

**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

ASSOCIAZIONE ITALIANA  
**PRIVATE BANKING**

La voce del Private Banking





# ASSOCIAZIONE ITALIANA **PRIVATE** BANKING

La voce del Private Banking





Il **Private Banking** è un modello di servizio bancario **finalizzato alla gestione e alla protezione dei patrimoni familiari**, concepito per uno specifico target di clientela con esigenze complesse che desidera avere accesso a un **servizio evoluto di consulenza.**

## IN QUESTA SEZIONE:

1.1 GLI ELEMENTI DEL PRIVATE BANKING

1.2 PRIVATE BANKING IN NUMERI

## 1.1

# Gli elementi del Private Banking



## UN CLIENTE

che detiene un patrimonio personale, familiare o collegato alla sua attività professionale o imprenditoriale con **esigenze molteplici e sofisticate.**



## UN SERVIZIO

che presuppone un **alto livello di personalizzazione**, una visione globale del patrimonio, nonché un monitoraggio e una **gestione costante nel tempo.**



## 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.



## UN PATRIMONIO

del cliente che non può, per motivi di economicità del servizio, essere inferiore a **2 milioni di euro**, compresi i beni mobili, immobiliari e reali.

# 1.2

## Private Banking in numeri



### IL CLIENTE

**2 mln €**

il portafoglio medio

**60%**

imprenditori e professionisti



**58 anni**

l'età media

**80%**

over 55

### IL BANKER

**17.000**

i Private Banker in Italia

**53 anni**

l'età media

**18 anni**

di esercizio della professione



**AIPB - Associazione Italiana Private Banking**, che quest'anno celebra il suo **ventesimo anniversario**, promuove il riconoscimento della **distintività** e del ruolo del **Private Banking** nel settore finanziario e nella società.

## IN QUESTA SEZIONE:

2.1 AIPB IN NUMERI

2.2 LA GOVERNANCE

2.3 AIPB GOALS

# 2.1

## AIPB in numeri



<b>Fondata nel</b>	<b>2004</b>
<b>Associati</b>	<b>156</b>
<b>Membri del Consiglio</b>	<b>25</b>
<b>Componenti del team</b>	<b>17</b>

