

Strategie Competitive, Politiche di Mercato e Prospettive di **ASSET MANAGEMENT** Cresce il **PRIVATE BANKING**

Tendenze evolutive, tecniche e opportunità legate al mondo della GESTIONE PATRIMONIALE, degli INVESTIMENTI ALTERNATIVI e della relazione con il "CLIENTE WEALTH"

29 e 30 Novembre 2006 – Milano, Spazio Sironi Hilton

I 32 Relatori confermati:

Antonello Di Mascio
BANCA INTESA PRIVATE BANKING
Riccardo Cervellin, Stefano Zoffoli
JULIUS BÄR
Theo Delia Russel
BPU PRIVATE BANKING
Massimo Greco
JP MORGAN
Giuseppe Pisani
PRICEWATERHOUSECOOPER
Giovanni Campolo
PRIVATE EQUITY PARTNERS
Stefano Bestetti
HEDGE INVEST
Luca Ramponi
BNL GESTIONI
Paolo Magnani
CREDEM /AIPB
Gianpaolo Ferradini
DEUTSCHE BANK
Daniele Liberanome
GABRIUS
Tomaso Giorgetti
GOLDMAN SACHS
Sergio Trezzi
INVESCO
Fabio Bariletti
KAIROS PARTNERS
Giuseppe Marsi
SCHROEDERS
Carlo Giaux
UNICREDIT PRIVATE BANKING
Dario Brandolini
RAS ASSET MANAGEMENT
Stefano Piantelli
BANCA INTERMOBILIARE
Silva Maria Lepore
SAN PAOLO IMI
Nicola Onorati
MONTE DEI PASCHI DI SIENA
Enrico Rubaltelli
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA
E REGGIO EMILIA
Stefano Sutti
STUDIO LEGALE SUTTI
Giuseppe Riccardi
FONDIONLINE
Pierluigi Giannico
ACCENTURE
Salvatore Cordaro, Lorenzo Palleroni
CREDIT SUISSE
Luca de Blasio
ERI BANCAIRE
Axel Visser
EUREX
Philippe Carré
GLESIA
Andrea Viganò
MERRILL LYNCH INVESTMENT
MANAGERS
Stefano Cattai
OBJECTWAY

"Asset Management Forum 2006" permetterà di confrontarsi con i più esperti attori del mercato e di approfondire i temi più attuali e stringenti, tra cui:

- Stato dell'arte e nuovo contesto di riferimento nel Private Banking: evoluzione del mercato e dei prodotti
- Crescita del segmento High Net Worth e Upper Affluent: ottima opportunità di sviluppo per il Private Banking. Come sfruttarla
- Approccio Multimanager come elemento basilare per il successo e la credibilità dell'Istituto di gestione del Patrimonio
- La generazione del valore attraverso la gestione multi-asset
- Dal Wealth Management al Family Business
- Asset Management e Private Banking: verso l'"approccio istituzionale"
- Wealth Advisory: evoluzione del modello organizzativo di Private Banking
- Una nuova allocazione strategica grazie alla rivoluzione UCITS 3: nuove classi d'investimento e innovative strategie di gestione ora a disposizione anche della clientela privata
- L'industria del Private Equity. Quale sarà la crescita nei prossimi anni
- Hedge fund e Private Banking: aspettative e potenzialità dell'Asset Class alternativa nei portafogli private
- Investire nelle Infrastrutture: caratteristiche e opportunità
- Nuovo trend: dal "relative return" all'"absolute return". Slegarsi dall'andamento dei mercati per rassicurare il cliente
- I certificati: motivi del successo e utilizzo di una nuova classe di prodotti d'investimento nel Private Banking/Wealth Management/Asset Management
- L'evoluzione del ruolo del Private Banker come figura chiave nello sviluppo della consulenza integrata di alto profilo
- Segmentazione della clientela Private: tecniche e variabili da considerare

Platinum Sponsor:



