

**2016** **2019**



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

Associazione Italiana  
Private Banking  
2016~2019





## Lettera del Presidente

### Cari Associati,

giunto al termine del mio mandato come Presidente dell'Associazione Italiana Private Banking, desidero ripercorrere con voi le tappe più importanti di questi tre anni trascorsi alla guida di AIPB. Un incarico che ho accolto con entusiasmo e che il prossimo 12 aprile rimetterò nelle mani dell'Assemblea.

Il mio impegno in AIPB da Presidente è iniziato nel 2016, durante una fase di costante sviluppo per l'industria del Private Banking e di forte evoluzione del contesto normativo di riferimento. Questo triennio ha visto il patrimonio gestito superare l'importante traguardo di 800 miliardi di euro, un importo pari alla metà del Prodotto Interno Lordo italiano, così come ha visto crescere la quota di clientela servita, la professionalità degli operatori del settore e il progressivo miglioramento dei servizi offerti, certificato dal costante aumento dell'indice di soddisfazione della clientela, passato dal 52% nel 2006 al 75% nel 2018.

Senza dubbio, i progressi raggiunti sono anche merito del considerevole lavoro svolto dall'Associazione, nel suo ruolo di promotore dell'evoluzione di settore e della sua solidità reputazionale. In questi anni, AIPB ha saputo affiancare i protagonisti dell'industria, offrendo loro non solo servizi di qualità, ma anche valorizzando l'identità distintiva del Private Banking, attraverso opportunità di condivisione e di riflessione per lo sviluppo di nuovi stimoli culturali in ambito finanziario. Sono davvero grato a tutti i colleghi dell'Associazione per il prezioso supporto ricevuto. La loro determinazione, professionalità e responsabilità ha consentito di raggiungere gli obiettivi programmatici stabiliti all'inizio del mio mandato. Rivolgo quindi un sentito apprezzamento a tutta la struttura operativa, al Consiglio di Amministrazione, al Comitato Direttivo e al Comitato Scientifico per la proficua collaborazione, i cui effetti positivi non sono tardati ad arrivare dal mercato.

È infatti cresciuto in modo significativo il numero dei soci, con l'ingresso delle reti

di consulenti. Un ampliamento che ci ha permesso di offrire una rappresentazione più completa della filiera di settore, grazie anche alla crescente presenza tra gli associati di produttori di strumenti di investimento, di studi professionali e di società di consulenza attivi nel settore. Un pensiero particolare ai due Segretari Generali che si sono succeduti durante gli anni della mia presidenza: a Bruno Zanaboni, che dopo aver creato l'Associazione nel 2004, l'ha fatta crescere e radicare nel mercato consegnandola forte e pronta a nuove sfide a tutti noi. Ad Antonella Massari che è arrivata portando entusiasmo, innovazione e nuove ambizioni, aprendoci nuove prospettive e percorsi inesplorati.

Da non dimenticare, inoltre, il continuo impegno dedicato a intensificare la comunicazione e il dialogo con gli stakeholder esterni, indispensabile per valorizzare i tratti distintivi del Private Banking. Il valore della vicinanza è stato un prezioso alleato nel far comprendere quanto la nostra industria sia in grado di alimentare il circolo virtuoso tra risparmio delle famiglie Private e finanziamento delle PMI, a favore della crescita economica e dello sviluppo sociale del Paese.

In particolare, è da evidenziare il maggiore slancio impresso al confronto con i regolatori, imprescindibile per definire un quadro normativo di riferimento che riconosca le peculiarità dell'industria Private in termini di tipologia di clientela, caratteristiche del modello di servizio e competenze delle figure professionali che ne fanno parte. La collaborazione assidua e proficua non ha

esclusivamente interessato gli stakeholder esterni ma anche tutti i portatori di interessi interni all'Associazione. L'approvazione di una più completa ed esaustiva definizione del servizio di Private Banking e l'introduzione di un codice deontologico per uno sviluppo armonico del settore sono solo alcuni dei traguardi raggiunti. A questo proposito, ritengo importante menzionare il grande lavoro svolto nella certificazione delle competenze dei Private Banker, non solo come risposta all'obbligo normativo introdotto da MiFIDII, ma anche come garanzia della loro professionalità. Un servizio di consulenza evoluto che punti all'eccellenza deve sempre potersi avvalere di un supporto formativo continuo e sempre attuale.

Come vedete, sono stati tre anni molto intensi, durante i quali molto è cambiato e, sicuramente, molto cambierà ancora. In un contesto come quello attuale dominato da complessità e dinamismo sarà vitale intercettare velocemente anche i più piccoli segnali di evoluzione, per essere pronti a rispondere in maniera efficace e innovativa. Si tratta di una sfida importante per il mio successore, ma consapevole della qualità professionale dell'Associazione sono certo saprà raccogliarla e affrontarla con successo.

Auguro un grandissimo "In bocca al lupo" al nuovo Presidente, agli organi direttivi, al Segretario Generale e a tutte le persone che ogni giorno si adoperano per l'Associazione. Ringrazio davvero tutti per avermi validamente supportato non solo con competenza e intelligenza, ma anche con passione e dedizione.

**Fabio Innocenzi**  
Presidente

# Indice



## 1

**Il Private Banking in Italia** 7

## 2

**L'Associazione** 17

La base associativa al 31 03 2019 20

La Governance 26

## 3

**Attività** 33

Attività istituzionale 36

Studi e ricerche 40

Formazione ed educazione finanziaria 46

Marketing e comunicazione 48

Editoria 50

Eventi 54



# Il Private Banking in Italia

# Il Private Banking in Italia

## La ricchezza delle famiglie italiane

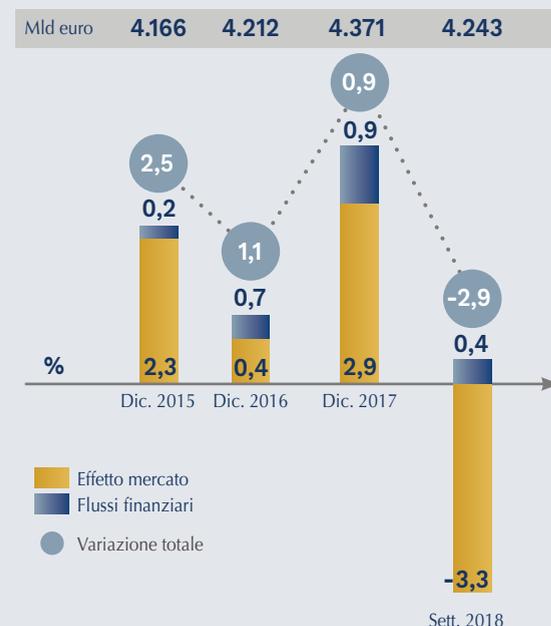
La formazione di risparmio e la performance degli investimenti determinano l'evoluzione della ricchezza delle famiglie. Negli ultimi tre anni, la componente finanziaria è cresciuta principalmente grazie all'effetto positivo dei mercati sugli investimenti a fronte di un contributo sempre positivo ma marginale dei nuovi flussi di risparmio. La ricchezza reale ha mostrato invece un andamento in lieve diminuzione.

Nel triennio 2016-2018 la ricchezza finanziaria delle famiglie che si sono affidate a strutture professionali per la gestione degli investimenti finanziari è cresciuta in misura importante, soprattutto nel 2017 (+3,8% rispetto all'1,1% del 2016) (fig. 2). L'aumento è stato generato in larga parte dall'andamento molto positivo dei mercati azionari (+2,9% l'effetto di rivalutazione sugli stock) più che dai nuovi flussi di risparmio (che hanno determinato un aumento dello +0,9% degli stock). Infatti, la crescita del reddito disponibile lordo legata all'andamento positivo del PIL (+1,3 nel 2016 e +1,6 nel 2017) è stata destinata dalle famiglie in misura maggiore ai consumi piuttosto che al risparmio (fig. 1).

**Figura 1.**  
Reddito disponibile, consumi (Var.%) e risparmio delle famiglie (Valori %)



**Figura 2.**  
Attività finanziarie delle famiglie italiane e dettagli delle variazioni (mld € e var%)



Nel 2018 lo sviluppo dell'economia italiana ha subito una battuta d'arresto. Le esportazioni e la produzione industriale hanno iniziato ad indebolirsi nei primi sei mesi del 2018 a causa delle tensioni sul commercio globale e della crisi dell'industria automobilistica in Europa.

Il rafforzamento delle esportazioni nel secondo semestre non è stato sufficiente a compensare la riduzione della domanda interna, facendo registrare una contrazione del PIL negli ultimi due trimestri. Il 2018 si è chiuso quindi con una crescita stimata attorno allo 0,8% del PIL.

Nonostante la crescita del reddito disponibile sia proseguita nei primi nove mesi del 2018 (+1,9%), l'aumento del prezzo del petrolio e le tensioni sui mercati finanziari hanno provocato una perdita di valore del 3,3% nelle attività finanziarie e indotto una contrazione della crescita dei consumi delle famiglie italiane compensata da una crescita della propensione al risparmio (7,7% rispetto al 7,3% del 2017).

## La diffusione del Private Banking nel sistema finanziario italiano

Gli operatori dell'industria Private gestiscono oggi circa il 27% delle attività finanziarie che le famiglie italiane hanno affidato ai diversi canali distributivi. Negli ultimi tre anni la quota di mercato del Private Banking è cresciuta progressivamente, più intensamente degli altri canali, accompagnata da un modello di business profittevole e a basso assorbimento di capitale.

Il P.B. si rivolge a famiglie che detengono una ricchezza finanziaria superiore a 500.000 euro. Il settore ha assunto un importante ruolo nell'aiutare a preservare e fare crescere la ricchezza privata grazie ad una gamma di servizi e di prodotti in grado di soddisfare le legittime aspettative di rendimento. Gli asset gestiti dall'industria Private appartengono a risparmiatori con portafogli rilevanti, ampiamente diversificati, esigenze di liquidabilità non stringenti e interessati a poter cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario.

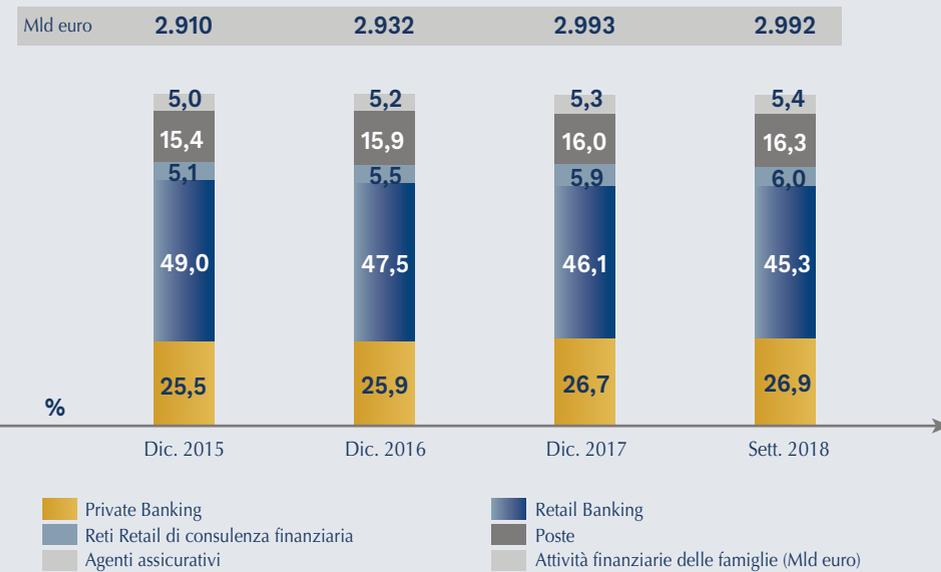
Inoltre, i clienti private possono affidarsi ad un servizio di consulenza finanziaria evoluta per effettuare consapevolmente le proprie scelte d'investimento assistiti da figure professionali altamente qualificate (dipendenti o agenti).