### La filiera del Private Banking & Wealth Management



## 2.2

# La Governance



## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

COMITATO DIRETTIVO

### PRESIDENTE



**ANDREA RAGAINI**  
Banca Generali



**MATTEO BENETTI**  
Gruppo Credem



**RENATO MIRAGLIA**  
UniCredit



**ALESSANDRO VARALDO**  
Banca Aletti

### VICEPRE SIDENTI



**FABRIZIO GRECO**  
BPER Banca



**ANDREA GHIDONI**  
Fideuram ISPB



**FEDERICO SELLA**  
Banca Patrimoni Sella & C.



**ANGELO VIGANÒ**  
Mediabanca Private Banking

### VICEPRESIDENTE VICARIO



**CLAUDIO DEVECCHI**  
ASAM



**ANTONELLA MASSARI**  
AIPB

### SEGRETARIO GENERALE



**MAURO ALBANESE**  
FinecoBank



**ANDREA BINELLI**  
Crédit Agricole Italia



**LUCA BONANSEA**  
BNL-BNP Paribas PB&WM



**FABIO CANDELI**  
Banca Profilo



**SARAH CATANIA**  
J.P. Morgan



**CLAUDIO DETTI**  
Deutsche Bank



**ANNA RITA GIAGHEDDU**  
Poste Italiane



**MARCELLO MARRA**  
Banco di Desio e della Brianza



**ALBERTO MARTINI**  
Banca Mediolanum



**ARTURO NATTINO**  
Banca Finnat



**GIOVANNI RONCA**  
UBS



**FRANCESCO ROSSI**  
Banca Monte dei Paschi di Siena



**MARIO RUTA**  
Allianz Bank Financial Adv.



**FEDERICO TADDEI**  
Ersel



**PAOLO VISTALLI**  
Cassa Lombarda

# AIPB GOALS



DIFFONDERE IL  
**VALORE** DI UNA  
**GESTIONE**  
**PROFESSIONALE** DEI  
**PATRIMONI PRIVATI**



SVILUPPARE LE  
**COMPETENZE**  
**PROFESSIONALI**  
DEL SETTORE DEL  
**PRIVATE BANKING**



ACCRESocere  
**CONOSCENZA,**  
**DIALOGO** E **SERVIZI**  
PER LE **FUTURE**  
**GENERAZIONI** DI  
**INVESTITORI**



CONTRIBUIRE AI  
PROCESSI DI  
**INNOVAZIONE** E  
**DIGITALIZZAZIONE**  
DEL SETTORE



AUMENTARE  
L'**ATTRATTIVITÀ** DEL  
SETTORE DEL **PRIVATE**  
**BANKING** NEI  
CONFRONTI DEI  
**GIOVANI** E DEI **TALENTI**



CONTRIBUIRE ALLA  
COSTRUZIONE  
DI UNA **REGOLAMENTA-**  
**ZIONE** SEMPRE PIÙ **AL**  
**PASSO** CON I TEMPI



INDIRIZZARE IL  
**RISPARMIO**  
**PRIVATO VERSO**  
GLI **INVESTITMENTI**  
**FINANZIARI**



PROMUOVERE GLI  
**INVESTITMENTI** IN  
STRUMENTI DI  
**FINANZA**  
**SOSTENIBILE**



FACILITARE ED  
AMPLIARE L'**ACCESSO**  
DEGLI **INVESTITORI** AI  
**MERCATI PRIVATI**



PROMUOVERE  
**DIVERSITY, EQUITY**  
E **INCLUSION**  
ALL'INTERNO DEL  
**SETTORE**



I servizi riservati ai Soci rappresentano il primario canale di trasmissione del **patrimonio culturale e informativo** dell'Associazione ai suoi **Associati**.

## IN QUESTA SEZIONE:

3.1 RICERCHE E PUBBLICAZIONI

3.2 COMMISSIONI TECNICHE

3.3 RELAZIONI ISTITUZIONALI

3.4 FORMAZIONE - AIPB SCHOLA

3.5 EVENTI E NETWORKING

## 3.1

# Ricerche e pubblicazioni

L'**attività di ricerca** costituisce uno dei punti di forza che AIPB mette a disposizione degli **Associati e degli stakeholder**.

Il team di ricerca **verifica e rinnova** periodicamente gli **strumenti di analisi** per consentire una lettura sempre aggiornata dell'industria del Private Banking, al passo con i **nuovi paradigmi del settore** e dell'economia globale.

Le **pubblicazioni** e i **progetti editoriali** di AIPB contribuiscono allo sviluppo di una letteratura dedicata al Private Banking per valorizzare il settore e promuovere la **cultura finanziaria**.



Maggiori dettagli sul sito  
[www.aipb.it](http://www.aipb.it) nella sezione

**AIPB PER I SOCI.**

# 3.1

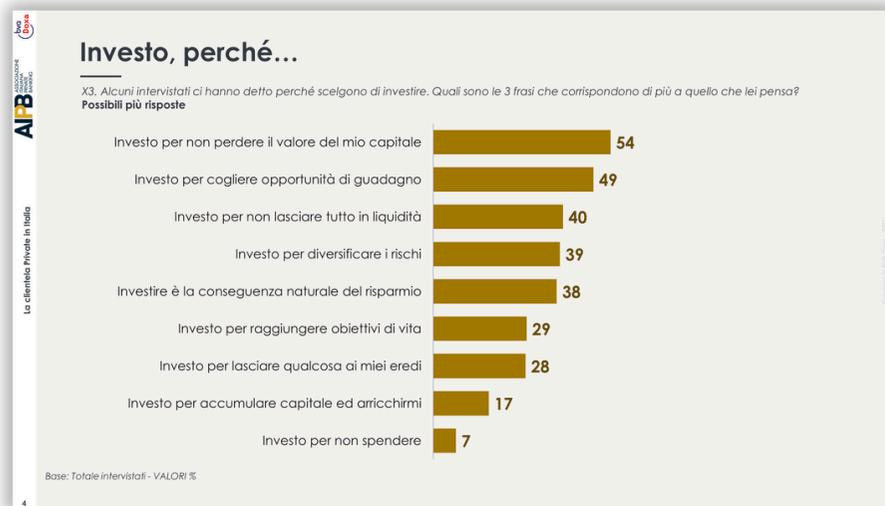
## Le ricerche ricorrenti



### Analisi del Mercato Private

#### Rilevazioni trimestrali

Condotta sull'evoluzione della ricchezza finanziaria gestita dall'industria, ricorrendo ai principali KPI del servizio (AuM gestiti da operatori, quote di mercato, raccolta netta, effetto mercato, portafogli medi...).