Gold Sponsor:



Silver Sponsor:



Media Partner:



Agenda

1° giorno *Sessione PLENARIA*

Tecniche e strategie finalizzate a un'Asset Allocation coerente e gestita in modo efficace per accrescere il patrimonio della clientela Private

8.30 *Registrazione dei Partecipanti*

8.45 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

Giuseppe Riccardi

Amministratore Delegato FONDIONLINE

Dopo un'esperienza in alcune primarie SGR internazionali, dal 2000 è socio e responsabile commerciale di Soldionline.it e tra i fondatori di Fondionline.it, primario sito informativo sul mondo del risparmio gestito che rileva nel 2005. Oggi Fondionline conta una community di oltre 60.000 lettori e offre gratuitamente analisi, interviste ai gestori, dati e grafici di oltre 8000 prodotti italiani ed esteri autorizzati in Italia.

9.00 **Stato dell'arte e nuovo contesto di riferimento nel Private Banking: evoluzione del mercato e dei prodotti**

- Potenzialità di crescita del mercato italiano del Private Banking
- Come evolve la relazione con la clientela
- Come cambia l'offerta di prodotti delle banche Private: la centralità delle gestioni patrimoniali
- Strategie di penetrazione del mercato attuali e future

Giuseppe Pisani

Partner Financial Services Practice PRICEWATERHOUSECOOPER

Giuseppe Pisani coordina prevalentemente lo Sviluppo delle aree Process Improvement e Technology Solution rivolgendosi ai settori Capital Markets & Asset Management. Ha iniziato la sua attività nel 1988 presso IBM occupandosi di tematiche tecnologiche nei settori Pubblico ed Energia. Nel 1994 è passato al settore finanziario, nella divisione Organizzazione e Sistemi Informativi di Banca Akros occupandosi prevalentemente delle aree di Sintesi e di Front Office. Dal 1999 nella consulenza organizzativa e direzionale, dove ha diretto progetti complessi presso realtà finanziarie medio/grandi con impatti in ambito organizzativo e tecnologico. Si è occupato di trasformazioni in Banca, start up di nuove realtà finanziarie, implementazioni di sistemi informativi di Front Office, organizzazione di tesorerie accentrate, outsourcing di funzioni aziendali, controllo di gestione, monitoraggio e sicurezza.

9.30 **La generazione del valore attraverso la gestione multi-asset**

- I bisogni dell'investitore
- Perché "Absolute Return"?
- La lezione di Markowitz
- Non solo "buone" azioni
- La gestione attiva del rischio
- Un Hedge Fund senza essere un Hedge Fund
- La prova dei fatti

Riccardo Cervellin

Direttore Generale JULIUS BÄR

Riccardo Cervellin lavora nel Gruppo Julius Baer dal 1999. E' attualmente Direttore Generale di JB SGR. Ha conseguito una laurea in Scienze dell'Informazione presso l'università di Pisa. Prima di unirsi al Gruppo Julius Baer ha lavorato in Andersen Consulting alla guida di progetti organizzativi. Ha quindi contribuito a sviluppare e guidare l'auditing finanza presso il Gruppo Credito Emiliano. Un'esperienza in qualità di responsabile di un servizio di consulenza specializzato nel risk management ne completa il profilo professionale.

Stefano Zoffoli

Strategist JULIUS BÄR

Stefano Zoffoli lavora nel Gruppo Julius Baer in qualità di strategist dal 1997. E' attualmente responsabile della gestione di portafogli absolute return multi asset. Ha contribuito a sviluppare un modello di ottimizzazione basato sull'evoluzione del tradizionale modello varianza-covarianza. Tale modello, applicato ad un universo di investimento "allargato" rispetto alle tradizionali asset class, è alla base del processo di investimento dei portafogli absolute return multi asset di Julius Baer. Prima di unirsi al Gruppo Julius Baer, Stefano Zoffoli ha lavorato presso Credit Suisse in qualità di Senior Economist e presso le sedi di Hong Kong e Singapore di Credit Suisse Private Banking in qualità di portfolio manager.

