

Private Banking & Asset Management 2012

Milano

“L’Evoluzione nel Mercato e Nuovi Trend per il Private Banking”

29 Novembre 2012

Global Networking Strategies presenta un importante incontro dedicato al Private Banking e all’Asset Management. Con la crisi economica e dei mercati, la sfida è quella di soddisfare i bisogni del cliente private con una vasta scelta di opportunità di investimento globali ma basate su esperienze e consulenze locali. Gli esperti dei mercati internazionali, illustreranno attraverso le esperienze dirette e i case studies strategie di investimento per affrontare le incertezze in modo vincente, i nuovi trend di prodotti offerti, la nuova tipologia del cliente private.

Focus del Forum:

- Stato dell’arte dell’economia italiana e globale: implicazioni e prospettive
- Analisi sugli investimenti nei mercati emergenti
- Capire quali sono gli investimenti privati che producono prosperità finanziaria, sociale e ambientale
- Approfondire i motivi della crisi globale e della sperequazione della ricchezza
- Prospettive sull’evolversi dell’economia italiana e il suo impatto sui flussi di investimento
- Analizzare i mutamenti delle regole del mercato e gli effetti sugli investimenti
- Asset management: cambiare i paradigmi sull’asset allocation e sugli investimenti
- Asset allocation nel post crisis world
- Strumenti per unire un asset management tradizionale ad uno alternativo
- Nuovi trend per un cliente private banking

CHI DOVREBBE PARTECIPARE:

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

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

Dei seguenti settori:

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

Chairman:

Stefano Masullo
Segretario Generale
Assoconsulenza
Associazione Italiana Consulenti di Investimento
Direttore Responsabile
Trend Online
Direttore Responsabile e Fondatore
Golf People Club Magazine

Il Panel di Esperti

Renato Miraglia
Head of PB Global Products
and Segment Management
Unicredit Private Banking

Giuseppe Tomasini
Responsabile
Investimenti Quantitativi
Duemme SGR

Carletto Biolcati
Responsabile Servizio Pro Active
Wealth Advisory Area Private
UBI Banca

Livio Dalle
Direttore Investimenti
Vontobel

Giorgio Mascherone
Responsabile degli Investimenti
Deutsche Bank

Paolo Ludovici
Partner
Maisto e Associati

Andrea Gavazzoni
Executive Director - Structured Solutions
EFG Financial Products Europe - GmbH

Andrea Lo Presti
Dottore Commercialista
e Revisore Legale dei Conti
Russo De Rosa Bolletta e Associati

Veziio Manneschi
Direttore Generale
Banca Federico del Vecchio

Con il Patrocinio di:

Media Partners:



ASSOCONSULENZA

Associazione Italiana consulenti di Investimento
A.D. 1996 - www.assoconsulenza.com



08:30 Registrazione

09:00 Apertura dei lavori da parte del chairman

Stefano Masullo, Segretario Generale, **Assoconsulenza****09:10 OPENING ADDRESS****La Fiscalità del Private Banking tra Dubbi Attuali e Incertezze sul Futuro**

- Imposta patrimoniale sulle attività finanziarie
- Polizze vita e SICAV dedicate
- Anonimato e confidenzialità tra diritto interno e scambi di informazioni internazionali
- Sostenibilità prospettica dell'attuale regime successorio

Paolo Ludovici, Partner, **Maisto e Associati****09:40 CASE STUDY****La Customer Experience Come Elemento Centrale per l'Innovazione di Prodotto nel Private Banking. Semplificare la Proposta al Cliente Mantenendo un' Offerta Distintiva**

- Innovare la relazione tra cliente e servizio
- Innovare la relazione tra cliente e rischio
- Innovare la relazione tra cliente private e prezzo
- Ripensare la relazione tra cliente e tecnologia

Renato Miraglia, Head of PB Global Products and Segment Management, **Unicredit Private Banking****10:10 CASE STUDY****L'Efficacia del Value Investing nelle Diverse Fasi di Mercato**