### Osservatorio sulla clientela Private in Italia

#### Studio realizzato con Doxa

Oltre 18 anni di studi sulla clientela *private*, su cui sono state sviluppate alcune delle nostre più importanti ricerche sociali.

### 3.1

# Le nostre ultime ricerche



#### AIPB - Prometeia

«Rapporto sul Private Banking in Italia».

#### AIPB-KPMG

«Il Private Banking in un mondo più longevo». Esplora gli impatti e le opportunità per il settore derivanti dall'evoluzione demografica.

#### AIPB

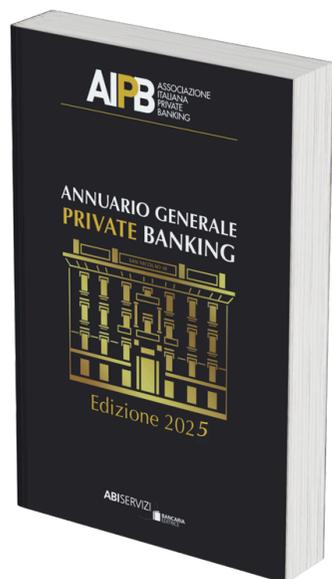
«AIPB Outlook». Una prospettiva complessiva sui principali indicatori economico-finanziari, sui mercati e le tendenze in atto.

#### AIPB - Prometeia

«Analisi e prospettive del Private Banking sul territorio italiano».

# 3.1

## Le pubblicazioni



### ANNUARIO GENERALE PRIVATE BANKING

L'Annuario è la guida operativa dell'Associazione che dà risalto ai protagonisti dell'industria, interpretando le nuove sfide del mercato.



### LE ULTIME USCITE

- «Filantropia»
- «Private markets: l'asset class del futuro»
- «Investire nella sostenibilità»