10.00 **Potenzialità di crescita dei mercati emergenti. Vale la pena investirvi?**

- Come si sta sviluppando il mercato dell'Asset Management nel Est Europa
 - prospettive
 - caratteristiche dei player del mercato
- Quali opportunità per gli Investment Manager europei
- Strutture organizzative per approcciare i mercati dell'Est Europa
- Il caso Russia

1st day *PLENARY SESSION*

Techniques and strategies aimed at a coherent Asset Allocation, managed effectively to increase the assets of Private clients

8.30 a.m. *Participants Registration*

8.45 a.m. *Opening remarks from the Chairman*

Giuseppe Riccardi

Delegated Administrator

FONDIONLINE

9.00 a.m. **State-of-the-art and new reference context related to Private Banking: market and products evolution**

- Growth potential of the Italian market related to Private Banking
- How the relationship with clients evolves
- How the products offer of Private banks changes: the centrality of asset managements
- Current and future market penetration strategies

Giuseppe Pisani

Partner Financial Services Practice

PRICEWATERHOUSECOOPER

9.30 a.m. **Generation of value through multi-asset management**

- The investor's needs
- Why "Absolute Return"?
- The Markowitz lesson
- Not only "good" actions
- Active management of risk
- A Hedge Fund without being a Hedge Fund
- The proof of facts

Riccardo Cervellin

General Director

JULIUS BÄR

Stefano Zoffoli

Strategist

JULIUS BÄR

10.00 a.m. **The emerging markets' potential for growth. Is it worth investing in them?**

- How is the Asset Management market in East Europe developing?
 - Prospects
 - Characteristics of market players
- Which are the opportunities for European

Pierluigi Giannico

Partner Accenture, Wealth Management Director ACCENTURE

Partner della società Accenture SpA, in oltre 20 anni di attività ha ricoperto diversi incarichi nell'area Financial Services/Banking. In Accenture attualmente è Responsabile della Capital Market Industry nell'IGEM operating unit (Italia, Grecia, Turchia, Est Europa e Russia). In tale settore sono sviluppati i contenuti delle offerte che Accenture presenta al mercato bancario sui temi relativi a Investment banking, Wealth Management e Financial Risk Management. Inoltre è coordinatore dell'offerta Wealth Management in EALA (Europa e Latin America). In questo ruolo ha la responsabilità di sviluppare i contenuti della consulenza svolta da Accenture alle società di Investment management e Private Banking.

10.30 Coffee Break

11.00 Dal Wealth Management al Family Business

- Private Banking e Family Business
- Evoluzione del contesto competitivo
- Il passaggio generazionale
- Il ruolo della Banca Private

Antonello Di Mascio

Responsabile Marketing BANCA INTESA PRIVATE BANKING

Antonello di Mascio ha maturato una esperienza decennale come asset manager di fondi comuni e di gestioni individuali, ed è stato responsabile del segmento private banking per il Gruppo MPS, dopo una esperienza presso il Gruppo Ina-Generali. E' stato Professore a contratto presso l'Università di Firenze, ha pubblicato diversi volumi sia in campo assicurativo, sia sul wealth management e private banking.

11.30 Crescita del segmento High Net Worth e Upper Affluent: ottima opportunità di sviluppo per il Private Banking. Come sfruttarla

- Gli italiani e la finanza
 - le principali fonti di informazioni
 - il tempo dedicato
 - la trasparenza dei fondi
 - borsa percepita e borsa reale
 - il rapporto "perverso" tra performance storica e raccolta
 - l'approccio
- Il giudizio degli italiani sulle proprie competenze economico-finanziarie
- Dover gestire i propri risparmi può diventare un incubo?
- Seven sins in Fund Management