Il Private Banking include banche e reti di consulenza finanziaria con un modello di servizio dedicato al Private, che gestiscono complessivamente il 26,9% delle attività finanziarie delle famiglie (2.992 miliardi di euro a settembre 2018) (fig. 3). Le masse che non sono gestite dal Private Banking fanno capo agli altri canali distributivi di banche e reti di consulenza finanziaria che non sono incluse nel perimetro del mercato servito dell'Osservatorio AIFB (che detengono rispettivamente il 45,3% e il 6% delle attività).

A complemento del sistema bancario, la gestione delle attività finanziarie delle famiglie viene affidata al canale postale (16%) e agli agenti assicurativi (5,4%). Il peso del Private Banking è progressivamente cresciuto assicurando alla clientela una performance degli investimenti più elevata rispetto alla

media di mercato, grazie anche ad una minore quota di liquidità presente in portafoglio. Nel triennio 2016/2018, il Private ha guadagnato 1,4 punti percentuali di quota di mercato a fronte di un aumento più contenuto degli altri canali e della diminuzione della quota di mercato del retail banking (-3,4 pp).

**Figura 3.**  
Quota dei principali canali distributivi sulle attività finanziarie delle famiglie



## L'evoluzione del mercato servito dal Private Banking nel triennio 2016-2018

Il Private Banking gestisce circa 800 miliardi di euro. Nel triennio 2016/2018 l'Osservatorio AIPB ha rilevato una crescita degli asset dell'8,7%, soprattutto grazie alla raccolta netta sviluppata dalle reti di consulenza. Nel periodo analizzato si è assistito ad una ricomposizione dei portafogli Private da investimenti amministrati e obbligazioni bancarie verso il risparmio gestito e assicurativo. Nel 2018 il quadro di incertezza ha spinto le famiglie a detenere una quota maggiore rispetto al passato dei propri risparmi in attività liquide.

L'evoluzione del mercato servito dal Private Banking è determinata da tre fenomeni principali: la raccolta netta, l'effetto dei mercati finanziari sui portafogli della clientela e il cambio di perimetro. In dettaglio, la raccolta netta riguarda sia i flussi provenienti dalle famiglie già servite dal PB che quelli derivanti dall'acquisizione di nuova clientela. Il cambio perimetro *ordinario* misura invece gli effetti sugli stock generati dal passaggio di clientela dal modello di servizio retail al private all'interno dello stesso Istituto, mentre il cambio perimetro *straordinario* isola gli effetti sulle masse originati da scelte organizzative degli operatori (ad es. la variazione della soglia patrimoniale che consente l'accesso al servizio private), operazioni di riorganizzazione, acquisizione, fusione o cessione di rami di azienda.

Nel periodo considerato l'industria del Private Banking ha mostrato un trend sempre positivo in termini di raccolta netta che ha raggiunto i 58 miliardi di euro (+7,6% nel triennio) (fig. 4). L'effetto dei mercati finanziari è stato invece altalenante, provocando complessivamente una perdita di valore degli stock gestiti pari a 37 miliardi di euro (-1,4% nel triennio). Infine, il cambio perimetro ha portato un aumento degli asset del 2,6% nel triennio ed è stato in prevalenza di natura straordinaria.

Il 2016 è stato caratterizzato da una crescita del 4,9% determinata prevalentemente dalla revisione del modello di servizio Private di un Istituto e grazie all'ingresso nel settore private di nuovi operatori

**Figura 4.**  
Attività finanziarie gestite dal Private Banking (mld € e var%)

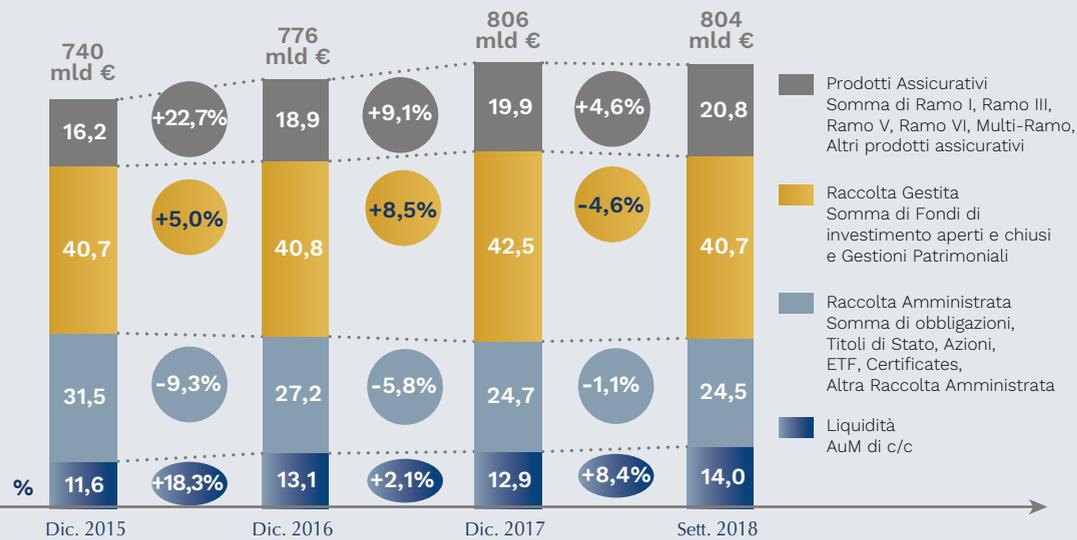


(+30,7 miliardi di euro di cambio perimetro). Il 2017 è stato un anno molto positivo, che ha visto crescere gli stock gestiti del 3,9%, grazie ad una raccolta netta che ha toccato il suo punto massimo con un flusso positivo di 29 miliardi di euro, e alla ripresa del trend rialzista dei mercati finanziari che hanno provocato una rivalutazione degli asset pari a 13 miliardi di euro. Nel 2018, i dati relativi ai primi 9 mesi dell'anno hanno rilevato nuovi flussi in entrata (+17miliardi), ma il forte ribasso dei mercati finanziari e la correlazione senza precedenti rilevata tra i comparti di investimento ha causato una perdita di valore di 18 miliardi di euro.

Per quanto riguarda le scelte di investimento, la liquidità rappresenta a fine settembre 2018 il 14% della ricchezza private in gestione (fig. 5) un peso marginale se confrontato con la quota presente nei portafogli delle famiglie retail (53%) che sono caratterizzati da dimensioni più contenute. La possibilità del Private Banking di cogliere le opportunità della diversificazione degli investimenti in presenza di ampi patrimoni finanziari, determina differenze significative rispetto agli altri canali anche nell'allocazione dei prodotti amministrati e gestiti.

La raccolta amministrata ha un peso del 24,5% sui portafogli private, mentre rappresenta solo il 4,7% della ricchezza retail. Il risparmio gestito costituisce la quota principale delle attività delle famiglie private con un peso del 41%, mentre si attesta al 17% per le famiglie retail, che detengono principalmente quote di fondi comuni di investimento. Infine, risulta più bilanciata la presenza di prodotti assicurativi

**Figura 5.**  
Asset gestiti dal PB per macro-tipologia di prodotto (valori % e var%)

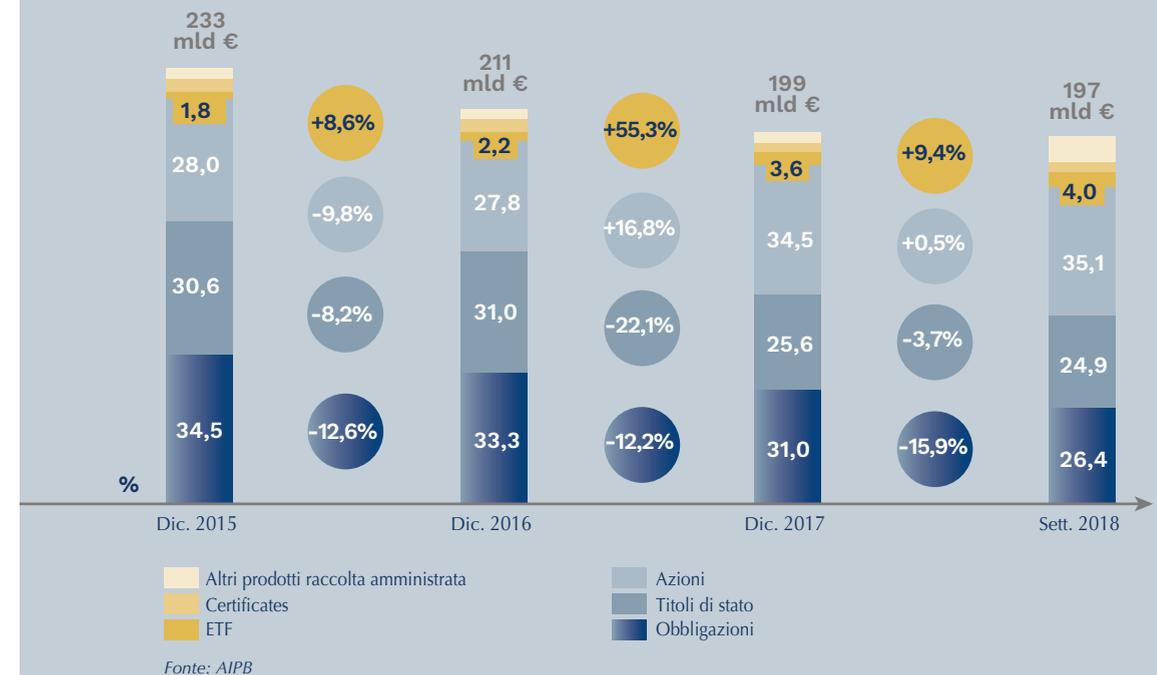


che rappresentano circa il 21% delle attività gestite dal Private e il 24% della raccolta degli altri canali del sistema, tuttavia si rilevano differenze nella composizione di questo comparto, in cui il private risulta più esposto su prodotti a contenuto finanziario.

Nell'arco del triennio è cresciuta l'incidenza della liquidità (+2,4 pp) e dei prodotti assicurativi (+4,6 pp) nei portafogli private, anche a causa della preferenza verso forme di protezione del patrimonio finanziario nei periodi caratterizzati da incertezza.

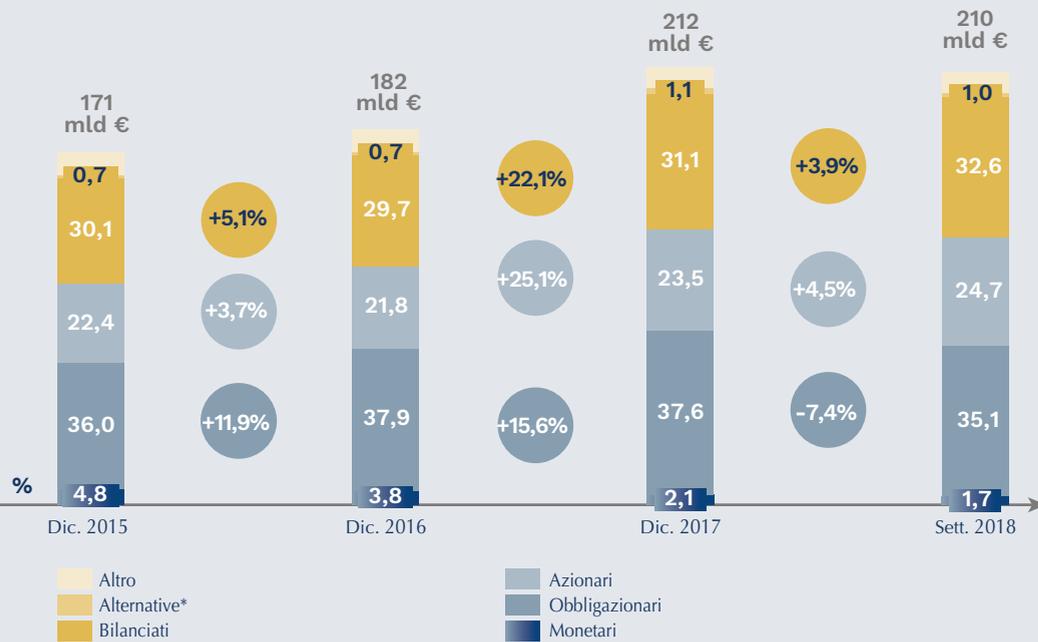
Si è rilevata inoltre una ricomposizione dei portafogli private dalla raccolta amministrata a favore dei prodotti gestiti, che è stata più intensa nel 2016 e nel 2017 per poi attenuarsi nel corso del 2018. Il fenomeno è stato guidato soprattutto dalla bassa performance dei titoli di debito e dall'andamento positivo dei mercati azionari. Nell'ambito della raccolta amministrata, infatti, nonostante l'aumento degli investimenti in titoli azionari in atto dal termine del 2016 (fig. 6), il brusco calo degli obbligazionari ha determinato una diminuzione degli asset del comparto che hanno perso il 9,3% nel 2016 e il 5,8% del valore nel 2017. La variazione negativa dall'amministrata è risultata meno intensa nei primi 9 mesi del 2018 (-1,1%) anche per effetto del cambio di perimetro di un istituto, che ha registrato una crescita straordinaria degli "altri prodotti di raccolta amministrata".