### PARTNERSHIP EDITORIALI DI PRESTIGIO



## 3.2

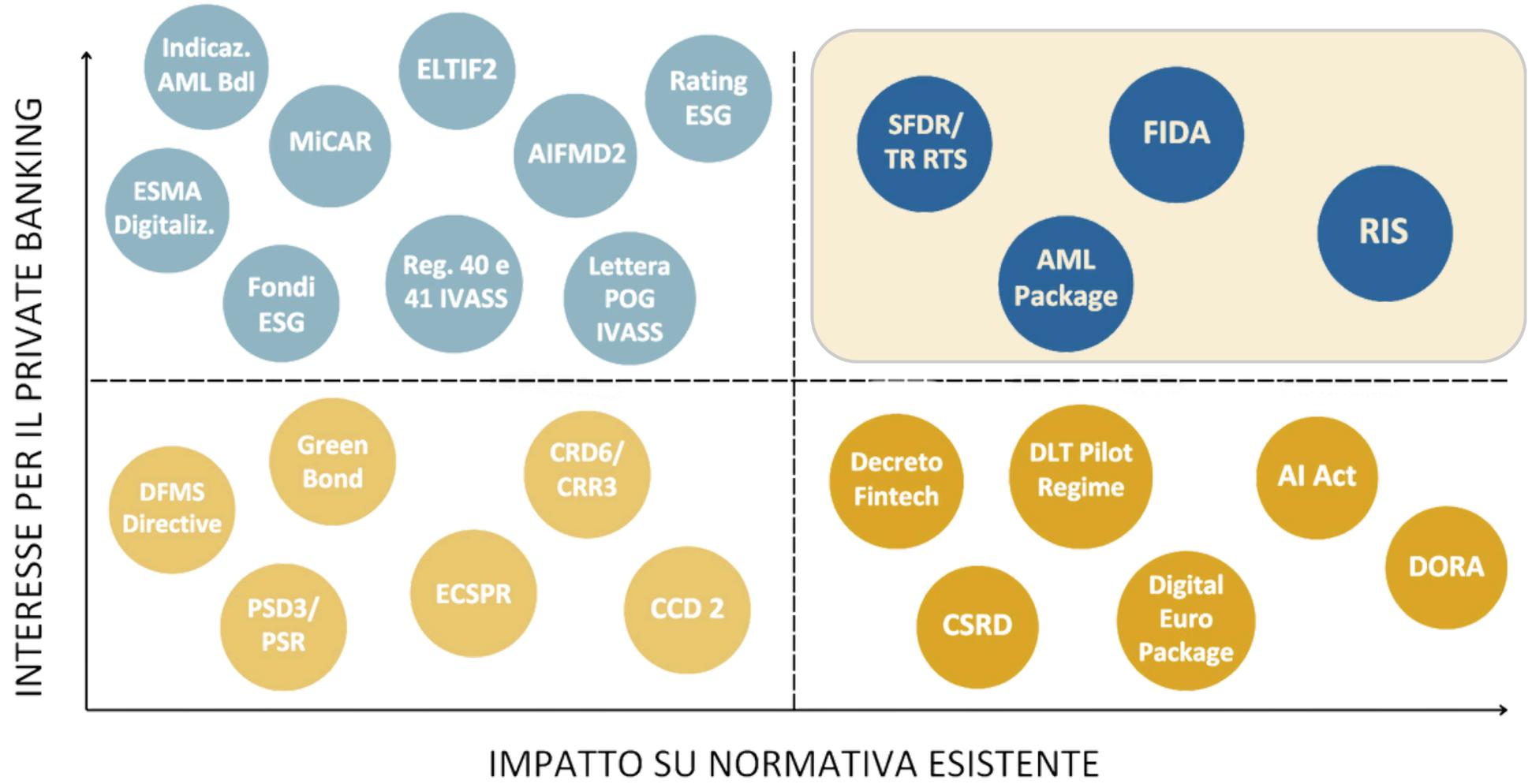
# Le relazioni istituzionali

Attraverso l'attività istituzionale, AIPB si pone gli obiettivi di **accrescere la visibilità pubblica del settore** valorizzandone l'elevato grado di **professionalità e il ruolo sociale**, di intercettare sin dal principio le **evoluzioni normative con impatti sul Private Banking** e di contribuire ad una **migliore regolamentazione** del mercato attraverso il **confronto** con le Istituzioni e le Autorità di vigilanza.

Con l'intento di sviluppare posizioni condivise a livello nazionale, AIPB è promotrice di un maggiore dialogo e **confronto tra le principali Associazioni di categoria italiane del settore finanziario**.

### 3.2

# I dossier oggetto dell'attività istituzionale



# I più importanti dossier per l'industria

## RETAIL INVESTMENT STRATEGY

### Perché AIPB se ne occupa

*La RIS contribuisce all'evoluzione normativa per accrescere la partecipazione delle famiglie ai mercati finanziari, attraverso l'innovazione dei modelli distributivi dei servizi d'investimento.*

## OPEN FINANCE

### Perché AIPB se ne occupa

*La condivisione di un'ampia gamma di dati finanziari del cliente favorirà l'accesso a servizi più avanzati, innovativi e con un miglior rapporto qualità-prezzo, attraverso lo sviluppo di un servizio di consulenza evoluta su tutto il patrimonio.*

## SFDR

### Perché AIPB se ne occupa

*La SFDR punta a promuovere e sostenere pratiche di investimento sostenibile nel settore dei servizi finanziari. In questo senso, il Private Banking può non solo indirizzare le scelte di investimento dei clienti, ma anche avviare un dialogo con i clienti imprenditori per avvicinarli a queste tematiche.*

## AML PACKAGE

### Perché AIPB se ne occupa

*Il Private Banking può generare effetti positivi contribuendo all'affermazione della legalità contro il riciclaggio di denaro, attraverso lo sviluppo di una due diligence calibrata sulla tipologia di clientela e per area di attività*

## 3.3

# Le Commissioni Tecniche

Il lavoro delle Commissioni Tecniche si focalizza sugli impatti dell'evoluzione normativa e sugli **sviluppi del settore generati dalle innovazioni tecnologiche, di prodotto e del modello di servizio.**

AIPB alterna infatti lo studio degli impatti delle novità regolamentari sul modello di servizio del Private Banking al confronto sulle **best practice di settore** attraverso le testimonianze dei protagonisti del mercato.