Giuseppe Marsi

Executive Director SCHRODERS ITALIA SIM

Giuseppe Marsi, nato al Cairo (Egitto) il 27/9/1958, laureato in Economia Aziendale all'Università Bocconi ha maturato esperienze diversificate nel settore finanziario, ricoprendo incarichi operativi relativi alla gestione dei rischi di cambio e di tassi di interesse sia per società industriali, Gruppo Pirelli, che per banche J.P. Morgan e S.G. Warburg Soditit. Dal 1990 si occupa di gestione patrimoniale per grandi clienti privati. Attività svolta in Gemina Credit Lyonnays SIM, poi in Banca Akros e infine in Schroders, dove fa parte del comitato di investimento europeo per i clienti privati e da quattro anni è director di Schroders ed è responsabile dell'attività di private banking in Italia.

12.00 Asset Management e Private Banking: verso l'“approccio istituzionale”

- Tecniche di Asset Management Istituzionale per i Portafogli Private: utilizzo di strategie core-satellite, strategie settoriali, utilizzo strategie di VaR,...
- La misurazione del valore e della coerenza delle strategie di asset allocation nei Portafogli Private: l'approccio della Wharton School of Business, University of Pennsylvania

Theo Delia Russel

Vice Direttore Centrale BPU PRIVATE BANKING

Theo Delia-Russell è Vice Direttore Centrale in BPU Private Banking e responsabile del Private Banking e Wealth Management di Banca Commercio & Industria. Vanta due postgraduate qualification, in Private Wealth Management dalla Wharton School of Business (University of Philadelphia), e in Finanza dalla London School of Economics (University of London). In precedenza ha lavorato per KPMG e Accenture dove ha guidato la practice di Private Banking. Ha pubblicato diversi articoli e volumi di finanza e strategia tra i quali "Wealth Management" ed "E-Finance". Siede nel board editoriale della rivista inglese "Wealth Management" e nel Comitato Scientifico dell'Associazione Italiana Private Banking

12.30 Come implementare in modo efficace il Wealth Advisory alla luce delle nuove esigenze di compliance nazionali ed europee

- Perché è sempre più sentita l'esigenza di sistemi al supporto del processo di consulenza
 - Necessità di strumenti di supporto per i consulenti
 - Esigenze normative
 - Le richieste dei clienti
- Le caratteristiche dei sistemi utilizzati dalle diverse istituzioni
- Le maggiori criticità nella realizzazione
 - Conflitti tra esigenze business ed IT
 - Recupero delle informazioni su cui basare la consulenza
 - La babele dei sistemi informativi
 - Problematiche relative alla costruzione di processi fruibili in termini

Investment Managers?

- Organizational structures to approach Eastern European markets
- The Russian case

Pierluigi Giannico

Partner Accenture, Wealth Management Director ACCENTURE

10.30 a.m. Coffee Break

11.00 a.m. From Wealth Management to Family Business

- Private Banking and Family business
- Evolution of the competition context
- The generational shift
- The role of Private Banks

Antonello Di Mascio

Marketing Manager

BANCA INTESA PRIVATE BANKING

11.30 a.m. The growth of the High Net Worth and Upper Affluent sectors: excellent growth opportunities for Private Banking and how to take advantage of them

- Italians and finance
 - the main information sources
 - the time spent
 - the funds transparency
 - perceived and actual stock market
 - the "false" relationship between historic performance and collection
 - the approach
- The opinion of the Italian population on its own economical-financial competences
- Managing your own savings could become a nightmare?
- Seven sins in Fund Management

Giuseppe Marsi

Executive Director

SCHRODERS ITALIA SIM

12.00 a.m. Asset Management and Private Banking: towards the “institutional approach”

- Institutional Asset Management Techniques for private portfolios: use of core-satellite, sector, VaR strategies, etc....
- The measurement of value and coherence of asset allocation strategies in Private Portfolios: the approach of Wharton School of Business, University of Pennsylvania