**Figura 6.**  
Dettaglio raccolta amministrata del PB (valori % e var%)



Tra i prodotti della raccolta gestita l'aumento è stato molto consistente nel comparto dei fondi comuni (fig. 7), con una crescita più rilevante della quota dei fondi azionari (+2,3 pp) e bilanciati (+2,5 pp), a discapito dei fondi obbligazionari (-0,9 pp) e monetari (-3,1 pp). Nel 2018 la crescita dei fondi comuni ha subito un rallentamento, le gestioni patrimoniali hanno continuato a ridursi, determinando una contrazione della raccolta gestita (-4,6%), inasprita anche dal cambio di perimetro straordinario negativo di un istituto. La ricomposizione dei portafogli è invece proseguita verso prodotti assicurativi che sono aumentati del 4,6% nei primi mesi del 2018.

**Figura 7.**  
**Dettaglio fondi comuni di investimento del PB (valori % e var%)**



\*La voce «alternative» a partire dal 2017 è comprensiva della quota relativa ai fondi comuni di investimento chiusi  
 Fonte: AIFB





L'Associazione

# L'Associazione

## Chi Siamo

AIPB, l'Associazione Italiana Private Banking, è nata nel 2004 e riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking oltreché associazioni di settore, università e centri di ricerca, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare in grado di mettere a fattor comune le proprie competenze distintive per la creazione e lo sviluppo di una cultura del Private Banking orientata alla qualità del servizio all'eccellenza delle competenze e all'innovazione. Una industria che, rivolgendosi tradizionalmente a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento, deve puntare a una consulenza al passo con i tempi e capace di anticipare i trend di mercato. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela un'attenzione costante, un'ampia gamma di servizi personalizzati e strumenti operativi evoluti.

## Mission

"Fare cultura per la tutela dei patrimoni familiari", affinché, grazie a un servizio di consulenza evoluta e perseguendo qualità ed eccellenza, sia possibile promuovere e valorizzare il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.



## Soci Fondatori

ASAM

Banca Aletti

Banca BSI Italia

Banca Carige

Banca delle Marche

Banca di Roma

Banca Euromobiliare

Banca Intermobiliare

Banca Leonardo

Banca Lombarda P.I.

Banca Nazionale del Lavoro

Banca Passadore

Banca Popolare Etruria e Lazio

Banca Popolare Emilia Romagna

Banca Popolare Puglia e Basilicata

Banca Popolare di Vicenza

Banca Regionale Europea

Banca Sella

Banco di Brescia

Bipiemme Private Banking SIM

BNP – Paribas Banque Privée

BPU – Banche Popolari Unite

Credit Suisse (Italy)

Credit Suisse AM SGR

Credito Emiliano Private Banking

Deutsche Bank

EGP Européenne de Gestion Privée

Essegibi

Hedge Invest SGR

Intesa Private Banking

Janus Capital

Julius Baer Creval

Monte dei Paschi di Siena

PricewaterhouseCoopers Advisory

Sanpaolo IMI

Tosetti & Partners

UBS (Italia)

UniCredit Private Banking

Zenit SGR

I Soci Fondatori hanno diritto di essere citati nell'Albo dell'Associazione in una speciale categoria, beneficiano del diritto di voto in Assemblea e possono essere eletti nel Consiglio di Amministrazione.

## La base associativa al 31 03 2019

Il perimetro associativo di AIFB, nel corso del triennio, ha visto un significativo ampliamento con l'ingresso di 42 nuovi soci.

A fine marzo 2019, la compagine associativa è composta da 128 Soci, di cui 40 Ordinari, 44 Aderenti, 17 Affiliati e 27 Onorari. L'adesione di nuovi e importanti soci (9 ordinari, 23 aderenti e 4 onorari e 6 affiliati) testimonia l'interesse crescente e l'utilità percepita dell'attività di AIFB presso gli operatori del settore.

+42 nuovi soci

### Soci Ordinari

Sono tutti coloro che intrattengono relazioni dirette con la clientela del Private Banking, ovvero Banche e SIM. I Soci Ordinari possono accedere alla ricerca di AIFB che offre informazioni e dati sulle dimensioni e le caratteristiche del mercato e analisi di benchmark fra i vari operatori di settore. Grazie alla partecipazione delle 40 Banche Private associate, gli studi risultano rappresentativi dell'intero settore.

40 soci (di cui 9 nuovi soci nel triennio)

Allianz Bank  
Financial Advisors

BAC  
BANCA AGRICOLA  
COMMERCIALE

BANCA ALETTI | BANCO BPM

Banca Cesare Ponti  
PRIVATE BANKING

Banca del Fucino  
PRIVATE BANKING DAL 1923

Banca di Bologna

BANCA EUROMOBILIARE

BANCA FINNAT

BANCA GENERALI  
PRIVATE

BIM  
BANCA INTERMOBILIARE  
DI INVESTIMENTI E GESTIONI

BANCA LEONARDO  
GRUPPO CA INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT

mediolanum  
BANCA

Banca Patrimoni  
Sella & C.

Banca Profilo

Banca Sella

Banco Desio

BNL-BNP PARIBAS  
PRIVATE BANKING

BPER:  
Private Banking

INDOSUEZ  
WEALTH MANAGEMENT

Cassa di Risparmio  
di Cento  
Wealth Management & Private Banking

CASSA LOMBARDA  
Private Banking. Banca dal 1923.

CheBanca!  
Gruppo Mediobanca

CORDUSIO

CREDEM  
PRIVATE BANKING

CREDIT SUISSE

GRUPPO BANCARIO  
Credito Valtellinese  
Creval Private

CRÉDIT AGRICOLE  
Una grande banca, tutta per te.

Deutsche Bank

EDMOND  
DE ROTHSCHILD

ERSEL  
Wealth Management

FIDEURAM  
INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

FINECO  
BANK

J.P.Morgan

KAIROs  
a Julius Baer Group company

MEDIOBANCA  
PRIVATE BANKING

MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA  
BANCA DAL 1472

SPARKASSE  
CASSA DI RISPARMIO

UBI TopPrivate

UBS

UniCredit

## Soci aderenti

Sono società di Asset Management (SGR), Fiduciarie e Compagnie di Assicurazione/Broker che, attraverso AIFB, beneficiano di un'importante visibilità presso i distributori associati, avendo così l'opportunità di migliorare la penetrazione nel mercato di riferimento. La conoscenza delle caratteristiche quantitative e qualitative del mercato e dei comportamenti di coloro che vi operano rappresentano per questa tipologia di soci un ulteriore valore aggiunto.

44 soci (di cui 23 nuovi soci nel triennio)



## Soci Affiliati

Sono società che svolgono attività accessorie, di sviluppo e complementari al Private Banking. Si tratta di società di Consulenza che forniscono analisi di settore e servizi collaterali, ma anche Studi Professionali che offrono supporto specialistico per l'ottimizzazione legale e fiscale dei patrimoni dei clienti.

17 soci (di cui 6 nuovi soci nel triennio)



Analysis



ART-RITE  
AUCTION HOUSE



FIVELEX  
STUDIO LEGALE

GIANNI-ORIGONI  
GRIPPO-CAPPELLI  
PARTNERS

L&P

MAISTO E ASSOCIATI

MORNINGSTAR®



REFINITIV



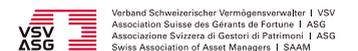
LOCONTE & PARTNERS



## Soci onorari

Sono una rete ampia e diversificata formata principalmente da Associazioni del settore finanziario, Centri di Ricerca e Università. Per AIPB rappresentano un bacino di esperienze complementari, indispensabili allo sviluppo della cultura d'impresa Private. In particolare, grazie alla disponibilità dei Soci Onorari a fornire dati e informazioni sui rispettivi mercati di studio e di riferimento, AIPB ha la possibilità di arricchire la qualità delle ricerche prodotte.

27 soci (di cui 4 nuovi soci nel triennio)



## La Governance

(alla data del 31 marzo 2019)

### CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<b>Presidente</b>		
<b>Fabio Innocenzi</b> Banca Cesare Ponti		
<b>Vice Presidente Vicario</b>		<b>Vice Presidente</b>
<b>Claudio Devecchi</b> ASAM		<b>Paolo Contini</b> Crédit Agricole Italia
<b>Consiglieri</b>		
<b>Riccardo Barbarini</b> UBI Banca	<b>Fabrizio Greco</b> BPER Banca	<b>Federico Sella</b> Banca Patrimoni Sella
<b>Matteo Benetti</b> Credito Emiliano Private Banking	<b>Paolo Langé</b> Cordusio SIM	<b>Federico Taddei</b> Ersel
<b>Luca D'Avino</b> J.P. Morgan International Bank	<b>Antonella Massari</b> AIPB	<b>Alessandro Varaldo</b> Banca Aletti
<b>Paolo Federici</b> UBS Europe SE - Succursale Italia	<b>Roberto Moretti</b> Banco di Desio e della Brianza	<b>Stefano Vecchi</b> Credit Suisse
<b>Vittorio Gaudio</b> Banca Mediolanum	<b>Saverio Perissinotto</b> Fideuram-ISPB	<b>Angelo Viganò</b> Mediobanca
<b>Gianpietro Giuffrida</b> BNL BNP Paribas Private Banking	<b>Andrea Ragaini</b> Banca Generali Private	<b>Paolo Vistalli</b> Cassa Lombarda
<b>Stefano Grassi</b> Banca Intermobiliare	<b>Silvio Ruggiu</b> Deutsche Bank	<b>Federico Vitto</b> Banca Monte dei Paschi di Siena

### SEGRETARIO GENERALE

Antonella Massari

### COLLEGIO SINDACALE

#### Presidente

**Franco Fondi**  
Studio Fondi

#### Sindaci

**Irma Lessi**  
Ludovici Piccone & Partners

**Paolo Ludovici**  
Ludovici Piccone & Partners

### COLLEGIO DEI PROBIVIRI

#### Presidente

**Francesco di Carlo**  
FIVELEX Studio Legale

#### Probiviri

**Leo De Rosa**  
Russo De Rosa Associati

**Luca Zitiello**  
Zitiello Associati

## Altri Consiglieri nel triennio

### CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<b>Vice Presidente</b>		
<b>Paolo Molesini</b> Fideuram-ISPB		
<b>Consiglieri</b>		
<b>Andrea Cingoli</b> Banca Esperia	<b>Massimiliano Mastalia</b> Banca Popolare di Vicenza	<b>Daniele Piccolo</b> Banca Cesare Ponti
<b>Luciano Colombini</b> Banco di Desio e della Brianza	<b>Luca Monti</b> UBI Banca	<b>Gianfranco Venuti</b> Banca Popolare di Milano
<b>Francesco Fanti</b> Banca Monte dei Paschi di Siena	<b>Maurizio Morgillo</b> Banca Popolare dell'Emilia Romagna	<b>Maurizio Zancanaro</b> Banca Aletti
<b>Frederik Geertman</b> UniCredit	<b>Claudio Moro</b> Banca Leonardo	<b>Bruno Zanaboni</b> AIPB
<b>Andrea Guazzi</b> Banca Mediolanum	<b>Eugenio Periti</b> Banca Monte dei Paschi di Siena	
<b>Silva Lepore</b> Banca Sella	<b>Stefano Piantelli</b> Banca Intermobiliare	

## Presidente

Il Consiglio di Amministrazione del **2 maggio 2016** ha nominato **Fabio Innocenzi Presidente di AIFB** con un mandato di tre anni: dal 2016 al 2019.