Maggiori dettagli sul sito  
[www.aipb.it](http://www.aipb.it) nella sezione  
**L'ASSOCIAZIONE.**

## 3.3

# Le Commissioni Tecniche

## FINANCIAL SERVICES

OBIETTIVO: facilitare e ampliare l'accesso delle famiglie ai mercati grazie al valore aggiunto della consulenza finanziaria, attraverso lo **sviluppo di servizi e prodotti** con focus sulle variabili ambientali, sociali e di governance e una prospettiva di medio-lungo periodo.

### ULTIMI APPUNTAMENTI:

- **Investimenti ESG** tra sviluppi dei modelli di consulenza, prodotti ed economia reale
- **Private Market** per clienti Private, tra preferenze di investimento e controlli di adeguatezza



#### PRESIDENTE

**Daniele Borriello**

Responsabile Investment Products  
UniCredit



#### VICEPRESIDENTE

**Alessio Coppola**

Country Head  
Rothschild Asset Management

## REGULATION & TAX

OBIETTIVO: contribuire allo sviluppo della regolamentazione attraverso lo **studio dei principali dossier** europei e nazionali.

### ULTIMI APPUNTAMENTI:

- La nuova **residenza fiscale** per le persone fisiche
- Il **Value for Money** nei prodotti finanziari e negli IBIPs
- L'evoluzione della consulenza: a che punto siamo con la **Retail Investment Strategy?**



#### PRESIDENTE

**Simone D'Ippolito**

Group Wealth Regulatory Business Manager  
CREDEM



#### PRESIDENTE

**Paolo Ludovici**

Partner  
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

## 3.3

# Le Commissioni Tecniche

## WEALTH ADVISORY & PRIVATE INSURANCE

**OBIETTIVO:** affermare e diffondere il **valore di una gestione professionale del patrimonio** attraverso il **confronto su strumenti e prassi** di mercato.

ULTIMI APPUNTAMENTI:

- **Pianificazione patrimoniale e societaria:** l'analisi e le proposte di AIPB
- **Cicli di vita familiari e imprenditoriali** tra governance e strumenti di wealth planning



**PRESIDENTE**

**Stefania Pedroni**

Head of Wealth Planning  
Intesa Sanpaolo Private Banking



**VICEPRESIDENTE**

**Stefano Loconte**

Managing Partner  
Loconte & Partners

## DIGITAL INNOVATION & FINTECH

**OBIETTIVO:** contribuire all'**innovazione e digitalizzazione del settore** finanziario attraverso lo **sviluppo di nuovi modelli** di servizio e investimenti in digital asset.

ULTIMI APPUNTAMENTI:

- **Dall'open banking all'open finance:** la prossima sfida dell'innovazione digitale
- **Innovazione** nel mercato del Private Banking: stato dell'arte e driver di cambiamento



**PRESIDENTE**

**Giampaolo Stivella**

Responsabile Private Banking Advisory  
FinecoBank



**VICEPRESIDENTI**

**Francesca Sesia**

COO - BlackRock

## 3.4

# La formazione AIPB Schola®

I percorsi formativi progettati da **AIPB Schola®** rispondono all'esigenza di promuovere **lo sviluppo professionale nel Private Banking**.

Qualificata, flessibile, disegnata sulle esigenze del cliente, la formazione AIPB rappresenta una delle principali attività a servizio degli Associati.



Maggiori dettagli sul sito  
[www.aipb.it](http://www.aipb.it) nella sezione  
**AIPB SCHOLA E MASTER.**



Contatti:  
Tel.: 02 45 38 17 06  
Email: [formazione@aipb.it](mailto:formazione@aipb.it)

# 3.4

# L'offerta formativa executive

**Certificazione Base**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Certificazione Avanzata**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Certificazione Pianificazione Patrimoniale**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Certificazione Pianificazione Patrimoniale: casi di approfondimento**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Certificazione ESG**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Private Capital Specialist**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Private Protection**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Dialogo con il Cliente Imprenditore**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Master Private**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Finanza Comportamentale**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Comunicare per Collaborare**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

**Customer Next Gen**



AIFB Schola<sup>®</sup>

La formazione AIFB è certificata UNI EN ISO 9001:2015 N. IT282369

# 3.4

# Il Master AIPB: una nuova generazione di professionisti

Un **Master post-universitario** per preparare i neolaureati ad entrare nel settore del Private Banking.