Theo Delia Russel

Central Vice Director

BPU PRIVATE BANKING

12.30 a.m. How to effectively implement the Wealth Advisory in view of the new national and European compliance requirements

- Why is the need for systems that support the counselling process felt more and more?
 - Need for support tools for counsellors
 - Norm requirements
 - Clients' requests
- Characteristics of the systems used by the various institutions
- The major difficulties in the realization
 - Conflicts between business needs and IT

di velocità e semplicità

- Gli scenari attuali e futuri

Stefano Cattai

Principal Consultant **OBJECTWAY**

Stefano Cattai è il Product Manager della piattaforma Finance di ObjectWay. Dà supporto ai clienti spaziando dalla modellistica di analisi e previsione finanziaria all'analisi di processi fino all'utilizzo dello standard UML e l'integrazione di diversi sistemi. Laureato in Economia e Commercio con specializzazione in Econometria presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, ha pluriennale esperienza nell'analisi funzionale di sistemi e processi finanziari; ha partecipato a molteplici progetti in ambito sia nazionale che internazionale presso banche e Istituti finanziari, per la realizzazione di applicazioni di supporto ai processi bancari tra cui quelli di financial planning. Ha ricoperto ruoli sia commerciali che amministrativi presso la rete commerciale di una banca italiana di primaria importanza.

13.00 Colazione di lavoro

14.00 MiFID - New Regulations Markets in Financial Instruments Directive

- Introduzione: cos'è MiFID
 - abolizione degli obblighi di concentrazione
 - single passport
 - la tutela dell'investitore
 - la classificazione
 - le informazioni
 - la best execution
 - la trasparenza
 - requisiti organizzativi per imprese d'investimento e mercati
- Challenge

Luca De Blasio

Direttore **ERI BANCAIRE SA**

Con oltre 30 anni di esperienza nel settore del Private Banking e dell'Asset Management, Luca De Blasio ha occupato posizioni di rilievo della struttura SG Warburg. Negli ultimi 10 anni ha operato presso la DG BANK FRANKFURT come direttore responsabile del Ressort Logistica. È responsabile dal 2001 della sede di Lugano della ERI BANCAIRE e segue da vicino le problematiche relative a: ottimizzazione dei processi produttivi (STP), all'implementazione delle normative in ambito Europeo: Basilea 2, European Saving Tax Directive, Mifid

14.30 Wealth Advisory: evoluzione del modello organizzativo di Private Banking

- Il "Family Office Approach": un salto culturale
- Dalla gestione patrimoniale al risk management del portafoglio consolidato
- La protezione del patrimonio ed il passaggio generazionale: soluzioni e strumenti
- Corporate finance, M.& A., il supporto all'attività degli imprenditori
- L'ottimizzazione del patrimonio immobiliare

Carlo Giausa

Direttore Wealth Advisory **UNICREDIT PRIVATE BANKING**

Dopo la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi La Sapienza di Roma, Carlo Giausa inizia la sua attività professionale in Banca del Salento, come assistente del Direttore Marketing (1991). Dopo una parentesi in Finanza&Futuro, rientra in Banca del Salento dove ricopre diversi incarichi nell'Area Commerciale, e da ultimo quello di Responsabile Marketing della Divisione Promotori Finanziari. Si unisce al Gruppo Unicredit nell'Aprile del 2000, in qualità di Responsabile Divisione Promotori Finanziari di Rolo Banca 1473. A partire da dal gennaio 2001 fino a dicembre 2003 assume la funzione di Direttore Generale di Rolo Pioneer Sgrp.A., e dal gennaio 2003 fino al marzo 2005 è Direttore Generale di Unicredit Private Asset Management SGRp.A. Iscritto all'albo Dottori Commercialisti (1990) e all'albo Promotori Finanziari (1994), da Febbraio 2005 è Responsabile della Direzione Wealth Advisory di UniCredit Private Banking.