**Fabio Innocenzi**, nato nel 1961, Amministratore Delegato di Banca Carige S.p.A. da settembre 2018, è attualmente Commissario straordinario dell'Istituto.

Ha ricoperto il ruolo di Market Head Italia e Iberia e di Consigliere Delegato di UBS Europe SE in UBS da novembre 2011 a settembre 2018 e, in precedenza, è stato Responsabile per le Banche del Nord-Est Italia del Gruppo Intesa San Paolo e Direttore Generale della Cassa di Risparmio del Veneto. Dal 2002 al 2008 Innocenzi ha rivestito l'incarico di Amministratore Delegato di Banco Popolare e membro del Comitato Esecutivo ABI. Tra il 1993 e il 2001 è stato a capo delle attività di risparmio gestito del Gruppo Unicredit e Amministratore Delegato di Pioneer Investments, basando la propria attività a Milano, Dublino e Boston. Negli stessi anni ha svolto l'incarico di Vice Presidente di Assogestioni. È autore nel 2016 del libro "Sabbie Mobili. Esiste un banchiere perbene?", edito da Codice Edizioni. Fabio Innocenzi si è laureato presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano.

Fabio Innocenzi ha dichiarato nel suo discorso di insediamento alla guida dell'Associazione l'obiettivo di proseguire il percorso di valorizzazione dell'identità distintiva del Private Banking in Italia e di ampliare ulteriormente la base associativa, nella consapevolezza che un'ampia rappresentanza possa costituire una spinta a favore dello sviluppo di una cultura del Private Banking al passo con i tempi.

## Comitato Direttivo nel triennio

### COMITATO DIRETTIVO

#### Presidente

**Fabio Innocenzi**  
Banca Cesare Ponti

#### Membri



**Paolo Langé**  
Cordusio SIM



**Silvio Ruggiu**  
Deutsche Bank



**Paolo Molesini**  
Fideuram-ISPB



**Maurizio Zancanaro**  
Banca Cesare Ponti

## Segretari Generali nel triennio

Nel triennio di Presidenza di Fabio Innocenzi, a **Bruno Zanaboni**, **socio fondatore dell'Associazione** e Segretario Generale dal 2004 è subentrata **Antonella Massari** nominata dal Consiglio di Amministrazione il **1 marzo 2017** come **nuovo Segretario Generale** di AIPB e **membro del Consiglio di Amministrazione**.



**Bruno Zanaboni** è stato Segretario Generale dell'Associazione dal 2004 al 2017. In precedenza, ha lavorato per il Banco Ambrosiano, per Banca Popolare Commercio e Industria e per Deutsche Bank. Nel corso della sua vita professionale ha realizzato numerosi progetti rivolti alla riorganizzazione del Servizio Titoli e progetti di marketing finanziario su prodotti e clientela. È laureato in Economia all'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano.

**Antonella Massari**, attuale Segretario Generale e membro del Consiglio di Amministrazione di AIPB. Nel corso della sua carriera professionale ha ricoperto numerosi incarichi di rilievo presso il Gruppo UniCredit, dove è entrata nel 1987 guidando importanti progetti di ricerca fino ad assumere la responsabilità dell'Ufficio "Investor Relations" nel 1997. Sempre in UniCredit, in qualità di Executive Vice Presidente, dal 2008 al 2011 è stata Responsabile dell'area Group Identity & Communications e, successivamente, Responsabile del dipartimento Group Stakeholders and Service Intelligence. È laureata in Discipline Economiche e Sociali all'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano.



## L'istituzione del Codice Deontologico

Al fine di tutelare l'industria e il settore del Private Banking, AIPB ha istituito nel 2017 un Codice Deontologico che – senza interferire in alcun modo nei rapporti fra gli Associati e i loro clienti – disciplina il comportamento degli Associati nei confronti di AIPB, il rapporto fra Associati e Private Banker.

Il Codice Deontologico definisce le regole di comportamento e di condotta dei Private Banker delle aziende Associate ad AIPB nel rispetto dei principi di diligenza, professionalità, onestà e trasparenza.

Il Codice disciplina i rapporti fra le Associate, fra queste e gli Organi dell'Associazione, fra queste ed i Private Banker e ha esclusiva rilevanza interna all'Associazione, non esplica effetti nei confronti dei terzi. Esso quindi non regola né può interferire in alcun modo nei rapporti intercorrenti fra le Associate ed i loro Clienti. Per gli stessi motivi nessun diritto o pretesa dei Clienti o di terzi potranno essere fondati sull'inosservanza di norme del Codice.

<https://www.aipb.it/it/chi-siamo>

## La nuova e distintiva definizione di Private Banking

L'Associazione si è impegnata a formulare una definizione univoca di Private Banking, condivisa dagli operatori del mercato, al fine di conferire una precisa natura identitaria al settore in termini di dimensioni del mercato, esigenze e soggetti coinvolti. La nuova definizione è stata uno degli obiettivi programmatici prioritari del triennio ed è stata approvata nel CDA del 15 marzo 2018.

In particolare, gli elementi caratteristici dell'identità distintiva del Private Banking sono:

1. un **CLIENTE** che detiene un patrimonio personale, familiare o aziendale con esigenze molteplici e sofisticate
2. un **SERVIZIO** che presuppone un alto livello di personalizzazione, una visione globale del patrimonio, nonché un monitoraggio e un presidio costante nel tempo
3. un **PRIVATE BANKER** altamente qualificato su prodotti e servizi di wealth management, che si distingue per una formazione e un aggiornamento continuo adeguati al mantenimento di elevati standard qualitativi
4. un **PATRIMONIO** del cliente che non può, per motivi di economicità del servizio, essere inferiore a 2 milioni di euro, compresi beni mobili, immobiliari e reali

<https://www.aipb.it/it/il-mercato-private>



L'Attività

# Attività

Le attività dell'Associazione, rivolte alla promozione e alla valorizzazione del settore del Private Banking, sono riconducibili a sei macro aree, ciascuna delle quali declina le diverse finalità della mission associativa in azioni, iniziative e progetti.

In particolare, risultano distintive:

1. L'Attività **ISTITUZIONALE**, che nel corso del triennio si è sostanziata in un costante dialogo con i regolatori con l'obiettivo di accreditare il Private Banking come industria distintiva all'interno del settore finanziario. AIPB ha così formulato osservazioni, pareri e proposte in occasione delle principali Consultazioni pubbliche promosse da ESMA, Consob, Banca D'Italia, IVASS e MEF. Un importante investimento nel confronto con le istituzioni, indispensabile per promuovere un quadro normativo efficace che riconosca le peculiarità del settore in termini di attività, clientela, servizi e competenze.
2. L'Attività di **STUDI E RICERCHE**, grazie alla quale nel corso del triennio l'Associazione ha svolto analisi e monitoraggi del settore funzionali a definirne dimensioni, perimetro e caratteristiche peculiari. Un lavoro indispensabile per sostanziare il riconoscimento identitario dell'industria Private come ambito specifico all'interno del più ampio settore finanziario, il cui processo ha incluso anche un confronto nazionale e internazionale, che ha consentito di definire con maggior chiarezza il posizionamento del settore all'interno del sistema.
3. L'Attività di **FORMAZIONE ED EDUCAZIONE FINANZIARIA**, i cui processi di progettazione ed erogazione hanno ottenuto nel 2018 la certificazione ISO 9001. I corsi sono rivolti ai consulenti del settore con l'obiettivo di mantenere le loro competenze a livelli di eccellenza. In quest'ottica, rientrano la rivisitazione del percorso di certificazione delle competenze del Private Banker e il lancio del nuovo percorso di certificazione ESMA compliant, entrambi svolti anche attraverso modalità innovative di e-learning.
4. L'attività di **MARKETING E COMUNICAZIONE**, che nel triennio si è dedicata alla valorizzazione e alla riconoscibilità del brand associativo, al rinnovamento della presenza sui canali online e alla promozione di un più marcato presidio della stampa sia generalista sia di settore, con visibilità anche sulle testate a maggiore diffusione. Qualità dei contenuti, grafica rinnovata e attenzione al brand hanno permesso di dare più valore alla comunicazione e di trasmettere al mercato un'immagine associativa nuova e più coerente con la mission istituzionale.
5. L'Attività **EDITORIALE**, come canale che promuove gli scopi dell'Associazione attraverso una costante attività divulgativa. Nel corso del 2018, AIPB ha investito tempo e risorse per dare maggiore visibilità al proprio brand in sinergia con le attività di marketing e comunicazione. È stato completamente rivisitato l'Annuario Generale del Private Banking per renderlo una guida aggiornata e ben organizzata per gli operatori della filiera di settore, cui sono seguite una serie di pubblicazioni di approfondimento tematico su argomenti di interesse per l'industria Private.
6. L'organizzazione di **EVENTI**, molto attiva nel promuovere iniziative di dibattito, discussione e confronto fra operatori, rappresentanti delle istituzioni, autorevoli relatori, anche esterni al settore Private. Dinamismo e originalità sono le espressioni che meglio caratterizzano il lavoro svolto nel triennio. Sono state infatti lanciate diverse nuove iniziative come i Private Talk e i Private Walk, che hanno affiancato il tradizionale Forum Annuale del Private Banking, l'evento più importante per AIPB, giunto nel 2018 alla sua quattordicesima edizione.

# 1. Attività istituzionale

L'attività istituzionale svolta dall'Associazione nel corso del triennio, ha avuto come finalità principale l'accreditamento dell'industria del Private Banking all'interno del più ampio settore finanziario, perseguito attraverso un dialogo costante con le Istituzioni. È stato importante far emergere le caratteristiche peculiari dell'attività Private, a cominciare dalla tipologia di clientela servita, costituita da famiglie in possesso di portafogli rilevanti, che necessitano di servizi di investimento altamente specializzati.

Un settore che merita certamente una considerazione a livello istituzionale, considerando che una corretta gestione del risparmio delle famiglie Private può rappresentare una leva importante per il finanziamento dell'economia reale. Gli asset gestiti dal Private Banking, appartengono infatti a clienti che possiedono portafogli di dimensioni rilevanti, ampiamente diversificati, con esigenze di liquidabilità non stringenti e interessati a poter cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario. Patrimoni quindi adatti per investimenti di medio e lungo periodo, ideali per finanziare i progetti di sviluppo delle imprese. Un valore riconosciuto anche dal Ministro dell'Economia Giovanni Tria che, nel suo intervento al XIV Forum del Private Banking 2018, ha dichiarato che "il private banking ha il delicato compito di sensibilizzare i propri clienti sul valore produttivo delle loro risorse, incoraggiandone l'uso a fini di investimento nell'economia reale".

L'Associazione ha quindi partecipato attivamente al dialogo istituzionale, formulando osservazioni nel corso delle principali Consultazioni pubbliche richieste da ESMA, Consob, Banca D'Italia, IVASS e dal MEF, con l'intento di promuovere presso i regolatori un quadro normativo efficace che riconosca le peculiarità del settore in termini di attività, clientela, servizi e competenze professionali.

Di seguito un elenco dei principali interventi istituzionali effettuati nel triennio.