**3 MESI**  
DI FORMAZIONE  
IN AULA

**6 MESI**  
DI STAGE  
REMUNERATO  
PRESSO LE BANCHE  
ASSOCIATE

**312 ORE**  
DI DIDATTICA

**> 160**  
DOCENTI E  
RELATORI

**> 20**  
ISTITUTI  
FINZIARI  
COINVOLTI

## GLI ISTITUTI CHE SOSTENGONO L'INIZIATIVA:



## 3.5

# Eventi e networking

L'Associazione si impegna per creare connessioni e sviluppare un **approccio sinergico tra gli Associati**, necessario per la crescita del settore.

Per agevolare e incentivare il dialogo tra i Soci, AIPB organizza numerosi **momenti di incontro e confronto sui principali temi di interesse per l'industria**, aggiornando le modalità organizzative per rispondere al mutato contesto che ha visto il mondo degli eventi entrare in una nuova era digitale e ibrida.



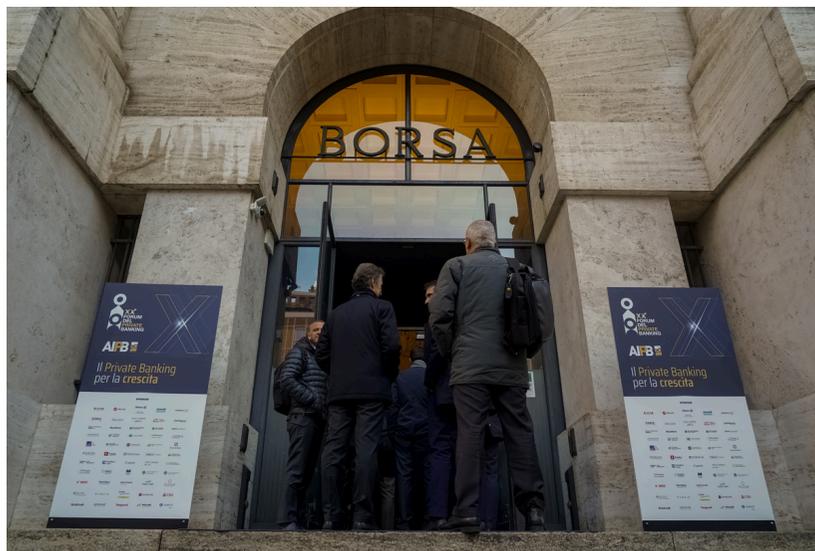
Maggiori dettagli sul sito  
[www.aipb.it](http://www.aipb.it) nella sezione  
**EVENTI.**

### 3.5

# Il Forum del Private Banking



Il **Forum del Private Banking** - il *flagship* dell'Associazione - è l'appuntamento annuale che ha assunto rilievo crescente sino ad essere considerato dall'industria il **principale evento del settore**.



L'importante **networking tra i partecipanti** e l'approfondimento di temi di attualità rilevanti per l'industria alimentano il senso di appartenenza alla community del Private Banking rendendo unico questo appuntamento.

### 3.5

# Talk e webinar

L'Associazione organizza regolarmente **incontri tematici** (o webinar) volti a favorire il dialogo tra i diversi operatori e a **promuovere idee, iniziative e diffondere cultura finanziaria** per la crescita del Private Banking e del Wealth Management.





## 39

**Banche e SIM** che offrono un servizio di Private Banking alla clientela.

## 42

**Asset Manager** che intercettano i trend strutturali di lungo periodo e che investono nelle trasformazioni in atto, costruendo soluzioni di investimento.

## 13

**Compagnie di Private Insurance**, che sviluppano soluzioni di protezione adatte ai bisogni sofisticati della clientela Private.

## 23

**Società di Consulenza e Studi professionali** che svolgono attività di sviluppo complementare al Private Banking, fornendo analisi e supporto specialistico.

## 39

**Università e associazioni di categoria** che integrano esperienze complementari per lo sviluppo della cultura d'impresa Private.