15.00 New challenges for Buyside community. The financial world is changing and the new rules will force the business to become more and more electronic to warrant efficiencies and real benefits to private investors.

Philippe Carré

Executive Vice President, Global Client Services **GLESIA**

Based in London, Philippe Carré is responsible for Client Services and Marketing & Communication for GL TRADE London/Northern Europe. He also manages all the business related to client connectivity and Buy Side community within the Group. He joined GL TRADE in 1997, at the opening of the London office. Prior to joining GL TRADE, he worked for Euronext in Paris and CERG Finance in Belgium.

15.30 Tea Break

16.00 Approccio Multimanager come elemento basilare per il successo e la credibilità dell'Istituto di gestione del Patrimonio

- L'esperienza USA
- Tecniche di architettura aperta
- Applicazione al modello italiano

- Recovery of information on which to base counselling
- The "Babel" of IT systems
- Problems relative to the construction of processes that can be exploited in terms of speed and easiness

- Actual and future scenarios

Stefano Cattai

Principal Consultant

OBJECTWAY

1.00 p.m. Working lunch

2.00 p.m. MiFID - New regulations Markets in Financial Instruments Directive

- Introduction: what is MiFID?
 - abolition of concentration obligations
 - single passport
 - Safeguarding the investor
 - the classification
 - the information
 - the best execution
 - transparency
 - organizational requirements for investment companies and markets
- Challenge

Luca De Blasio

Director

ERI BANCAIRE SA

2.30 p.m. Wealth Advisory: evolution of the Private Banking&Afs organizational model

- The "Family Office Approach": a cultural jump
- From asset management to risk management of the consolidated portfolio
- Asset protection and generational shift: solutions and tools
- Corporate finance, M.& A., support to entrepreneurs' activity
- Optimization of fixed assets

Carlo Giausa

Wealth Advisory Director

UNICREDIT PRIVATE BANKING

3.00 p.m. New challenges for Buyside community. The financial world is changing and the new rules will force the business to become more and more electronic to warrant efficiencies and real benefits to private investors.

Philippe Carré

Executive Vice President, Global Client Services

GLESIA

3.30 p.m. Tea Break

4.00 p.m. The Multimanager approach as a key to the asset management institution's success and credibility

- The US experience
- Open architecture technique

Andrea Viganò

Amministratore Delegato MERRILL LYNCH INVESTMENT MANAGERS

Andrea Viganò inizia la propria carriera professionale nel 1987 a Londra in posizioni junior nell'area Investment Banking di Kleinwort Benson e Morgan Grenfel. Nel 1992 è a Parigi presso la Direzione Internazionale di Société Générale cui seguirà una posizione di management nella sede di New York per una durata di 4 anni. Nel 1998 il Gruppo Société Générale gli conferisce due mandati nell'area risparmio gestito: l'apertura di SG Asset Management Italia e la gestione della Joint Venture con Frank Russel, basata a Dublino, per la commercializzazione di prodotti multi-manager nel mercato europeo. Nel Giugno 2000 viene chiamato da Merrill Lynch Investment Managers Limited a fondare la filiale italiana di Merrill Lynch Investment Managers Ltd.

16.30 Una nuova allocazione strategica grazie alla rivoluzione UCITS 3: nuove classi d'investimento e innovative strategie di gestione ora a disposizione anche della clientela privata

- UCITS III: un cambiamento storico nell'industria del risparmio gestito
 - Cos'è la UCITS III
 - Qual'è lo scopo della direttiva europea
 - Perché è così importante
- Direttiva Prodotti: focus sugli aspetti pratici del nuovo quadro normativo
 - Il nuovo utilizzo degli strumenti derivati
 - Quali sono le nuove classi di attivo disponibili
 - Il concetto di esposizione globale
 - Come cambiano le regole di copertura
- Gestioni valutarie: la nascita di una nuova classe di attivo
 - Perché considerare la gestione attiva delle valute nell'allocazione strategica di un portafoglio bilanciato
 - I mercati valutari sono i più liquidi del mondo
 - Analisi della correlazione con le tradizionali classi di attivo
 - L'inefficienza dei mercati valutari significa potenziale alpha
- L'evoluzione delle gestioni obbligazionarie
 - La fine delle tradizionali gestioni obbligazionarie
 - Dieci nuovi fonti potenziali di alpha in un portafoglio a reddito fisso
 - I derivati per una gestione più efficiente
 - Le gestioni valutarie all'interno di un portafoglio obbligazionario