- L'approccio value
- La liquidità e l'efficienza dei cicli di investimento
- Verso un nuovo paradigma di definizione del rischio
- Verso un nuovo approccio all'investimento flessibile: core value, satellite contrarian

Livio Dalle, Direttore Investimenti, **Vontobel**

10:40 Caffè e Networking

11:10 CASE STUDY**Cambiare i Paradigmi dell'Asset Allocation e degli Investimenti**

- Decisioni di Asset Allocation in un mondo post crisi
- Indirizzare la percezione del cliente su rischi e ritorni
- Discrezionalità e professionalità nell'indirizzare gli investimenti del cliente

Carletto Biolcati, Responsabile Servizio Pro Active Wealth Advisory Area Private, **UBI Banca****11:40 CASE STUDY****La Relazione Tra Modello Distributivo e Qualità Dei Prodotti Di Investimento**

- Il caso dei prodotti strutturati in Italia
- Il caso dei prodotti strutturati in Svizzera
- Spunti per l'evoluzione del modello italiano tra vincoli reali e vincoli percepiti

Andrea Gavazzoni, Executive Director - Structured Solutions**EFG Financial Products Europe – Gmbh****12:10 CASE STUDY****Storia di un Bisogno Non (Ancora) Soddisfatto: la Diversificazione di Portafoglio**

- Le risposte dell'industria del risparmio gestito:
 - i fondi bilanciati
 - i fondi flessibili
 - i fondi alternativi
- Dal focus sui pesi al focus sul rischio: l'uovo di Colombo?

Giuseppe Tomasini Responsabile Investimenti Quantitativi**Dueemme SGR****12:40 PANEL DISCUSSION****Opportunità di Investimento alla Luce delle Incertezze del Mercato Odierno**

- Ruolo delle banche
- Ruolo del cliente private
- Ruolo delle istituzioni

La sessione sarà moderata dal Chair

13 :00 Pranzo e Networking

15:00 CASE STUDY**Il Ruolo Dello Studio Professionale Nella Protezione e Nella Trasmissione Dei Patrimoni**

- Esigenze ed obiettivi del cliente private
- La relazione fra cliente, intermediario e consulente
- Strumenti per una trasmissione organizzata del passaggio generazionale
- Esperienze applicative

Andrea Lo Presti, Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti, **Russo De Rosa Bolletta e Associati****15:30 CASE STUDY****Cambiamenti delle Regole del Mercato e gli Effetti sui Flussi di Investimento**

- Sfide e nuove regole per il settore dell'asset management
- Scenario di riferimento
- Osservazioni su nuove opportunità e rischi

16:00 CASE STUDY**Protezione della Ricchezza, Ricerca delle Opportunità e Benessere**

- Significato di benessere
- Target personali e evoluzione della ricchezza durante il ciclo di vita
- Il ruolo del Wealth Management

Giorgio Mascherone, Responsabile degli Investimenti, **Deutsche Bank**

16 :30 Q&A con i Relatori della Giornata

16 :50 Conclusioni Finali da Parte del Chair

17:00 Reception Cocktail e Networking

Registrazione Delegato
Private Banking & Asset Management 2012
Booking Line:
Tel: +44 (0) 20 32862736
fax: +44 (0) 20 32921847
Email: info@globalnetworking-group.com
www.globalnetworking-group.com

Milano, Italia
Doria Grand Hotel, Milano
29 Novembre 2012

Cortesemente Completate il Form di Registrazione e Inviatelo via Fax allo:

Fax N°: 0044 (0) 20 32921847
Tel N°: 0044 (0) 20 32862736
Email: sales@globalnetworking-group.com

Name

Position

Email

Company

Address

City

Country

Tel:

Fax

VAT Numer

Date

Signature

METODI DI PAGAMENTO

Trasferimento Bancario, indirizzato a

Global Networking Strategies LTD:

BARCLAYS -BANK

IBAN: GB47 BARC 2069 1713 6854 38

SWIFT CODE: BARC GB22

Per cortesia indicate **PRIVATE BANKING** come referenza

COSTO DI REGISTRAZIONE

Standard Rate **EURO 1400**

Prices are listed per person and include Online Documentation Material, Lunch, Refreshments and Service Charge

BUSINESS OPPORTUNITIES

For further business opportunities such as hosting the Evening, Reception, Luncheon, Corporate Dinner, or Exhibiting/Advertising in the Documentation Package:

Tel: + 44 (0) 20 32862736
sponsorship@globalnetworking-group.com

Furthermore custom-made packages are available upon request.

"L'Evoluzione nel Mercato e Nuovi Trend per il Private Banking"

Global Networking Strategies presenta un importante incontro dedicato al Private Banking e all'Asset Management. Con la crisi economica e dei mercati, la sfida è quella di soddisfare i bisogni del cliente private con una vasta scelta di opportunità di investimento globali ma basate su esperienze e consulenze locali. Gli esperti dei mercati internazionali, illustreranno attraverso le esperienze dirette e i case studies strategie di investimento per affrontare le incertezze in modo vincente, i nuovi trend di prodotti offerti, la nuova tipologia del cliente private.

CHI DOVREBBE PARTECIPARE:

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

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

Dei seguenti settori:

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

CONDIZIONI CONTRATTUALI

1 Le quote includono materiali, pranzi e pause caffè previsti dal programma.

2 Condizioni di pagamento: a seguito dell'invio del modulo d'iscrizione compilato, il pagamento dovrà essere effettuato entro 5 giorni dal ricevimento della fattura.

3 A causa del numero limitato di posti disponibili, consigliamo di iscriversi in anticipo.

3 Sostituzioni: I delegati possono essere sostituiti fino a 14 giorni prima dalla data dell'evento. Successivamente a tale data, saranno sottoposte ad approvazione.

4 Cancellazioni: Le cancellazioni dovranno pervenire in forma scritta, via e-mail o via fax entro sei (6) settimane prima della data dell'inizio della conferenza, in modo da poter ottenere un credito totale valido per ogni future conferenza Global Networking Strategies. Dopo tale termine di tempo, l'intera quota è assoggettata al pagamento e non può essere rimborsata. Il mancato pagamento o la mancata partecipazione non costituiscono cancellazione

5 Copyright: Tutti i diritti di proprietà intellettuale in tutti i materiali prodotti e distribuiti da Global networking Strategies in concomitanza con quest'evento sono espressamente riservati, ed è proibita ogni duplicazione, pubblicazione o distribuzione.

6 Protezione dei dati: Il cliente conferma di aver richiesto a Global Networking Strategies di conservare i propri dati all'interno dei database ed acconsente Global Networking Strategies ad utilizzare tali dati e di diffonderli a terzi selezionati per la comunicazione di prodotti e di servizi di interesse per il cliente stesso. Qualora il cliente non desideri ricevere tali informazioni preghiamo di informare l'ufficio Global Networking Strategies locale o di inviare un e-mail all'indirizzo clarap@globalnetworking-group.com

7 Global Networking Strategies non e' responsabile per ogni danno causato da cancellazioni o spostamenti dell'evento derivate da cause al di fuori del suo controllo

8 Gli argomenti ed i relatori sono confermati al momento della pubblicazione: per cause non derivanti dalla nostra volonta' potrebbe essere necessario effettuare delle modifiche che verranno sempre aggiornate nel sito web e nella brochure

9 Aspetti legali: Il presente contratto è soggetto alla legislazione inglese e le parti sono soggette alla giurisdizione esclusiva del Foro di Londra. In ogni caso, soltanto Global Networking Strategies ha il diritto di non avvalersi di tale diritto e di sottomettere il contratto alla giurisdizione del foro competente per la sede del cliente

www.globalnetworking-group.com