	TIPOLOGIA	DESTINATARIO	OGGETTO	STATO
1	CONSULTAZIONE PUBBLICA	ESMA	MiFID II: requisiti in materia di <b>product governance</b>	Inviata 5 gennaio 2017
2	CONSULTAZIONE PUBBLICA	CONSOB	MiFID II: <b>valutazione delle conoscenze e competenze</b> delle persone che forniscono consulenza in materia di investimenti	Inviata 20 gennaio 2017
3	LETTERA	IVASS	Normativa sull'intermediazione assicurativa: vincoli sulle polizze a pegno	Inviata 10 maggio 2017
4	MEMORIA	Senato della Repubblica (Senatore Marino)	MiFID II: schema di decreto legislativo per l'attuazione nel nostro Paese	Inviata 20 giugno 2017
5	CONSULTAZIONE PUBBLICA	CONSOB	MiFID II: <b>modifiche al regolamento intermediari</b>	Inviata 16 agosto 2017
6	CONSULTAZIONE PUBBLICA	CONSOB	Modifiche al libro VIII del Regolamento Intermediari in materia di <b>consulenti finanziari</b>	Inviata 30 settembre 2017
7	CONSULTAZIONE PUBBLICA	ESMA	MiFID II: requisiti in materia di <b>adeguatezza</b>	Inviata 13 ottobre 2017
8	AUDIZIONE DEGLI STAKEHOLDER	CONSOB	Requisiti MiFID II di <b>competenza e conoscenza</b>	Inviata 9 maggio 2018
9	CONSULTAZIONE PUBBLICA	Banca d'Italia	<b>Antiriciclaggio</b> Dir. 2015/849/UE	Inviata 13 giugno 2018
10	CONSULTAZIONE PUBBLICA	IVASS	<b>Insurance Distribution</b> Dir. (UE) n. 2016/97	Inviata 29 giugno 2018
11	ISTANZA DI CONSULENZA GIURIDICA	Agenzia delle entrate	Art. 24 bis D.P.R. 22.12.1986, n. 917 (TUIR)	Inviato interpello 4 giugno 2018
12	CONSULTAZIONE PUBBLICA	MEF	Meccanismi fiscali transfrontalieri soggetti all'obbligo di comunicazione D.I. attuazione direttiva 2018/822/UE	Inviata 28 settembre 2018

## La clientela private e MiFID II

Il cliente-tipo servito dal Private Banking, presenta specifiche particolarità che esulano dalla categorizzazione operata da MiFID II, concentrata sulla distinzione fra clienti retail, professionali su richiesta, professionali di diritto e controparti qualificate. Nell'ambito delle consultazioni pubbliche promosse da ESMA e Consob, l'Associazione ha quindi voluto sottolineare come l'individuazione di un'autonoma categoria di clientela, assistita da un servizio di consulenza evoluta e da un forte presidio professionale dei rischi, agevolerebbe l'accesso ad una più ampia scelta di mercati e prodotti di investimento nel pieno rispetto dei vincoli posti dalla normativa.

La stessa considerazione è stata quindi ribadita nella memoria preparata per il Senato della Repubblica durante l'esame in Parlamento della bozza di Decreto Legislativo di attuazione della Direttiva MiFID II.

## La consulenza finanziaria evoluta

Il servizio di consulenza finanziaria evoluta rappresenta un elemento centrale nell'offerta dei servizi di Private Banking. Per questo motivo, l'Associazione ha portato avanti un progetto di redazione di Linee Guida Associative da sottoporre all'approvazione dei Regolatori. Si tratta di un documento ad alto contenuto identitario che completa la definizione di Private Banking, fornendo una descrizione precisa di servizio di consulenza finanziaria evoluta, inclusi l'oggetto e le modalità di prestazione del servizio, il livello qualitativo offerto al cliente, la declinazione delle regole di condotta applicabili, nonché la struttura organizzativa che presiede l'erogazione del servizio stesso.

## Le garanzie reali sulle polizze

Le polizze di investimento sono strumenti normalmente utilizzati nella costruzione dei portafogli private. Strumenti che, però, seguono una loro particolare legislazione definita dal Regolamento IVASS, secondo il quale non possono essere oggetto di pegno, a differenza dei titoli e dei fondi. Più in dettaglio, il Regolamento IVASS impone agli intermediari di astenersi dall'assumere, direttamente o indirettamente la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di intermediario del relativo contratto in forma individuale o collettiva. Sebbene la norma sia nata per regolare in particolare il settore dei mutui immobiliari, è scritta in maniera sufficientemente ampia da non consentire di escluderne l'applicabilità anche ai prodotti finanziari assicurativi.

Ciò significa che un cliente private non può ricorrere al pegno per ottenere finanziamenti dalle banche. Il divieto diventa quindi un vero problema, soprattutto quando si applica a polizze stipulate per fini previdenziali o successori che si vogliono utilizzare per ottenere un finanziamento. Nonostante la norma sia stata posta a tutela dei consumatori, risulta essere una forte limitazione per la gestione dei patrimoni assistiti dal Private Banking. Pertanto, nella fase attuale di recepimento della IDD, che vede rafforzata la volontà di uniformare a livello nazionale e comunitario le regole in tema di

distribuzione bancaria, finanziaria ed assicurativa, AIPB ha ritenuto doveroso segnalare ad IVASS quanto l'attuale formulazione del Regolamento risulti fortemente limitativa per gli interessi della clientela Private. Secondo la proposta di AIPB di giugno 2018, il divieto dovrebbe sussistere solo dove, in concreto, esista un conflitto di interessi dovuto alla connessione temporale tra finanziamento erogato e copertura assicurativa. La disciplina Consob, infatti, non prevede tale divieto e le regole di condotta per la distribuzione dei prodotti finanziari assicurativi andrebbero perciò riviste in un'ottica di armonizzazione del campo di gioco.

## La clientela private e l'accesso agli investimenti illiquidi

Il riconoscimento di una autonoma categoria di clientela Private è importante anche per quanto riguarda la recente evoluzione dei Piani Individuali di Risparmio e investimenti alternativi (PIR). AIPB valuta positivamente le finalità della Legge di Bilancio, che ha voluto ridisegnare la geografia degli strumenti finanziari inclusi nell'investimento c.d. "PIR conforme", introducendo nuovi vincoli di impiego delle risorse nelle piccole e medie imprese, anche di recente costituzione (start-up). Tuttavia, questa scelta rende l'investimento più adatto a portafogli capienti e in grado di sopportare una maggiore esposizione al rischio.

È quindi convinzione dell'Associazione che andrebbero fatti velocemente passi ulteriori per favorire l'accesso ai mercati per le PMI. Ad esempio, dando la possibilità alla clientela del Private Banking di accedere a opportunità di investimento alternative in mercati privati. Data la natura illiquida di questa tipologia di investimenti, risulta essenziale poter intervenire sui requisiti previsti per la loro sottoscrizione da parte di investitori non professionali (ma con un adeguato grado di conoscenza ed esperienza in materia finanziaria, ovvero che si avvalgano di consulenti professionali in grado di garantire indirettamente detta conoscenza).

Per questo motivo, l'Associazione si è resa disponibile ad avviare un dialogo costruttivo con Consob nel corso del 2018 per contribuire a individuare misure idonee a facilitare la sottoscrizione di fondi come gli ELTIF, che prevedono investimenti in asset tangibili e a lungo termine, o come i FIA, fondi di tipo chiuso specializzati in imprese italiane (o con stabile organizzazione in Italia) strutturati secondo il profilo tipo di un investitore Private.

## I meccanismi fiscali transfrontalieri

La clientela Private ha una natura sofisticata e una pluralità di esigenze, sia di carattere personale, sia familiare, sia aziendale. In virtù di queste esigenze, il servizio di consulenza deve essere di livello medio alto in termini di complessità, di professionalità e di personalizzazione, includendo anche la gestione di una pluralità di rapporti bancari con intermediari diversi, di diversa natura e tipologia. Nel settore fiscale e precisamente nell'ambito dello scambio automatico obbligatorio di informazioni sui meccanismi transfrontalieri normalmente soggetti all'obbligo di comunicazione all'Agenzia delle Entrate, il consulente Private può trovarsi a eseguire delle transazioni senza però avere una visione completa della situazione o del contesto in cui la specifica operazione trova giustificazione.

L'Associazione ha quindi ritenuto utile partecipare nel settembre 2018 alla consultazione pubblica indotta dal MEF relativa ai meccanismi transfrontalieri soggetti all'obbligo di comunicazione (DAC6), per ribadire che si ritiene di primaria importanza l'esonero degli operatori Private dall'obbligo di comunicazione, vista la natura incidentale del loro servizio rispetto ad un eventuale meccanismo transfrontaliero.

### Il Comitato degli Operatori di Mercato e degli Investitori istituito da Consob

AIPB è stata scelta tra i candidati a partecipare al Comitato degli Operatori di Mercato e degli Investitori, istituito da Consob con delibera del 20 febbraio 2019. Il Comitato è formato da 30 membri in rappresentanza di operatori di mercato, università e associazioni dei consumatori e ha come fine essere una sede permanente di confronto e dialogo tra i soggetti interessati, per accrescere il coinvolgimento degli operatori di mercato e degli investitori nell'attività di predisposizione dei regolamenti, agevolando il processo di consultazione.

## 2. Studi e ricerche

Nel corso del triennio 2016-2019, l'intensa attività di studio e di ricerca effettuata dall'Associazione ha permesso di imprimere una decisa accelerazione al processo di riconoscimento del Private Banking come industria distinta all'interno del più ampio settore finanziario. Studi e ricerche sono stati infatti uno degli strumenti più efficaci nella descrizione e nel posizionamento del Private all'interno del sistema.

Fino al 2016, l'attività di ricerca dell'Associazione è stata concentrata sull'analisi e sul monitoraggio del settore, per definirne e consolidarne il perimetro, le dimensioni e le peculiarità, sia dal lato dell'offerta, sia dal lato della domanda. Esaurita questa fase, AIPB si è fatta promotrice, in coerenza con la propria mission, di un confronto a livello nazionale e internazionale con il sistema bancario, per ottenere un quadro più chiaro del posizionamento della nostra industria nel mercato.

## Il Private Banking nel mondo

### BCG – AIPB working paper

In considerazione del buon grado di maturità raggiunto dall'industria italiana del Private Banking, AIPB ha ritenuto opportuno indirizzare lo sguardo verso altri mercati, in particolare quelli più maturi ed in forte crescita. In collaborazione con BCG, l'ufficio studi ha realizzato un osservatorio sulle migliori pratiche internazionali, utile per contestualizzare la natura del nostro business nel panorama globale e per supportare il disegno delle future strategie di sviluppo. Il settore italiano del Private Banking è apparso solido, profittevole e con ottime prospettive future. Il rischio principale di tale condizione è la possibile mancanza di stimoli alla costante ricerca di distintività ed eccellenza.

Questo sarebbe un pericolo per il settore, visti il contesto di profondi cambiamenti regolatori e tecnologici abbinati alla rapida evoluzione delle abitudini dei clienti. Pertanto, in presenza di dinamiche competitive sempre più accese e guidate da una bassa generazione di nuova ricchezza, le sfide per il Private Banking si concentreranno su tre aree: diffusione di modelli di consulenza sempre più evoluti, efficientamento della rete commerciale e investimenti in tecnologia. Tre aree su cui già esistono virtuose pratiche internazionali, soprattutto riguardo l'ultima, su cui è auspicabile recuperare il gap rispetto ad altri Paesi.



## Il Private Banking nella popolazione di investitori

### Osservatorio sulla clientela Private

L'Osservatorio AIFB sulla clientela private conferma la centralità guadagnata nel tempo dal servizio di Private Banking presso il cliente. Dal report è emerso un servizio distintivo e di qualità, cui difficilmente i clienti sembrano propensi a rinunciare. Tuttavia, se le caratteristiche che definiscono un buon servizio di consulenza sono codificate e riconosciute dalla clientela, lo status di "servizio d'eccellenza" ha differenti declinazioni non ancora del tutto colte ed interpretate dal settore. Per definire il Private Banking come servizio d'eccellenza, AIFB ha ritenuto opportuno cominciare ad approfondire le diverse caratteristiche dei clienti Private, fino ad oggi considerati un'unica nicchia di mercato, segmentata in base alla dimensione della ricchezza finanziaria.

Dalla nuova analisi dei segmenti di clientela sviluppata su criteri comportamentali, è stato possibile procedere tracciando percorsi di sviluppo differenziati e quindi più efficaci nel trasmettere al cliente i contenuti e i valori di un'offerta eccellente.

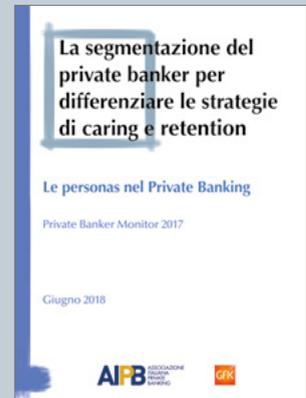
Sono emersi dalla ricerca quattro profili molto diversi tra loro, di cui solo uno, l'ingaggiato, in perfetta sintonia con il servizio. Dei tre restanti, due profili di clientela, il tradizionalista e il distratto, sono soddisfatti e fedeli al servizio pur lamentando mancanze che ne pregiudicano il voto di eccellenza, mentre l'ultima tipologia di cliente, il distaccato, appare ancora molto diffidente mostrando un percorso di avvicinamento ancora molto lungo.

## Il Private Banking nella popolazione di professionisti

### Osservatorio sui Private Banker

La figura del banker è da sempre centrale per l'offerta del Private Banking, la sua professionalità è il pilastro fondativo del servizio ed è riconosciuta dal cliente come primo elemento che rende il Private Banking differente rispetto ad altri modelli di servizio. Il Banker è una figura professionale che ha saputo affermarsi nonostante anni di crisi finanziarie ed economiche senza precedenti, riuscendo a mantenere una costante vicinanza al cliente e a gestirne esigenze sempre più complesse. Oggi, l'obiettivo di crescita di questa figura dovrebbe andare verso il consolidamento della propria leadership di indirizzo all'interno del gruppo di professionisti, ciascuno con competenze diverse, coinvolti nella gestione del patrimonio del cliente. Grazie a una relazione fiduciaria consolidata nel corso del tempo, il private banker può fare la differenza e dimostrarsi un buon candidato a ruolo di "pivot" di questo gruppo di competenze, raccogliendo dal cliente le varie esigenze e attivando di conseguenza il network per proporre le soluzioni ritenute più opportune.

Dall'osservatorio AIFB sui Private Banker è emersa una popolazione molto qualificata, con un'importante anzianità nel ruolo e ampie competenze tecniche e relazionali. Sono anche emersi approcci sostanzialmente differenti nell'affrontare il percorso di rinnovamento del settore e quindi della figura professionale. Per questo motivo, AIFB ha ritenuto opportuno analizzare le differenti tipologie di Private Banker attraverso uno studio di segmentazione, da cui sono emerse 4 categorie di Banker: il veterano, il sergente, il guerriero e il capitano. Per ciascuna è possibile individuare una strategia di sviluppo facendo leva sulle specifiche inclinazioni e attitudini. L'obiettivo è supportare il consulente nel passaggio da una gestione finanziaria del portafoglio a un più evoluto servizio di wealth management.





## Il Private Banking nella società

### Immaginare il futuro, investire nello sviluppo “CONTRIBUIRE AL RILANCIO DELLO SVILUPPO ITALIANO: IL VALORE SOCIALE DEL PRIVATE BANKING”

Nel delineare una nuova fase del Private Banking in Italia, AIFB ha ritenuto fondamentale partire dalla verifica della *social reputation* della ricchezza, dei professionisti e delle istituzioni che operano nella gestione dei grandi patrimoni. La capacità di generare valore sociale è importante elemento identitario, perchè consente al Private Banking di emanciparsi dalle rappresentazioni stereotipate di “consulente dei benestanti”, per assumere il volto contemporaneo del “professionista che promuove il benessere” del cliente e, nel fare questo, promuove il benessere anche della comunità.

Il rapporto realizzato in collaborazione con il Censis ha messo in luce e ha interpretato i più profondi sentimenti della popolazione italiana sulla funzione dei grandi patrimoni, sul contributo che può venire da chi dispone di tale ricchezza e sul ruolo di chi offre supporto professionale orientando gli impieghi di queste risorse.

La ricerca ha restituito risposte positive: l'opinione pubblica riconosce al Private Banking valore sociale, inteso come contributo che gli operatori del settore possono dare al Paese accompagnando e orientando i detentori dei patrimoni più cospicui verso un buon impiego degli stessi. E lo può fare valorizzando il riconoscimento e la fiducia di cui beneficia presso i gruppi sociali che dispongono di risorse decisive: le famiglie benestanti e gli imprenditori.

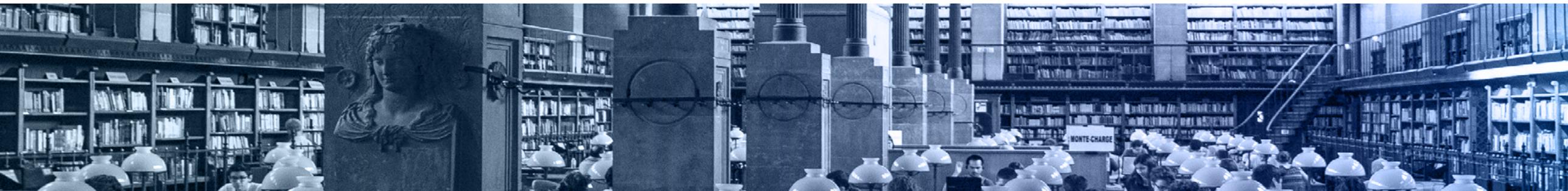
## Il Private Banking nel sistema finanziario italiano

### Rapporto sul mercato del Private Banking

Con il “Rapporto sul mercato del Private Banking”, AIFB ha voluto illustrare, in collaborazione con Prometeia, lo scenario attuale del Private Banking e le tendenze più significative dell'industria Private nel panorama di offerta rivolta alla gestione dei risparmi e degli investimenti delle famiglie italiane.

All'interno di un quadro congiunturale non sempre positivo, dove le dinamiche di crescita della ricchezza sono state guidate più dagli effetti di rivalutazione dei mercati che dalla generazione di nuovi flussi, l'industria del Private Banking ha mostrato negli anni una forte dinamica di crescita, arrivando a gestire nel 2017 più di 800 miliardi di euro, pari a circa un quinto della ricchezza finanziaria delle famiglie. Forte di un modello di business redditizio e a basso assorbimento di capitale, il canale Private è riuscito a guadagnare importanti quote di mercato rispetto ad altri canali distributivi del sistema.

La previsione sul trend di crescita si conferma positiva anche per i prossimi anni, anche se con intensità minore rispetto al passato, sia a causa delle pressioni regolamentari, sia a causa della fase di maturità raggiunta dal settore. Fondamentale nel processo di affermazione del Private Banking sarà il ruolo della consulenza finanziaria evoluta, che già oggi genera un margine da servizi migliore rispetto al sistema bancario e che ancora deve sfruttare importanti spazi di crescita.



### 3. Formazione ed educazione finanziaria

#### Rivisitazione della Certificazione AIPB

Nel corso del 2017 è stato avviato lo sviluppo di un progetto di rivisitazione della “Certificazione delle competenze per Private Banker”.

Il progetto si è inserito in una fase di rilancio e di percorsi formativi «tailor made» qualificati e flessibili, disegnati sulle esigenze degli associati, con l'obiettivo di qualificare le professionalità dell'industria del private Banking”.

#### Certificazione AIPB – ESMA compliant

A seguito dell'entrata in vigore del nuovo Regolamento Intermediari Consob, che ha concluso la fase di recepimento nell'ordinamento italiano della direttiva MiFID II, AIPB ha progettato ed erogato nel corso del 2018 un nuovo percorso formativo di Certificazione delle Competenze per Private Banker ESMA compliant calibrato sulle specifiche richiesta da Consob.

#### Piattaforma elearning

I percorsi di formazione e di certificazione riservati agli Associati sono stati erogati, nel 2018, non solo secondo modalità frontali d'aula ma anche in modalità digitale attraverso l'utilizzo della piattaforma di e-learning appositamente sviluppata.

#### Certificazione ISO

AIPB ha intrapreso, nel corso del 2017, il percorso della certificazione di qualità, adottando un sistema di gestione conforme alla norma “UNI EN ISO 9001: 2015” da applicare a tutti i processi di “Progettazione ed erogazione dei corsi di formazione”, nell'ottica di un continuo miglioramento e di un ulteriore innalzamento della qualità dei servizi offerti in questo ambito agli Associati.

AIPB ha conseguito nel 2018 la certificazione di qualità ISO 9001 rilasciata da Bureau Veritas, leader a livello mondiale nei servizi di controllo, verifica e certificazione per la Qualità, Salute e Sicurezza, Ambiente e Responsabilità Sociale.



## 4. Marketing e comunicazione

### Il riposizionamento del brand AIFB e il nuovo sito istituzionale

Nel 2018, AIFB ha completamente rinnovato nei contenuti e nella grafica il sito istituzionale, puntando a semplicità, chiarezza e attenzione alla navigazione, anche da dispositivi mobili. Il nuovo sito si inserisce in un più ampio progetto di valorizzazione del brand AIFB, cui si è voluto dare maggiore riconoscibilità coerentemente con la fase di rinnovamento avviata dall'Associazione, che ha visto il lancio di diverse iniziative sotto il profilo istituzionale, organizzativo e di comunicazione.

Il ridisegno del sito è stato coerente, nell'impostazione e proposizione dei contenuti, oltretutto nel "look and feel", con i risultati di una dettagliata analisi del posizionamento del brand AIFB realizzata nel mese di settembre 2017.

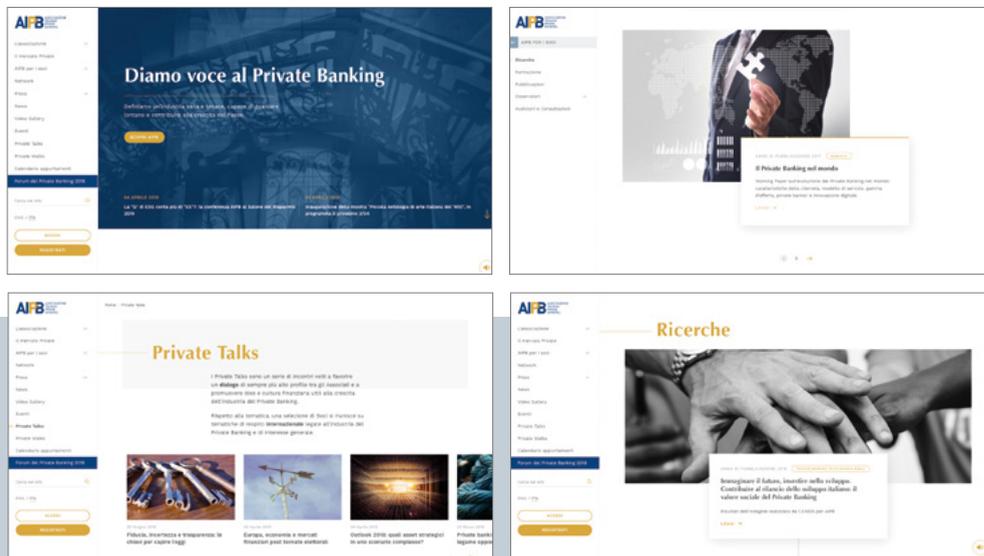
La nuova "Brand Essence" vuole rappresentare l'Associazione, e, per il suo tramite, l'intera industria del Private Banking, come sempre più autorevole, trasparente, moderna e sofisticata, ma anche vocata all'innovazione, aperta al confronto internazionale e profondamente impegnata a favorire a ogni livello la diffusione dell'educazione finanziaria.

### La comunicazione

L'attività di comunicazione ha visto nel triennio un notevole sviluppo anche dal punto di vista della qualità dell'offerta in termini di contenuti. La presenza sui media si è allargata dalla stampa specializzata anche a quella generalista, con articoli e approfondimenti speciali dedicati al Private Banking pubblicati su l'Economia del Corriere, su La Stampa e su Il Messaggero.

Oltre all'aumento del numero delle citazioni rispetto agli anni precedenti si è registrato un generale innalzamento del valore della comunicazione, attraverso la quale AIFB ha supportato il rafforzamento del proprio posizionamento. Di particolare rilievo i risultati raggiunti, dimostrati:

- dalla levatura delle testate che hanno citato l'Associazione: Il Sole 24 Ore, L'Economia, Il Messaggero, La Stampa, Il Giornale;
- dalle relazioni avviate con nuove testate prestigiose come Harvard Business Review;
- dalla visibilità raggiunta sui Social Media.

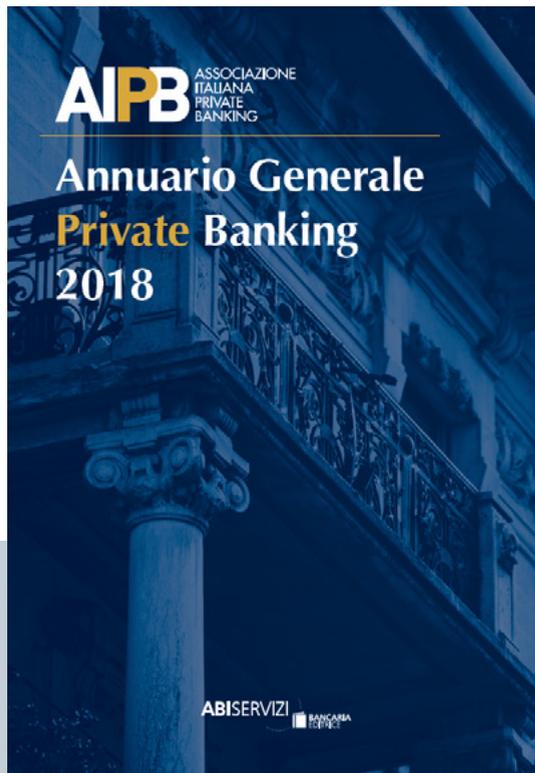


## 5. Editoria

### Annuario Generale Private Banking 2018

L'Associazione Italiana Private Banking, nel corso del 2018, ha investito risorse e tempo per rafforzare la visibilità e la distintività del brand AIPB e, più in generale, dell'industria del Private Banking all'interno del settore finanziario e anche presso un pubblico più allargato. Un obiettivo perseguito attraverso il lancio di diverse iniziative di tipo istituzionale, divulgativo e organizzativo. In questo quadro, una delle principali innovazioni in termini di comunicazione esterna è stata il ridisegno dell'Annuario del Private Banking.

Il rinnovamento dell'Annuario ha riguardato non solo la veste grafica, ma anche la struttura interna e l'organizzazione dei contenuti con l'obiettivo di renderlo una guida operativa accattivante e di piacevole consultazione, per dare visibilità all'intera filiera dell'industria del Private Banking a beneficio degli operatori nostri Associati.



L'edizione 2018 dell'Annuario si articola in tre sezioni. Una prima sezione di presentazione dell'Associazione, dei suoi fini e delle attività, unita a una panoramica dei dati principali del mercato Private; una seconda parte dedicata alla descrizione degli Associati, comprendente *company profile*, dati anagrafici, cariche istituzionali e dettaglio dei servizi offerti; la terza e ultima parte chiude la pubblicazione con diversi contributi su temi rilevanti per l'industria a cura di alcuni operatori del settore.

### Pubblicazioni

#### Le unit linked nel private banking

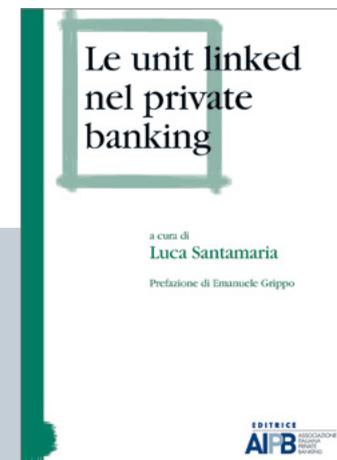
Questo manuale propone un'analisi completa delle polizze vita unit linked e del loro ruolo nel private banking. Vengono analizzate tutte le possibili soluzioni contrattuali, italiane ed estere, di questa tipologia di prodotto assicurativo, offrendo spunti di riflessione sulle tendenze e le evoluzioni del mercato italiano ed europeo. I numerosi punti di vista raccolti in questo volume, che includono compagnie di assicurazione, distributori, aziende specializzate in soluzioni IT, broker indipendenti e studi professionali, hanno permesso di mettere a fuoco lo stato dell'arte di queste polizze, che consentono di soddisfare particolari bisogni della clientela di alto standing associando agli aspetti caratteristici delle coperture assicurative sulla vita quelli tipici dei servizi di investimento. Con una lettura alla portata di tutti, spesso arricchita di esempi pratici e focus tangibili, la

pubblicazione si rivolge anche a chi desidera ampliare le proprie conoscenze verso questa tipologia di strumento.

#### I portafogli di investimento nel private banking

Questa pubblicazione propone una panoramica sui punti chiave della gestione dei portafogli. La regola fondamentale di ogni investitore – e quindi del suo portafoglio – consiste nel definire con cura la politica di investimento, l'orizzonte temporale e il rischio.

Periodicamente, è necessaria un'attività di revisione della validità delle scelte di investimento, che preservi gli obiettivi iniziali, mantenendo disciplina nel processo allocativo nel rispetto delle regole e dei parametri di rischio definiti. La revisione diventa attività tanto più critica quanto maggiore è la volatilità dei mercati.



### Le fiduciarie nel private banking

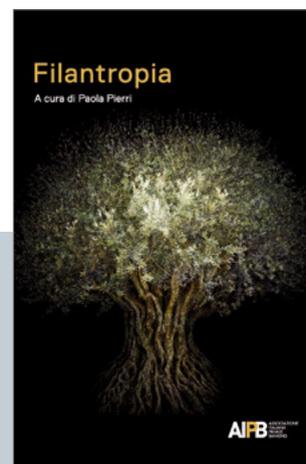
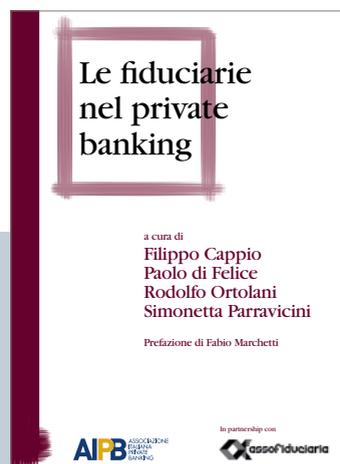
Questa pubblicazione si propone di approfondire il mondo delle fiduciarie e della loro utilità nel campo degli investimenti Private. Le fiduciarie sono attori importanti nella gestione dei patrimoni familiari, sia per il ruolo storicamente ed istituzionalmente "professionistico" che svolgono, sia per la duttilità che caratterizza la loro attività.

Si possono di volta in volta adattare alle esigenze del fiduciante utilizzando, senza rigidità e schematismi, gli strumenti giuridici più idonei alla singola necessità, legittimamente sfruttando le possibilità offerte dal mandato di amministrazione fiduciaria.

### Filantropia

Questo libro rappresenta un utile *vademecum* per una filantropia moderna e sostenibile. Gestire la filantropia secondo logiche imprenditoriali sostenibili, vuol dire avere una chiara visione, elaborare una accurata strategia e adottare un approccio sistemico. Individuare il bisogno, analizzare il contesto di riferimento, definire obiettivi e valutare gli impatti sociali di un intervento, misurarne la copertura finanziaria e i rischi, monitorare i risultati e garantire l'autofinanziamento nel tempo, sono tutti passaggi obbligati quando la filantropia viene trattata alla stessa stregua di una normale attività d'impresa che deve durare e prosperare nel tempo. Si tratta di mettere in campo quelle modalità ordinarie utilizzate in qualsiasi settore produttivo.

In questo senso il Private Banking può svolgere un ruolo di sostegno di iniziative filantropiche avendo diversificate competenze al suo interno utili allo sviluppo di una filantropia moderna.



## 6. Eventi



15 novembre 2016

### XII FORUM PRIVATE BANKING

Il Presidente Fabio Innocenzi ha aperto i lavori del Forum con una presentazione dal titolo "Guidare il cambiamento: il Private Banking e l'industria dei servizi d'investimento".

Nel corso della tavola rotonda, a cui hanno partecipato Fabio Innocenzi, Presidente AIPB, Matteo Colafrancesco, Presidente Assoreti e Tommaso Corcos, Presidente Assogestioni, si è parlato del futuro del Private Banking.

Inoltre, sono intervenuti al Forum Carmine Di Noia, Commissario Consob, Stefano Vecchi, Presidente Comitato Scientifico AIPB, Giancarlo Giudici, Politecnico di Milano, Alessandro Lerro, Presidente Associazione Italian Equity Crowdfunding, Fabio Fregi, Country Manager Google for Work, Domenico De Masi, La Sapienza Università di Roma.



9 novembre 2017

### XIII FORUM PRIVATE BANKING

Durante il Forum è stata presentata la prima edizione dell'osservatorio sul Private Banking nel mondo, realizzato da AIPB in collaborazione con The Boston Consulting Group.

La ricerca mette a confronto, a livello globale, le caratteristiche dei diversi target di clientela, i differenti modelli di servizio e le diverse tipologie di offerta, la figura professionale del private banker e l'impatto delle nuove tecnologie per offrire, non solo una rinnovata fotografia del settore, ma anche per allargare lo sguardo al di là dei confini nazionali e per proseguire nel proprio percorso di sviluppo e di consolidamento. L'obiettivo è far sì che il settore diventi sempre più catalizzatore di un risparmio consapevole e dinamico, che sia anche al servizio della crescita economica del Paese.

Al Forum, oltre al Presidente di AIPB, Fabio Innocenzi e al Senio Partner and Managing Director di The Boston Consulting Group, Gennaro Casale, sono intervenuti, tra gli altri, Magda Bianco, Capo del Servizio Tutela dei clienti e antiriciclaggio Banca d'Italia, Carmine Di Noia, Commissario Consob e Innocenzo Cipolletta, Presidente Assonime.





16 novembre 2018

#### XIV FORUM PRIVATE BANKING

Il Forum si è aperto con un video messaggio di saluto del Prof. Giovanni Tria, Ministro dell'Economia e delle Finanze, in cui ha voluto sottolineare il valore sociale e il potenziale per l'economia insito nell'industria del Private Banking.

Al Forum sono stati presentati i risultati della ricerca realizzata da CENSIS per AIPB: "Contribuire al rilancio dello sviluppo italiano: il valore sociale del Private Banking". Lo studio mette in luce il valore sociale attribuito dalla collettività a chi supporta professionalmente le famiglie Private nelle loro scelte di investimento che possono contribuire al rilancio dello sviluppo italiano.

Nel corso della tavola rotonda istituzionale, a cui hanno partecipato Fabio Innocenzi, Presidente di AIPB, Giorgio De Rita, Segretario Generale del Censis, Vincenzo Boccia, Presidente di Confindustria, Carmine Di Noia, Commissario della Consob, Salvatore Rossi, Direttore Generale della Banca d'Italia e Presidente dell'Ivass, Andrea Sironi, Presidente di Borsa Italiana, sono state discusse le evidenze emerse dalla ricerca sui rapporti tra patrimoni, investimenti e sviluppo economico. Sono stati inoltre approfonditi i trend di digitalizzazione del settore Private, in collaborazione con The Boston Consulting Group.



#### PRIVATE TALK

I Private Talk, nati nel 2018, sono momenti di incontro di alto profilo volti a favorire il dialogo, la condivisione di idee e la promozione della cultura finanziaria tra gli Associati per la crescita dell'industria del Private Banking.

I dibattiti coinvolgono speaker d'eccellenza e sono dedicati a tematiche di respiro nazionale e internazionale, di specifico interesse del settore o di interesse generale.



**1° Appuntamento**  
20 febbraio 2018

#### NUOVI SCENARI GEOPOLITICI GLOBALI

L'incidenza della geopolitica sui mercati finanziari è sempre più al centro dei riflettori internazionali. Stati Uniti, Asia: i rischi e le opportunità per il mercato private.

È intervenuto John B. Emerson, stimato speaker su tematiche di geopolitica e di relazioni internazionali.



Teatro Girolamo



**2° Appuntamento**  
22 marzo 2018

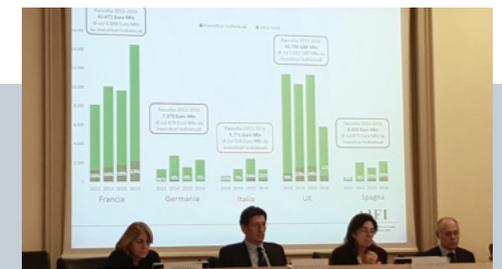
#### PRIVATE BANKING E PRIVATE CAPITAL: UN LEGAME OPPORTUNO

A livello internazionale negli ultimi anni è cresciuto l'investimento nei fondi di private capital. Anche in Italia si stanno affermando modelli di gestione sempre più sofisticati con obiettivi di elevata redditività senza esigenze di immediata liquidabilità.

Sono intervenuti: Anna Gervasoni Direttore Generale di AIFI, Nicola Emanuele Amministratore Delegato di Aksia Group SGR SpA e Stefano Romiti Presidente di Antares Private Equity.



Presso Sala assemblea Mediobanca



 **3° Appuntamento**  
9 aprile 2018

### EUROPA, ECONOMIA E MERCATI FINANZIARI POST TORNATE ELETTORALI

Le sfide, i rischi e le opportunità di un'Europa in cambiamento tra squilibri macroeconomici, riforme, vincoli di bilancio e revisione della governance.

È intervenuto Lorenzo Codogno della London School of Economics and Political Science.

 Presso Cordusio SIM



 **4° Appuntamento**  
4 aprile 2018

### OUTLOOK 2018: QUALI ASSET STRATEGICI IN UNO SCENARIO COMPLESSO?

In un contesto macroeconomico globale di crescita, supportata negli Stati Uniti dalla politica fiscale di Trump e nel resto del mondo da politiche fiscali espansive, quale scenario è previsto per i prossimi mesi? Quali saranno gli interventi delle banche centrali per mantenere un ciclo economico positivo?

Il Professor Edward Altman, esperto internazionale del settore degli High Yield bond americani, ha fornito un quadro politico ed economico globale con focus sugli Stati Uniti, analizzando asset strategici per affrontare uno scenario complesso.

 Presso Sala Assemblee UBI Banca



 **5° Appuntamento**  
20 giugno 2018

### FIDUCIA, INCERTEZZA E TRASPARENZA: LE CHIAVI PER CAPIRE L'OGGI

In uno scenario sociale, economico e politico in cui il clima di fiducia non roseo lascia intravedere timidi segnali di ripresa, le istituzioni e le élite sperimentano difficoltà ad interpretare il presente e il futuro.

Nella nuova era della trasparenza, il dibattito affronterà quali sono gli elementi che i player del Private Banking, e più in generale del settore finanziario, possono valorizzare nella comunicazione con il cliente.

Sono intervenuti: Nando Pagnoncelli, Amministratore Delegato Ipsos Italia; Chiara Fornasari Presidente di Prometeia Advisor SIM; Andrea Ragaini Vice Direttore Generale di Banca Generali

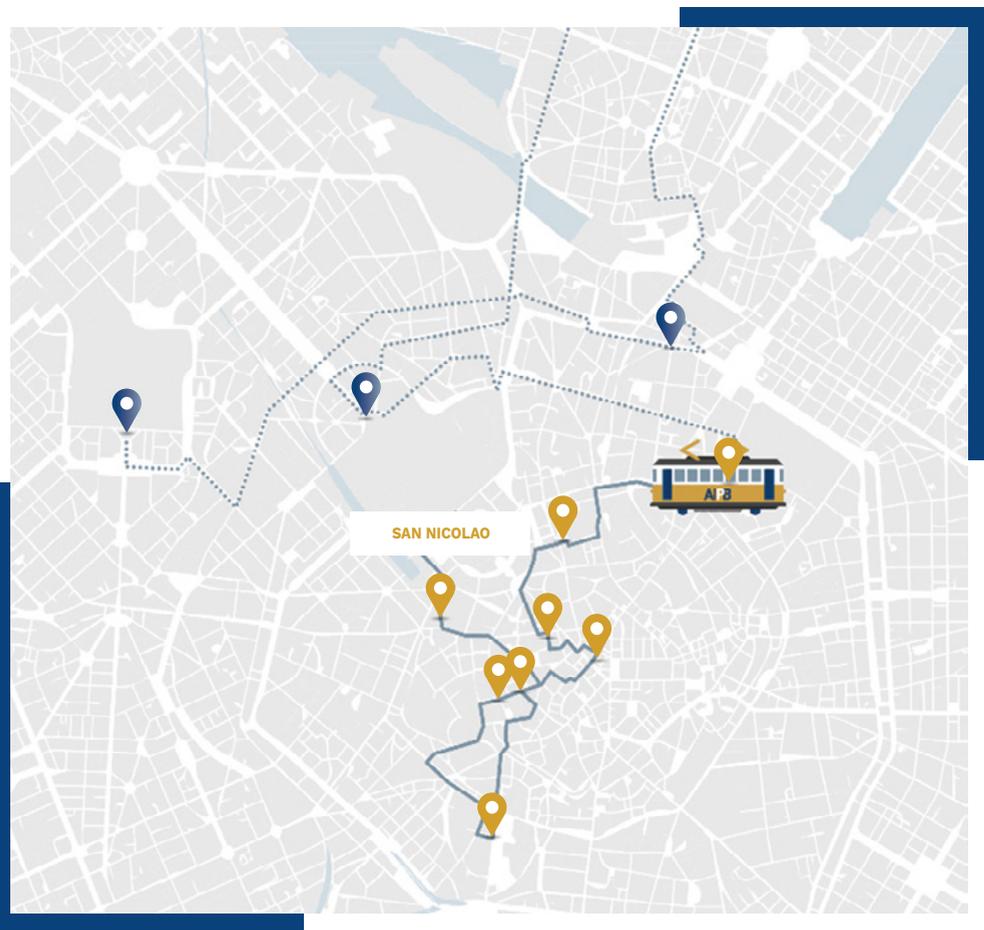
 Presso AIPB



## PRIVATE WALKS: UN TRAM CHIAMATO DESIDERIO (DI CULTURA)

I Private Walk sono stati una nuova iniziativa di respiro culturale promossa dall'Associazione Italiana Private Banking nel 2018 e svolta in collaborazione con Città Nascosta Milano, associazione culturale fondata da Manuela Alessandra Filippi nel 2010, che ha come obiettivo aprire le porte dei luoghi inaccessibili di Milano e svelarne le meraviglie. Il motto di Città Nascosta Milano è infatti "trasformare i cittadini da consumatori in attori consapevoli delle loro città". In particolare, i Private Walk rappresentano un viaggio immaginario in 12 "fermate" sparse per la città di Milano, alla scoperta dei suoi luoghi più nascosti, selezionati in prossimità delle sedi dei nostri Associati.

L'obiettivo di questo inusuale progetto è esortare i nostri Associati a esplorare, con il gusto della scoperta, i dintorni delle proprie sedi di lavoro. Un modo diverso per fare esperienza di una città che ancora riserva sorprese inaspettate capaci di stupire.



Di seguito, l'elenco delle fermate culturali del "Tram chiamato desiderio".

### 1. FERMATA SAN NICOLAO

**13 dicembre 2018**

Associazione Italiana Private Banking

### 2. FERMATA BORROMEIO

**3 gennaio 2018**

Cordusio SIM  
e Cordusio Fiduciaria.

### 3. FERMATA SAN LORENZO

**17 gennaio 2018**

Fidelity International, Nordea Investment Funds, Investitori SGR, Arca Fondi SGR.

### 4. FERMATA CINQUE VIE

**31 gennaio 2018**

Kairos Partners SGR, M&G International.

### 5. FERMATA MERCANTI

**14 febbraio 2018**

Banca Aletti, Banca Cesare Ponti, Banca Profilo, JP Morgan Int. Bank, JP Morgan AM, BlackRock, Jupiter AM, Natixis Investment Managers, Rothschild & Compagnie Gestion.

### 6. FERMATA BORSA

**28 febbraio 2018**

Banca Euromobiliare, Banca Leonardo, Credit Suisse, Mediobanca Private Banking, Candriam Luxembourg, Eurizon Capital SGR, Goldman Sachs, Janus Henderson Investors, La Francaise AM, Robeco, T. Rowe Price International, Farad Group, Cassa Lombarda.

### 7. FERMATA PIAZZA DEL CARMINE

**14 marzo 2018**

Capital Group,  
La Mondiale Europartner.

### 8. FERMATA GIARDINI

**28 marzo 2018**

CA Indosuez Wealth, Edmond de Rothschild, UBS Europe SE, Amundi SGR, DWS, First Advisory, Schroders Italy SIM, UBS AM.

### 9. FERMATA BASTIONI SPAGNOLI

**11 aprile 2018**

Anima SGR.

### 10. FERMATA MIRABELLO

**2 maggio 2018**

Banca Generali Private,  
CheBanca!.

### 11. FERMATA PORTA NUOVA

**16 maggio 2018**

UniCredit, BNP Paribas,  
BNP Paribas Investment Partners.

### 12. FERMATA CITY LIFE

**30 maggio 2018**

Allianz Bank, GAM.

## SALONE DEL RISPARMIO

 2017

### 1° ANNO DI AIPB

“Dalla **conoscenza** alla **reputazione**,  
alla **fiducia**: la **via** del Private Banking”



 2019

### 3° ANNO DI AIPB

La “**G**” di ESG conta più di “**ES**”?



 2018

### 2° ANNO DI AIPB

“**Product Governance**  
nel Private Banking: una partnership  
tra **produttori** e **distributori**”



## ALTRI EVENTI NEL TRIENNIO

■ 22 maggio 2017

L'Italia che vuole crescere:  
Pir e Private banking

■ 25 maggio 2017

Advisory immobiliare nel Private Banking:  
evoluzione del mercato ed impatti di MiFID II

■ 15 maggio 2018

Conferenza Centro Studi e Ricerche Itinerari  
Previdenziali “Generare performance nei  
futuri scenari economici: gestioni innovative,  
strumenti alternativi ed economia reale”



■ 17 maggio 2018

Evento Intermonte SIM:  
“Le Eccellenze del Made in Italy”

■ 11 giugno 2018

Consob day “Finanza e regole per la crescita  
delle imprese”

■ 20 giugno 2018

Fiducia, incertezza e trasparenza:  
le chiavi per capire l'oggi

■ 27 giugno 2018

Evento Le Fonti “D-Day: nuove strategie  
di prodotti e servizi alla luce di MiFID II”

■ 24 settembre 2018

Conferenza AIPB-ASSOSIM “Ricerca finanziaria:  
i modelli di business adottati dall'industria a  
seguito della MiFID II”.



■ 8 novembre 2018

AIPB al salone SRI: “SRI e Private Banking”

■ 27 febbraio 2019

“Buona governance e apertura ai mercati:  
le leve per la crescita”

■ 18 marzo 2019

“Le fiduciarie nel Private Banking”

■ 26 marzo 2019

Presentazione libro Filantropia

■ 3 aprile 2019

Art-Rite

## CONTATTI

### Anna Rossi

Marketing Manager  
anna.rossi@aipb.it

### Alberto Cavo

Marketing Associativo  
alberto.cavo@aipb.it

### Carlotta Spadoni

Ufficio Formazione  
carlotta.spadoni@aipb.it

### Chiara Ragusa

Ufficio Editoria  
chiara.ragusa@aipb.it

### Arjola Dani

Amministrazione  
arjola.dani@aipb.it

### Loredana Speranza

Segreteria di direzione  
loredana.speranza@aipb.it

### AIPB

Via San Nicolao, 10  
20123 Milano  
Tel. +39 02 45381700  
Fax. +39 02 700525766  
info@aipb.it – www.aipb.it  
C.F e P.IVA04455280968

### Simona Maggi

Direzione Scientifica  
simona.maggi@aipb.it

### Federica Bertoncelli

Responsabile Ufficio Studi  
federica.bertoncelli@aipb.it

### Cristiana Cardi

Ufficio Studi  
cristiana.cardi@aipb.it

### Federico Ghiara

Ufficio Studi  
federico.ghiara@aipb.it

### Manuel Fioretti

Ufficio Studi  
manuel.fioretti@aipb.it