Tomaso Giorgetti

Executive Director GOLDMAN SACHS

Executive Director della sede di Milano di Goldman Sachs Asset Management (GSAM), Tomaso Giorgetti è responsabile per il business development della clientela istituzionale e della distribuzione di fondi a terzi in Italia. GSAM è la divisione "asset management" di The Goldman Sachs Group, che gestisce oltre \$500 miliardi a fine marzo 2006. Goldman Sachs Asset Management ha gestito mandati discrezionali e di advisory dal 1989 ed impiega investitori professionali nelle varie sedi nel mondo.

17.00 Oltre la Performance: l'esperienza multi-manager di BNL Gestioni: dal processo di selezione all'extra-rendimento

- La ricerca del talento
- L'universo d'investimento
 - Definizione dei Peer-groups
 - Classificazione degli OICR
 - Scheda sintetica di analisi
- Il processo d'investimento
 - Modello di selezione
 - Screening quantitativo
 - Analisi qualitativa
- Verifica di efficacia

Luca Ramponi

Responsabile Linea Multimanager BNL GESTIONI

Dopo una Laurea in giurisprudenza presso l'Università di Milano, Luca Ramponi lavora in Cariplo Spa Private Banking come Analista di Mercato, membro del "Comitato di Asset Allocation" e assistente alla gestione di portafoglio. Da Ottobre 1999 a Giugno 2001 svolge la funzione di Gestore Senior di portafogli di gestioni individuali presso Intesa Asset Management S.g.r. Nel Giugno 2001 approda in BNL Gestioni con il ruolo di Responsabile Gestioni Individuali e Gestioni Multimanager Fondo di Fondi.

17.30 Domande e Risposte

17.45 Chiusura dei lavori a cura del Chairman

- Application of the Italian model

Andrea Viganò

Delegated Administrator

MERRILL LYNCH INVESTMENT MANAGERS

4.30 p.m. A new strategic allocation thanks to the UCITS 3 revolution: new investments classes and innovative management strategies currently available also to private clients

- UCITS III: a historic change in the managed saving industry
 - What is UCITS III?
 - What is the purpose of the European directive?
 - Why is it so important?
- Products Directive: focus on the practical aspects of the new legal and regulatory framework
 - The new use of derivatives
 - Which are the new classes of available assets?
 - The concept of global exposure
 - How coverage rules change
- Management of foreign exchanges: the rising of a new asset class
 - Why consider the active management of foreign exchanges in the strategic allocation of a balanced portfolio
 - The foreign exchange markets are the most liquid in the world
 - Analysis of the correlation with traditional asset classes
 - The inefficiency of foreign exchange markets means "alpha" potential
- The evolution of bonds management
 - The end of traditional bonds management
 - Ten new "alpha" potential sources in a fixed income portfolio
 - The derivatives for a more efficient management
 - Foreign exchange management inside a bond portfolio

Tomaso Giorgetti

Executive Director

GOLDMAN SACHS

5.00 p.m. In addition to Performance: the multi-manager experience of BNL Gestioni: from the selection process to extra-profit

- The talent search
- The investment world
 - Definition of Peer-groups
 - OICR classification
 - Summarizing analysis sheet
- The investment process
 - Selection model
 - Quantity screening
 - Quality analysis
- Valuation of efficiency