## SOCI ORDINARI

Allianz Bank Financial Advisors  
Banca Aletti & C.  
Banca di Asti  
Banca di Bologna  
Banca Finnat  
Banca Generali Private  
Banca Investis  
Banca Mediolanum  
Banca Monte dei Paschi di Siena  
Banca Patrimoni Sella & C.  
Banca Profilo  
Banca Sella  
Banca Widiba  
Banco di Desio e della Brianza  
BNL BNP Paribas PB & WM  
BPER Banca Private Cesare Ponti  
Cassa Lombarda  
CFO SIM  
Cherry Bank  
Credem Euromobiliare PB  
Crédit Agricole Italia  
Deutsche Bank  
Edmond de Rothschild  
Ersel  
Fideuram - Intesa Sanpaolo PB  
FinecoBank  
Finint Private Bank  
Indosuez Wealth Management  
J.P. Morgan Bank  
Kairos Partners SGR  
Lombard Odier  
Mediobanca Private Banking  
Mediobanca Premier  
Poste Italiane  
Sparkasse – Cassa di Risparmio Bolzano  
UBS Europe SE  
Vontobel Wealth Management  
UniCredit  
Zurich Bank

## SOCI ADERENTI

**Società di Gestione del Risparmio**  
AcomeA SGR  
Algebris  
Allianz Global Investors  
Allspring Global Investments  
Amundi SGR  
Anima SGR  
Apollo Asset Management  
Arca Fondi SGR  
Arcano Partners  
Athora  
BlackRock  
BNP Paribas Asset Management  
BNP Paribas CIB  
CANDRIAM  
Capital Group  
Carmignac  
DWS  
Eurizon Capital SGR  
Federated Hermes  
Fidelity International  
Franklin Templeton  
GAM  
Generali Asset Management  
Goldman Sachs Asset Management  
Invesco  
Investitori SGR  
J.P. Morgan Asset Management  
Jupiter Asset Management  
M&G Investments  
Natixis Investment Managers  
Neuberger Berman  
Nordea Asset Management  
ODDO BHF Asset Management  
Partners Group  
Pictet Asset Management  
Robeco  
Rothschild & Co AM  
Russel Investments  
T. Rowe Price  
Wellington Management

**Assicurazioni e Broker**  
Baloise  
BIM Vita  
CALI Europe  
Cardif Lux Vie  
CNP Vita Assicura  
Crédit Agricole Vita  
Firstance

## SOCI AFFILIATI

Generali Luxembourg  
La Mondiale Europartner  
Octium Group  
SOGELIFE  
Utmost Wealth Solutions  
WEALINS

**Studi Professionali**  
Accinni e Associati Studio Legale  
Advant Ntcm Studio Legale  
Belluzzo International Partners  
Chiomenti  
Colombo & Partners  
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici  
Gianni & Origoni  
Loconte&Partners  
Maisto e Associati  
Mercanti e Associati  
Russo De Rosa Associati  
Vicari Avvocati

**Servizi e consulenza**  
Allfunds  
Analysis  
Armundia Group  
Aubay Italia  
CFS Rating  
iCapital  
Morningstar Italy  
Objectway  
Prometeia  
PwC Italia  
RealPrivate

## SOCI ONORARI

ACEPI  
AIAF  
AIBA  
AIBE  
AIFI  
AMF Italia  
ASAM  
ASG  
ASSIOM FOREX  
Assofiduciaria  
Assoimmobiliare  
Assoprevidenza  
Borsa Italiana  
Camera Commercio Svizzera Italia  
CeTIF  
CERIF  
CFA Society  
Forum della Meritocrazia  
ICMA  
ODCEC Milano  
PWMA (Hong Kong)  
STEP-ITALY  
Università Ca' Foscari  
Università degli Studi di Milano-Bicocca  
Università degli Studi di Genova  
Università degli Studi di Perugia  
Università del Salento  
Università degli Studi di Siena  
Università degli Studi di Torino  
Università IULM  
Università LIUC  
Università LUISS Guido Carli

# Contatti



## **INDIRIZZO**

Via San Nicolao, 10  
20123 Milano

## **E-MAIL**

[info@aipb.it](mailto:info@aipb.it)

## **TELEFONO**

+39 02 45381700

## **SITO WEB**

[www.aipb.it](http://www.aipb.it)



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING