLIO E DELL'OTTIMIZZAZIONE FISCALE

AL DI LÀ DELL'EFFICIENZA

”SI PARLA DA TEMPO DI COME INTERCETTARE I REALI BISOGNI DI PROTEZIONE DEL CLIENTE PRIVATE. SOLUZIONI COSTRUITE SU MISURA, SERVIZI SEMPRE PIÙ INTEGRATI: TEMI DI GRANDE ATTUALITÀ SUI QUALI IN QUESTI ULTIMI ANNI SONO STATI FATTI DEGLI IMPORTANTI PASSI IN AVANTI. LA POLIZZA PRIVATE INSURANCE GIOCA UN RUOLO CHIAVE IN QUESTO CONTESTO. OGGI GUARDIAMO AL CLIENTE ATTRAVERSO GLI OCCHI DI UN CONSULENTE IN GRADO DI ACCOMPAGNARLO LUNGO TUTTI I DIVERSI CICLI DI VITA, AVENDO COME PARADIGMA LA CREAZIONE DI VALORE NEL LUNGO PERIODO, PER LUI, LA SUA FAMIGLIA, LA SUA AZIENDA. ”

RENATO MENDOLA

L'EVOLUZIONE DEL CONTENZIOSO CON LA CLIENTELA PRIVATE DOPO LA MIFID E LA CRISI DEI MERCATI FINANZIARI



PANORAMA GIURISPRUDENZIALE

”A SEGUITO DEGLI SCANDALI FINANZIARI DERIVANTI DAL DEFAULT DEI TITOLI ARGENTINA, CIRIO, PARMALAT, LEHMAN SI È ACCRESCIUTO IN MODO ESPONENZIALE L’INTERVENTO DELLA GIURISPRUDENZA NEI RAPPORTI TRA CLIENTI E SISTEMA BANCARIO. L’INTERPRETAZIONE DEI GIUDICI, DERIVANTE DALLE PRONUNCE DI MERITO E DI LEGITTIMITÀ, HA GUADAGNATO UN’IMPORTANZA ALMENO PARI A QUELLA CHE PER ANNI AVEVANO AVUTO LE AUTORITÀ DI VIGILANZA CON COMUNICAZIONI E CIRCOLARI. ECCO PERCHÉ GLI OPERATORI FINANZIARI NON POSSONO PIÙ PRESCINDERE DA UNA CHIARA VISIONE DEL PANORAMA GIURISPRUDENZIALE AL FINE DI INDIVIDUARE IL PERCORSO DI CONFORMITÀ NORMATIVA IN CUI INCANALARE LA LINEA DI BUSINESS.”

LUCA ZITIELLO



ASSISTENZA

”L’ASSISTENZA A PRIVATE CLIENTS RAPPRESENTA UN’ATTIVITÀ ORMAI VARIEGATA CHE HA MUTATO LA PROPRIA FISIONOMIA NEL TEMPO. MENTRE IN PASSATO IL FOCUS ERA INCENTRATO SULL’OTTIMIZZAZIONE DELLA FISCALITÀ DEI GRANDI PATRIMONI, L’ASSISTENZA SI ESTENDE OGGI A TEMATICHE PIÙ SPECIFICHE, COME LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA E L’ANALISI DEGLI ASPETTI FISCALI E SUCCESSORI CONNESSI A SEPARAZIONI E DIVORZI. COMPLICE DI TALE EVOLUZIONE È STATA LA MAGGIORE INTERNAZIONALITÀ CHE CARATTERIZZA MOLTI PRIVATE CLIENTS, I QUALI DECIDONO DI TRASFERIRE ALL’ESTERO IL PROPRIO CENTRO DI INTERESSI OPPURE FANNO PARTE DI FAMIGLIE I CUI COMPONENTI RISIEDONO IN DIVERSI STATI.”

PAOLO LUDOVICI

NSOB

la consulenza



TADDEI

L. SPADA

CENTRO CONGRESSI

S. ANTONIO
naturale

BlackRock
BlackRock
BlackRock

DOVERI E OPPORTUNITÀ

”DOVERI E OPPORTUNITÀ SONO DUE FACCE DELLA STESSA MEDAGLIA. LE REGOLE DI CONDOTTA PER L’INTERMEDIARIO CHE PRESTA I SERVIZI DI INVESTIMENTO ED IN PARTICOLARE QUELLI A MAGGIOR VALORE AGGIUNTO (CONSULENZA) PER DEFINIZIONE CONFIGURANO DOVERI, RESPONSABILITÀ. MA INVERO, QUELLE STESSA REGOLE (ED IN SPECIE CONOSCERE I CLIENTI E I PRODOTTI FINANZIARI E VALUTARE L’ADEGUATEZZA) DÀNNO CONTENUTO AD UNA PROFESSIONE. INVESTIRE SU QUESTI FATTORI GARANTISCE ALLORA COMPLIANCE ALLE REGOLE E, AD UN TEMPO, DISCHIUDE OPPORTUNITÀ DI RINNOVATO RAPPORTO FIDUCIARIO, DI SERVIZIO, CONTINUATIVO, CON IL CLIENTE, NON MERO ACQUIRENTE, EPISODICO, DI UN PRODOTTO.”

LUIGI SPADA

*OUTLOOK IMMOBILIARE GLOBALE ED EUROPEO E POTENZIALE IMPATTO
DELLE MODIFICHE NORMATIVE E FISCALI SUI FONDI IMMOBILIARI*

RICCHEZZA IMMOBILIARE

”ASSISTERE I CLIENTI NEL COMPLESSO MONDO DELL’IMMOBILIARE È UNA GRANDE OPPORTUNITÀ DI SERVIZIO, MA ANCHE UNA GRANDE RESPONSABILITÀ. SI TRATTA SPESSO DI CONFRONTARSI CON LE RADICI STORICHE DELLE FAMIGLIE PROPRIETARIE, COSÌ COME CON ASPIRAZIONI E ASPETTATIVE A SALVAGUARDIA DELLE FUTURE GENERAZIONI. PER SUPPORTARE SCELTE CHE INTERVENGONO SUL PATRIMONIO IN MODO SIGNIFICATIVO E DURATURO, IL PRIVATE BANKING DEVE AFFRONTARE IL REAL ESTATE SIA CON GLI “OCCHI” COMPETENTI DEL TECNICO, CHE CON IL “CUORE” SAGGIO DEL CAPOFAMIGLIA.”

MARCO ANGELUCCI

MAKING
tomorrow

TAVOLA ROTONDA

Dario Prunotto

Marco Tofanelli



rgan
agement

NG
you

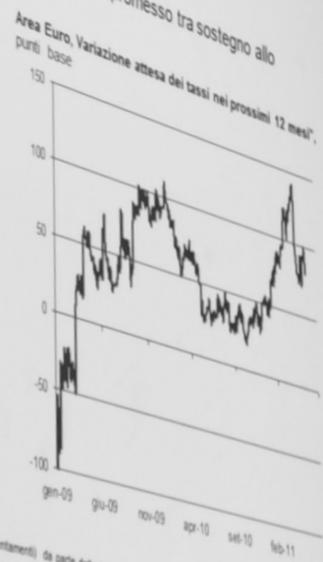
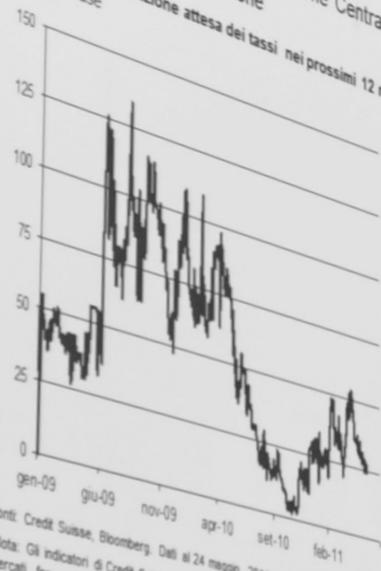
MAKING
tomorrow

Divergenze monetarie

Diventa più complesso per le Banche Centrali trovare il giusto compromesso tra sostegno allo sviluppo e freno all'inflazione

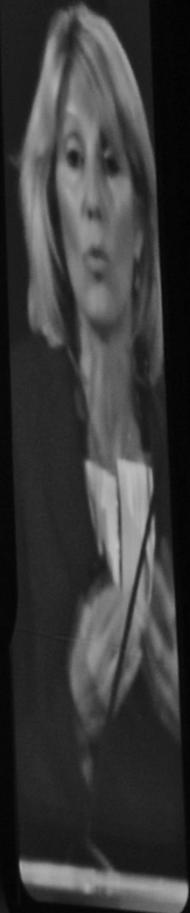
Stati Uniti, Variazione attesa dei tassi nei prossimi 12 mesi*, punti base

Area Euro, Variazione attesa dei tassi nei prossimi 12 mesi*, punti base



Fonti: Credit Suisse, Bloomberg. Dati al 24 maggio 2011.
*Nota: Gli indicatori di Credit Suisse misurano in punti base l'ammontare delle strette (o allentamenti) da parte delle banche centrali nei successivi 12 mesi che sono prezziati nei mercati forward.

Contesto economico



MAKING TOMORROW

C A M B I A M E N T O

”LA CRISI DEL CREDITO HA EVIDENZIATO I RISCHI DEGLI ECCESSI DELLA FINANZA PER L’ECONOMIA REALE. ORA È IN ATTO UN PROCESSO DI NORMALIZZAZIONE. IN USA L’ESPANSIONE MONETARIA STA RIENTRANDO E L’EUROPA STA TORNANDO SU UN SENTIERO SOSTENIBILE. L’INDUSTRIA DEL RISPARMIO GESTITO HA RETTO BENE ALLA VOLATILITÀ DEI MERCATI CHE HA EVIDENZIATO CHE LA COMPLESSITÀ DEL MONDO ECONOMICO E FINANZIARIO IMPONE UN APPROCCIO PROFESSIONALE AGLI INVESTIMENTI. I PROSSIMI SARANNO ANNI DI CAMBIAMENTO DOVE IL SUCCESSO DIPENDERÀ DALLA TRASPARENZA NEGLI STILI DI GESTIONE, DA UNA SANA REGOLAMENTAZIONE DELLA FINANZA E DALLE NUOVE TECNOLOGIE CHE AMPLIANO LE POTENZIALITÀ DI UTILIZZO DI PRODOTTI E STRUMENTI.”

M A R I A P A O L A T O S C H I

*TUTELE PER GLI INVESTIMENTI DIRETTI E ALTERNATIVI DEL CLIENTE PRIVATE,
TRA ANDAMENTO DEI MERCATI E NOVITÀ FISCALI*



FIDUCIARIA

”SEGRETO, PROTEZIONE, RISERVATEZZA, PRIVACY, SEGREGAZIONE, TASSE, EREDITÀ, SCUDO FISCALE, PATRIMONIO, GESTIONE, SOLDI, RICICLAGGIO, SVIZZERA, VOLUNTARY DISCLOSURE, NASCONDIGLIO.

OGNUNO, ESPERTO E NON, ASSOCIA ALLA FIDUCIARIA UNA O PIÙ DELLE PAROLE SOPRA INDICATE.

ESSERE FIDUCIARIA SIGNIFICA IN PRIMO LUOGO CONOSCERE IL CLIENTE E RISPETTARNE FEDELMENTE LE ISTRUZIONI: LA FIDUCIARIA È LA VOCE DEL CLIENTE CHE VUOLE SOTTOSCRIVERE UNA GESTIONE PATRIMONIALE, UNA POLIZZA ASSICURATIVA O UN SEMPLICE CONTO CORRENTE SENZA ESSERNE IL FORMALE INTESTATARIO; LA FIDUCIARIA È IL SOCIO NON-SOCIO DELLA SRL COSTITUITA DA CHI NON VUOLE FAR SAPERE AI CONCORRENTI CHE LA SOCIETÀ È SUA; LA FIDUCIARIA È IL SOSTITUTO D'IMPOSTA CHE SEMPLIFICA GLI ADEMPIMENTI DI CHI DETIENE CONTO ESTERO.”

FABRIZIO VEDANA





R. NICASTRO

D. PRUNOTTO

S.

FONDAZIONE CARIPLO

CENTRO

Shares®

VII
FORUM
PRIVATE BANKING

VII FORUM DEL PRIVATE BANKING

FUTURO

”NEL MONDO DEL RISPARMIO E DEGLI INVESTIMENTI, IL FUTURO È IL PRESENTE. IL FUTURO È INNOVAZIONE, E L’INNOVAZIONE RAPPRESENTA LA SFIDA PRINCIPALE PER LA NOSTRA INDUSTRIA SE SI VUOLE GUARDARE AL FUTURO CON MAGGIORE SERENITÀ. BIG DATA, MULTI PRODOTTO, PIATTAFORME DIGITALI SONO SOLO GLI ESEMPI PIÙ CITATI QUANDO SI PARLA DI INNOVAZIONE. MA L’INDUSTRIA DEL PRIVATE BANKING SI BASA SOPRATTUTTO SULLE PERSONE E SULLE RELAZIONI TRA DI ESSE. ECCO DUNQUE CHE NON SARÀ POSSIBILE GUARDARE AL FUTURO SENZA INNOVARE LA QUALITÀ DEL SERVIZIO OFFERTO, OVVERO RITORNANDO A INVESTIRE ANCHE SULLE NOSTRE PERSONE.”

MONICA REGAZZI

*LO SVILUPPO DEL PRIVATE BANKING: IL RUOLO DELLA COPERTURA RISCHI NELLA
CONSULENZA ALLA CLIENTELA HNWI*



PROTEZIONE E RISCHI

”L’EVENTO NASCE DAL DIALOGO COSTRUTTIVO E DI RECIPROCA STIMA TRA MONDO FINANZIARIO E MONDO ASSICURATIVO, DIALOGO FONDATO SULLA MATURA CONSAPEVOLEZZA DELL’OBIETTIVO COMUNE: SODDISFARE LE ESIGENZE DEL CLIENTE E DEL SUO NUCLEO FAMILIARE. CONOSCERE QUALI SONO GLI EVENTI CHE POSSONO MINACCIARE IL PATRIMONIO DEL CLIENTE, QUALI LA DOMANDA E LA RISPOSTA DEL MERCATO, I PLAYERS E I DIVERSI MODELLI ORGANIZZATIVI SCELTI PER FORNIRE LA CONSULENZA ASSICURATIVA, NON POTRÀ CHE ARRICCHIRE LA RELAZIONE TRA PRIVATE BANKER E CLIENTE.”

NICOLETTA GAROLA

FINANZA, ASSICURAZIONI, FISCO E CRISI IMMOBILIARE: UNA LUCE IN FONDO AL TUNNEL?



CLIENTELA PRIVATE

”OFFRIRE SERVIZI FINANZIARI ALTAMENTE PERSONALIZZATI SIGNIFICA GESTIRE ESIGENZE SEMPRE DIVERSE, MAI DEL TUTTO INQUADRABILI IN UNA CASISTICA STANDARD. QUESTO ASPETTO, A MIO AVVISO TRA I PIÙ INTERESSANTI DEL NOSTRO LAVORO, COMPLICA TUTTAVIA NON POCO IL TENTATIVO DI CLASSIFICAZIONE DELLA CLIENTELA, LA CUI TASSONOMIA ESATTA DEVE ANCORA ESSERE SCRITTA. CI RIUSCIREMO? SAREMO UN GIORNO IN GRADO DI CAPIRE CON PRECISIONE DI QUALI SERVIZI AVRANNO BISOGNO I NOSTRI CLIENTI IN BASE A UN PROFILO CODIFICATO? POTREMO IN QUEL MOMENTO PARLARE ANCORA DI PRIVATE BANKING?”

PAOLO CITELLI



VIII FORUM DEL PRIVATE BANKING

CLIENTI E PRODOTTI - SINTONIA

”I PRODOTTI SONO MENO CENTRALI IN MOLTI MERCATI. TALVOLTA L’EVOLUZIONE LI HA RESI DELLE COMMODITY ANCHE NELLE LORO AREE STORICHE DI RESISTENZA, COME IL LARGO CONSUMO. IL PRODOTTO, SEMPRE PIÙ SPESSO, SI DEVE FAR ACCOMPAGNARE DA UNA PROMESSA DI ORDINE SUPERIORE PER GENERARE ATTENZIONE. I PRODOTTI SONO SEMPRE PIÙ IMMERSI IN UN SISTEMA DI RELAZIONI (MARCA DEL PRODUTTORE, ATTESE DI SERVIZIO ED ESPERIENZIALI ATTORNO AL PRODOTTO; PRIMA, DURANTE E DOPO LA VENDITA E L’UTILIZZO). SIAMO DUNQUE ALLA FINE DEL “PRODOTTO” ? NO SOLO L’INIZIO DI NUOVA RAZZA DI PRODOTTI. MOLTO PIÙ RELAZIONALI, ESPERIENZIALI, EMOZIONALI. NON SOLO FUNZIONALI E COMUNQUE CON UNA FUNZIONALITÀ REALMENTE BESPOKE. NEL MERCATO FINANZIARIO STA ACCADENDO ESATTAMENTE LA STESSA COSA. NEL PB IL FENOMENO È ANCORA PIÙ EVIDENTE, PERCHÉ IL SISTEMA DI ATTESE È ALIMENTATO DA ESPERIENZE E DA CLIENTI MEDIAMENTE DI LIVELLO SUPERIORE (E LA CULTURA GUIDA DI PIÙ DEL CENSO). UNA NUOVA GENERAZIONE DI PRODOTTI DEVE NASCERE E SARÀ MOLTO PIÙ VICINA ALLE PERSONE DESTINATARIE. ANCHE IL LORO VALORE (PREZZO) SARÀ MISURATO ATTORNO ALL’UOMO CHE ADOTTERÀ IL PRODOTTO. L’UOMO MISURA DI TUTTI I PRODOTTI, PER UN NUOVO UMANESIMO INDUSTRIALE.”

FABRIZIO FORNEZZA

*IL QUESTIONARIO PER LA PROFILATURA DEL CLIENTE: COME RIFORMULARLO IN RELAZIONE
ALLA GAMMA D'OFFERTA DEL PRIVATE BANKING*



QUESTIONARIO

”IL QUESTIONARIO È IL PRESUPPOSTO DI UNA CORRETTA PROFILATURA E VALUTAZIONE DI ADEGUATEZZA E DI UN CORRETTO MONITORAGGIO DELL'INVESTIMENTO. ANCHE ATTRAVERSO IL QUESTIONARIO, IL PRIVATE BANKER PUÒ COSTRUIRE RELAZIONI SOLIDE, SECONDO IL MODELLO DI SERVIZIO INTRODOTTO DALLA MiFID (INVESTITORE NON PIÙ CONSUMATORE MA UTENTE E INTERMEDIARIO NON PIÙ VENDITORE MA FORNITORE DI SERVIZI), E AUMENTARE LA CONSAPEVOLEZZA DEL CLIENTE FAVORENDO SCELTE PIÙ RESPONSABILI. È UNA PREZIOSA OCCASIONE DI ALLINEAMENTO DEGLI OBIETTIVI DI TUTTE LE PARTI COINVOLTE: INTERMEDIARIO, CLIENTE E AUTORITÀ DI VIGILANZA.”

NADIA LINCIANO



2013-2016

MAURIZIO ZANCANARO

“Le grandi sfide che l’industria del private banking dovrà affrontare nel prossimo decennio riguarderanno il campo delle risorse, della tecnologia e della redditività sostenibile.

I private banker rimarranno il perno della relazione e la sinapsi di trasmissione del “sistema private” e in questi dieci anni, governando i peggiori momenti di tensione, sono riusciti a preservare il patrimonio dei clienti, gestendo le loro scelte più emotive. Ora si tratta di rafforzare il set di competenze per trasformare i nostri professionisti da referenti di asset allocation a wealth manager. In questo contesto l’evoluzione tecnologica rappresenta l’opportunità per i private banker di contraddistinguersi anche nel futuro per il tempo di qualità messo a disposizione del cliente, evolvendo da gestore della relazione a regista di un team di esperti. E a mio avviso sarà proprio sulle attività a maggiore valore aggiunto, quelle che circondano il più tradizionale e maturo servizio di asset allocation, che si giocherà la sfida per acquisire nuovi clienti; una sfida non caratterizzata dall’esasperata competizione sul prezzo, ma sulla valorizzazione e la corretta redditività dei servizi distintivi per il cliente evoluto.”



TAVOLA ROTONDA
L'integrazione delle competenze private e
corporate per le esigenze di carattere personale,
familiare e aziendale dell'imprenditore

Moderata dalla Prof.ssa Paola MUSILE TANZI
SDA Bocconi e Università degli Studi di Perugia

L. Monti

Bertoli

A. Bauli

L'IMPRENDITORE E IL MONDO DELLA FINANZA:

UNA PROSPETTIVA PATRIMONIALE E FINANZIARIA PER LA COMPrensIONE DEI FABBISOGNI DELLA FAMIGLIA PROPRIETARIA E DELL'IMPRESA

INTEGRAZIONE E COMPETENZE PRIVATE E CORPORATE

”IL TRADIZIONALE MODELLO DI SERVIZIO E OFFERTA VERTICALE PER SEGMENTI DI CLIENTELA SPECIFICI NEL SETTORE BANCARIO HA DIMOSTRATO IN QUESTO MOMENTO DI MERCATO TUTTI I PROPRI LIMITI. GLI OPERATORI STANNO SPOSTANDO IL PROPRIO FOCUS DA UN'OFFERTA DI COMPETENZE DI SERVIZIO IPER-SPECIALIZZATE PER I SEGMENTI PRIVATE E CORPORATE VERSO UNA CRESCENTE INTEGRAZIONE DEI MODELLI. LA DISTINZIONE DI OFFERTA PER L'AZIENDA E PER IL CLIENTE PRIVATE (SPESSO IMPRENDITORE) PERDE TERRENO A FAVORE DI UNA PROSPETTIVA UNICA DI CONSULENZA, GESTIONE ED EVOLUZIONE DEGLI ASSET COMPLESSIVI. UBI BANCA, CONSAPEVOLE DI QUESTO SCENARIO EVOLUTIVO, HA PER PRIMA IN EUROPA ELABORATO E ATTIVATO IL MODELLO UNITY COME “FAMILY OFFICE A KILOMETRO 0” AL FINE DI PRESIDARE, CON UN'ORGANIZZAZIONE E UN'OFFERTA COERENTE, IL MONDO IMPRESA-IMPRESITORE.”

LUCA MONTI



L'INDUSTRIA PRIVATE

”IL PRIVATE BANKING È UN'ATTIVITÀ GIOVANE CHE NELL'ULTIMO DECENNIO SI È DIFFERENZIATA RISPETTO ALLE ALTRE TIPOLOGIE DI ATTIVITÀ BANCARIE (CON SOCIETÀ AD HOC, IT, SISTEMI INCENTIVANTI E PERCORSI DI CARRIERA DEDICATI). NONOSTANTE LA CRISI IL PERCORSO CONTINUERÀ PERCHÉ, IN UN CONTESTO CON SCARSITÀ DI CAPITALE E LIQUIDITÀ ED ELEVATO RISCHIO DI CREDITO, IL PRIVATE BANKING UTILIZZA POCO CAPITALE, GENERA LIQUIDITÀ, HA UN BASSO RISCHIO DI CREDITO. GLI “AZIONISTI” DEL PRIVATE DEBONO QUINDI DARGLI DIGNITÀ DI INDUSTRIA “A SÈ STANTE”, SENZA CONFONDERLO CON ALTRE ATTIVITÀ BANCARIE ALLA RICERCA DI SINERGIE DI COSTO.”

FABIO INNOCENZI



EDUCATION

”NEL MONDO FINANZIARIO STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE FORNIRE STRUMENTI DI INFORMAZIONE TRASPARENTI PER SUPPORTARE L’ATTIVITÀ DEGLI ADVISORY DESK E DELLA RETE DEI PRIVATE BANKER. OFFRIRE QUINDI CHIARE LINEE GUIDA DI INVESTIMENTO, EFFICIENTI ANALISI DI PORTAFOGLIO E STRUMENTI DI STUDIO DELLA PERFORMANCE DIVENTA UNA PRIORITÀ FONDAMENTALE PER POTER COMUNICARE IN MODO SEMPLICE, CHIARO E DIRETTO. L’OBIETTIVO È SVILUPPARE LA CONOSCENZA DEGLI INVESTIMENTI ESISTENTI PER AIUTARE AD AUMENTARE IL POTENZIALE DI OGNI INVESTITORE. ”

MATTEO ASTOLFI

NUOVE SOLUZIONI

”IN OCCASIONE DELL’INTRODUZIONE DELL’IVA SULLE GESTIONI PATRIMONIALI, DATA L’ESPERIENZA DI BNP PARIBAS A LIVELLO INTERNAZIONALE, AIPB MI HA CHIESTO DI DARE UNA PANORAMICA DELLE SOLUZIONI D’INVESTIMENTO COMPLEMENTARI CHE HANNO PRESO PIEDE IN ALTRI PAESI EUROPEI. HO ACCETTATO CON GRANDE PIACERE APPROFONDENDO IN PARTICOLARE LA NUOVA FRONTIERA DELLA GESTIONE ATTIVA ALL’INTERNO DI UN CERTIFICATO D’INVESTIMENTO PROTETTO: QUESTE SOLUZIONI CONIUGANO INFATTI LA POSSIBILITÀ DI DECIDERE L’ALLOCAZIONE DI FONDI, ETF, AZIONI,...E DI MOVIMENTARLA PERIODICAMENTE ALL’INTERNO DI UN UNIVERSO PREDETERMINATO, CON LA PROTEZIONE DEL CAPITALE DINAMICA.”

NEVIA GREGORINI

*LA PROTECTION NEL SEGMENTO PRIVATE: DOMANDE DAL CLIENTE E RISPOSTE
DALL'INDUSTRIA*



PROTECTION

”PROTECTION: UNA DELLE SFIDE PER IL FUTURO. IL CLIENTE PRIVATE RICERCA CON MAGGIORE FREQUENZA NELLA BANCA UN INTERLOCUTORE UNICO PER LE ESIGENZE DI ASSET PROTECTION E DI PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE. RISPONDERE A QUESTA RICHIESTA È UN “DOVERE”, OLTRE CHE UN’OPPORTUNITÀ, PER L’INDUSTRIA PRIVATE. NEI PROSSIMI 10 ANNI IL 70% DELLE AZIENDE REGISTRERÀ UN PASSAGGIO GENERAZIONALE. IL NOSTRO RUOLO SARÀ QUINDI QUELLO DI ACCOMPAGNARE I CLIENTI NON SOLO NELLA DELICATA FASE DI “MIGRAZIONE” DELLE PROPRIETÀ, GRAZIE A SOLUZIONI EFFICIENTI, MA DOVREMO ESSERE ABILI ANCHE NEL SERVIRE LE “NUOVE GENERAZIONI” CHE AVRANNO USI ED ABITUDINI DIVERSI: QUINDI DALLE SOLUZIONI DI BANCASSURANCE A QUELLE PREVIDENZIALI E DI PROPERTY & CASUALTY.”

EUGENIO PERITI



PIANIFICAZIONE

”PIANIFICARE CI COSTRINGE E CI EDUCA AD ACQUISIRE LA CAPACITÀ DI VISIONE PROSPETTICA NECESSARIA A STABILIRE E REALIZZARE I NOSTRI PRINCIPALI OBIETTIVI. PIANIFICARE SIGNIFICA ESSERE ATTORI E INTERPRETI PROATTIVI DELLA NOSTRA VITA E NON SPETTATORI PASSIVI E REATTIVI.

LO SVILUPPO DEL PRIVATE BANKING, CON IL SUPPORTO DELL’AIPB, PASSA ATTRAVERSO LA DIFFUSIONE DI UNA CORRETTA E CONSAPEVOLE PIANIFICAZIONE PER OFFRIRE ALLA CLIENTELA UN SERVIZIO ALL’ALTEZZA DELLA COMPLESSITÀ DEI NOSTRI TEMPI. ”

MAURIZIO MORGILLO



L'IDENTITÀ COMPETITIVA DEL PRIVATE BANKING

IDENTITÀ

”LA SPECIFICITÀ DEL PRIVATE BANKING È LA CREAZIONE DI VALORE ATTRAVERSO IL RAPPORTO DI FIDUCIA CON I CLIENTI E UNA CONSULENZA QUALIFICATA E PERSONALIZZATA. UN'IDENTITÀ CHE VA COMUNICATA AFFIANCANDO A QUELLA ISTITUZIONALE UN'INTENSA ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE DEDICATA AL MONDO DEL PRIVATE BANKING CHE FACCIA LEVA SULLA FORZA DEL BRAND E SULLE COMPETENZE INTERNE, ACCOMPAGNATA DA EVENTI DI ELEVATO PROFILO E DA APPROFONDIMENTI SUI PRINCIPALI TEMI DI ECONOMIA E DI FINANZA CON INTERVENTI DEI MAGGIORI ESPERTI IN AMBITO NAZIONALE E INTERNAZIONALE.”

SILVIO RUGGIU

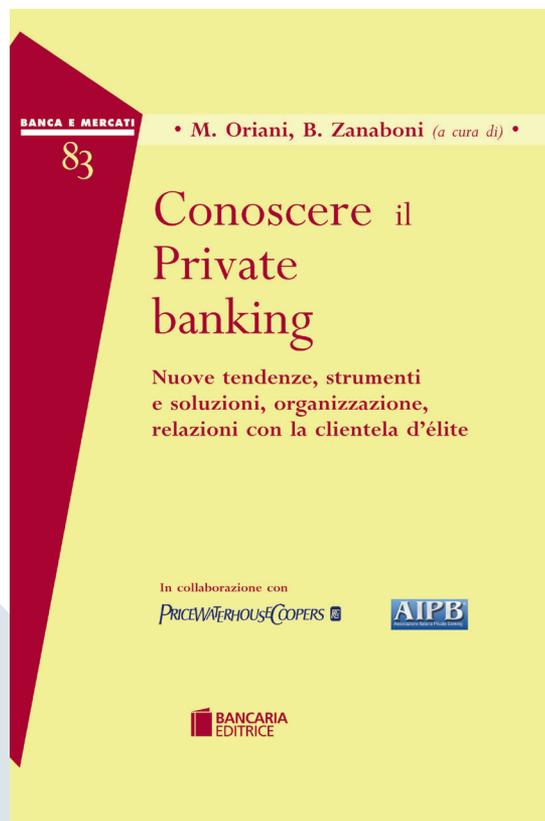
EDITORIA



CONOSCERE IL PRIVATE BANKING

NUOVE TENDENZE, STRUMENTI E SOLUZIONI, ORGANIZZAZIONE, RELAZIONI CON LA CLIENTELA D'ÉLITE

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni



“Se si chiedesse a chiunque si occupa per professione di private banking quale sia la categoria di clienti più stimolante la risposta verrebbe naturale: gli imprenditori. All'imprenditore non si fornisce soltanto la consulenza nella gestione del patrimonio mobiliare, ma anche quella relativa al patrimonio aziendale, vero centro di interessi e fonte continua di nuove prospettive, problematiche complesse e soprattutto opportunità...”

Stefano Piantelli

IL PRIVATE INSURANCE

ASPETTI FISCALI, TECNICHE DI GESTIONE, PASSAGGI EREDITARI E PROSPETTIVE DEL SERVIZIO ASSICURATIVO PER LA CLIENTELA PRIVATE

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni

Prefazione: Fabio Cerchiai



“La Bancassurance, nata in Francia negli anni '80, si affaccia in Italia nei primi anni '90. E' una forma di collaborazione tramite la quale le Banche, attraverso convenzioni di distribuzione o costituzione di Società prodotte, hanno stretto accordi con le Compagnie di Assicurazione conquistando in pochi anni la leadership incontrastata nella distribuzione dei prodotti Vita. La sfida dei prossimi anni è quella giungere a risultati di altrettanto prestigio nel settore della “protection”, ovvero quell'insieme di soluzioni in grado di estendere la copertura assicurativa oltre il campo degli investimenti, ovvero alla tutela della persona, della famiglia e dei beni.”

Maurizio Papparone

GLI STRUMENTI FINANZIARI DEL DOPO CRISI

COME SCEGLIERE LA MIGLIORE STRATEGIA DI INVESTIMENTO NEI POSSIBILI SCENARI FUTURI

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni
Prefazione: Luigi Abete



“Da quando nel 1952 Harry Markowitz dimostrò che maggiore diversificazione significa minore rischio, la costruzione di portafogli bilanciati è l'attività più complessa nel risparmio gestito.

Se l'idea è semplice, cioè non mettere tutte le uova nello stesso cesto, il difficile è stabilire i pesi relativi tra le numerose asset class, i temi di investimento lungo termine, i singoli titoli e settori, il credito degli emittenti.

L'asset allocation è un paziente lavoro di cesello che esige solide competenze tecniche e abilità nel capire le emozioni dei risparmiatori.

La complessità di prodotti e mercati esige il confronto con un esperto, non è pensabile potercela fare da soli.”

Carlo Benetti

LA CONSULENZA IMMOBILIARE NEL PRIVATE BANKING

LE OPPORTUNITÀ E IL MODELLO DA SEGUIRE PER INVESTIMENTI STRATEGICI NEL MATTONE

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni

Prefazione: Edoardo Longa



“Con Real Estate Advisory nel Private Banking intendiamo un servizio altamente qualificato di assistenza alla gestione del patrimonio immobiliare, sia esso direttamente o indirettamente o potenzialmente disponibile. Nella riservatezza del rapporto fiduciario: analisi ed ascolto del bisogno; ricerca, valutazione e proposta delle soluzioni; controllo e supervisione delle attività svolte.

La logica è quella del “consigliere” indipendente che opera nell’interesse del cliente per perseguire, in accordo alle altre funzioni della banca, la tutela, crescita e trasmissione del patrimonio fra le generazioni.”

Roberto Rimoldi

LA CONSULENZA FINANZIARIA

LE SOLUZIONI ORGANIZZATIVE, PRODUTTIVE E DISTRIBUTIVE

LE TEMATICHE CHIAVE E I MODELLI DI SERVIZIO A CONFRONTO

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni



“Anche se il concetto di portafoglio modello rimanda a qualcosa di standardizzato, il suo corretto impiego è un elemento chiave per un servizio private. In un contesto globalizzato e interdipendente il portafoglio modello, che traduce la view di mercato della banca in scelte di investimento, costituisce il pre-requisito di un servizio personalizzato. È quindi un punto di partenza - e non di arrivo - nell'erogazione di un servizio di consulenza gestito dal private banker, perché ogni cliente è diverso e va messo in condizioni di decidere insieme al banker come navigare il mercato.”

Andrea Lacalamita

INVESTIRE IN ORO NEL PRIVATE BANKING

COME INDIVIDUARE LO STRUMENTO ADEGUATO ALLE PROPRIE ESIGENZE

Curatore: Mauro Camelia, Bruno Zanaboni
 Prefazione: Marco Oriani



“L’oro ha svolto sin dall’antichità le funzioni di unità di conto, mezzo di scambio e riserva di valore. A tutt’oggi l’oro conserva la sua funzione originaria di riserva di valore, alla quale ha sommato le caratteristiche tipiche di un’asset class, che protegge dall’inflazione, contribuisce alla diversificazione di portafoglio e alla gestione del rischio sistematico nelle fasi di stress dei mercati e consente di minimizzare il rischio di controparte. In chiave prospettica, prendendo spunto da una ben nota pubblicità, “i mercati finanziari saranno fatti di alti e di bassi, ma l’oro continuerà sempre ad essere presente nelle scelte di investimento della clientela private.”

Mauro Camelia

IL PRIVATE INSURANCE IN PRATICA

QUANDO E COME LA POLIZZA RISOLVE DAVVERO I PROBLEMI

Curatore: Angelo Deiana, Bruno Zanaboni
 Consulenza: studi Maisto e Associati, Zitiello Associati
 Prefazione: Biagio Massi



“In Italia il mercato assicurativo è identificabile in tre comparti: da un lato c’è il comparto dell’RC Auto, da sempre caratterizzato da forti tensioni, che sembra essersi avviato verso una stabilizzazione su livelli più “europei”. Poi c’è il comparto vita-investimento, che ciclicamente vive nuovi momenti di splendore, grazie alla capacità di offrire, a seconda delle esigenze, protezione dell’investimento, flessibilità, efficientamento fiscale. Ma c’è anche un terzo comparto, quello della “vera” protezione – della salute, dei beni, del patrimonio, del tenore di vita – che nel nostro Paese ha sempre faticato a svilupparsi, ma che ha certamente le maggiori prospettive di sviluppo nel prossimo futuro.”

Stefano Frazzoni

GOVERNANCE DEL PATRIMONIO E PASSAGGIO GENERAZIONALE

PROTEGGERE E TRASMETTERE I CAPITALI NEL TEMPO

Curatore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni

Prefazione: Franco Zanardi



“Il passaggio generazionale, tanto discusso negli ultimi decenni, è ormai una assoluta necessità e priorità per il Sistema Italia. Va preparato con adeguato anticipo e proprio perché tocca aspetti particolarmente delicati e sensibili, non solo di tipo economico-patrimoniale, deve essere “condotto” da professionisti capaci e di esperienza. È compito del mondo del Private Banking comprendere le peculiarità di tale processo, dotandosi di strutture specialistiche in grado di accompagnare gli imprenditori e le aziende familiari nel comprendere e superare in modo non traumatico tale fase estremamente complessa.”

Marco Gabbiani

NAVIGARE I MERCATI CONOSCERE IL MARE

**IL PATRIMONIO. UN VIAGGIO DI SCOPERTA IN UN MARE INCERTO, SU CUI
IMPARARE A NAVIGARE**

Autore: Marco Oriani, Bruno Zanaboni, Gianfranco Meggiorin, Andrea Giongo
Prefazione: Cinzia Tagliabue



“La Finanza e il Mare, due mondi affascinanti con forti elementi evocativi di comunanza: scenari di mercato e previsioni del tempo e del mare, periodi di rally e di mare calmo, di crisi e di burrasche, idonei strumenti di investimento e adeguata attrezzatura.

Per navigare con successo e sicurezza in entrambi è necessario un mix ben dosato di passione, competenza, nervi saldi, attenzione, scrupolo e strumenti di qualità.

Solo così sarà possibile raggiungere con successo la meta che ci si è prefissi.”

Marco Oriani

F O R M A Z I O N E

The bottom of the page features a decorative graphic consisting of several overlapping, semi-transparent blue geometric shapes. These shapes, which include triangles and polygons, are arranged to create a layered, mountain-like or abstract landscape effect. The colors range from a light, pale blue to a slightly darker, muted blue.

EZIO BRUNA



“Tradizionalmente il patrimonio immobiliare rappresenta una componente rilevante della ricchezza complessiva della clientela Private italiana. AIPB ha avuto un ruolo decisivo nel diffondere la cultura che è in corso in Italia un cambio di paradigma nella creazione di valore immobiliare e che è opportuno riorientare il focus dai bisogni espressi della clientela (valutazione, compravendita, finanziamento) ai bisogni latenti, il trasferimento generazionale del patrimonio immobiliare strategico e la valorizzazione degli immobili non più strategici per la famiglia.”

FABRIZIO CRESPI



“L’innovazione finanziaria, in fondo, è un po’ come l’innovazione scientifica/tecnologica: quest’ultima, infatti, migliora continuamente la nostra vita, rendendo più rapido ed efficiente il modo in cui comunichiamo, viaggiamo, ci divertiamo, curiamo le nostre malattie... Ma se usata in maniera non etica può essere molto pericolosa. Ciò vale anche per l’innovazione finanziaria: se ben utilizzata, ci permette di investire in maniera più efficiente; se mal gestita provoca crisi e disuguaglianze. Ad ogni conto, meglio conoscerla che esserne ignari.”

MASSIMILIANO FACCHI



“Corporate dal latino “corporare” (dar corpo, far corpo) e Finance dal greco “Τελοσ”, divenuto “finis” nel latino medioevale (estinzione di debito, mezzo finanziario). Nei decenni ‘80-‘07 assunse un ruolo spesso determinante nelle imprese e anche in l’Italia si diffuse la moda del Corporate Finance...modello molto finance e poco corporate. Nel nostro Paese oggi la finanza e l’impresa affrontano cambiamenti senza precedenti per velocità e complessità; nell’etimologia del corporate finance la chiave di lettura del suo futuro: fornire agli imprenditori gli strumenti decisionali ed i mezzi finanziari più adatti affinché continuino a “dar corpo” alle proprie imprese.”

FRANCO FONDI



“La Sentenza della Corte di giustizia UE del 2012 nel caso Deutsche Bank ha rivoluzionato i comportamenti degli operatori del private banking stabilendo che le prestazioni di gestione individuale di patrimoni, sino ad allora considerate esenti, sono invece soggette ad IVA a differenza delle gestioni di fondi comuni d'investimento che restano esenti.

Con uno specifico intervento normativo è stato peraltro disposto che il servizio di gestione individuale di portafogli è soggetto ad IVA solo a partire dal 1° gennaio 2013”

ANDREA LIPPI



"In finanza, come nella vita, molte scelte risultano irrazionali perché guidate dall'emotività, perché assunte in maniera frettolosa, perché qualcuno ci ha indotto a scegliere o ha scelto per noi. Tutto ciò può impattare sulla redditività dei propri investimenti nonché sull'efficacia della comunicazione fra cliente e private banker. La finanza comportamentale avrà un ruolo sempre maggiore nel perseguire un'attività di consulenza continuativa, costruttiva e di successo."

MARCO ORIANI



“Il servizio di private banking è stato ormai inserito da molti intermediari finanziari all'interno della propria value proposition. Si è quindi oggi affermata una vera “Industria private”, caratterizzata da forti eterogeneità tra i player in termini di modello di servizio prescelto, tipologia di clientela target individuata, piattaforma tecnologica utilizzata, enfasi sulle consulenze non finanziarie, meccanismi di pricing adottati. Sono proprio le differenze di approccio che esprimono la ricchezza dell'industria in un business in cui la personalizzazione sui bisogni del cliente costituisce la vera chiave di successo.”

PATRIZIA PIA



"Considerando che i servizi offerti dal Private Banking sono molteplici ed in continua evoluzione, diventa importante acquisire non solo le competenze appropriate ma anche la capacità di saper individuare punti di forza e di debolezza di ciascun servizio. Solo così si sarà in grado di offrire al cliente una consulenza personalizzata, di elevato livello qualitativo e rispondente alle attese del cliente private."

FRANCESCO ZEN



"... gli italiani sono un popolo di santi..., poeti... , navigatori... e risparmiatori.

Tuttavia anche recenti indagini hanno dimostrato che l'abilità del navigare nei mercati finanziari quasi mai risulta soddisfacente; si ha bisogno di uno skipper, di un consulente finanziario che professionalmente individui gli obiettivi, gli strumenti, i mercati e costantemente ne controlli l'andamento, definendo gli opportuni aggiustamenti.

E ciò, prospetticamente, diventerà viepiù importante perché, in un'economia che fatica a crescere, sempre maggiore sarà il contributo che la consulenza e la gestione della ricchezza finanziaria delle famiglie potranno offrire al loro benessere e alla loro sicurezza"