Luca Ramponi

Multimanager Line Manager

BNL GESTIONI

5.30 p.m. Questions and Answers

5.45 p.m. Closing remarks from the Chairman

2° giorno *Sessioni PARALLELE*

Sessione A

Processi di gestione patrimoniale strategica nel settore degli Investimenti alternativi. Opportunità e strategie: nuove tendenze

9.15 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

Fabrizio Barini

Responsabile Ufficio Studi WEBSIM

*FABRIZIO BARINI, laurea in Economia Aziendale all'Università degli Studi di Torino, attualmente è Analista Finanziario presso Intermonte Sim, principale broker azionario della Borsa di Milano. Barini ricopre anche la carica di responsabile dell'ufficio studi di www.websim.it, sito leader in Italia nella consulenza finanziaria on-line. Come esperto del mercato azionario italiano ha pubblicato due libri editi dalla Etas - Gruppo RCS: *Le azioni Vincenti* e *Investire con Sicurezza*. Scrive inoltre settimanalmente sull'inserito del Corriere della Sera - Corriere Economia articoli su temi legati alle Borse e al risparmio gestito. Nell'ambito televisivo Barini partecipa settimanalmente alle trasmissioni di Bloomberg Television principale canale televisivo mondiale nell'informazione finanziaria. Barini è anche ospite fisso del canale televisivo finanziario italiano Class-Cnbc. Infine partecipa periodicamente in qualità di esperto alla trasmissione radiofonica "I Vostri soldi" in onda su Radio Uno tutti i giorni alle 10.00*

9.30 **Hedge fund e Private Banking: aspettative e potenzialità dell'Asset Class alternativa nei portafogli private**

- L'industria alternativa italiana: lo stato dell'arte
- I fondi italiani: un'analisi di medio periodo
- Hedge Fund e Private Banking: l'evoluzione della domanda
- Le opportunità per il futuro alla luce del nuovo Regolamento Unico di Bankit

Stefano Bestetti

Investor Relator HEDGE INVEST SGR

Nato nel 1976, Stefano Bestetti si è laureato con 110/110 e lode in Economia Bancaria Finanziaria e Assicurativa presso l'università Cattolica di Milano con una tesi dal titolo "Hedge Funds: aspetti teorici ed evidenza empirica". Nel giugno del 2000 ha iniziato a lavorare presso la Antonello Mamuli Finanziaria SpA, partecipando alle attività del family office come hedge fund analyst e collaborando alla realizzazione del sito di MondoHedge, con particolare partecipazione allo sviluppo del database. Nel giugno del 2002 diventa direttore responsabile di MondoHedge e nell'aprile del 2004 assume anche la carica di amministratore delegato. Da ottobre 2004 è responsabile della clientela istituzionale di Hedge Invest Sgr; società di gestione del risparmio speculativa.

10.00 **Investire nelle Infrastrutture: caratteristiche e opportunità**

- Infrastrutture. Una nuova asset class fra gli investimenti alternativi
- Perché adesso?
- Infrastrutture: rischi e rendimenti

Massimo Greco

Amministratore Delegato JP MORGAN

Amministratore Delegato di JP Morgan Asset Management SGR e JP Morgan Investimenti Alternativi SGR. Consigliere di Amministrazione di JP Morgan Asset Management Europe, Massimo Greco lavora nel gruppo JP Morgan dal 1992. E' laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Torino e ha successivamente conseguito un Master in Business Administration con specializzazione in Finanza presso la Graduate School of Management della Università della California a Los Angeles.

10.30 **E' tempo di differenziare la propria offerta? Cosa cambiare per rimanere alternativi**

- Customised solutions
- Transparency
- Single strategy portfolios

Salvatore Cordaro

Responsabile gestione portafogli hedge funds CREDIT SUISSE Divisione ASSET MANAGEMENT

Salvatore Cordaro è attualmente responsabile gestione portafogli del team Multi Manager Portfolios. Da quando è entrato in Credit Suisse nel gennaio del 2004, ha ricoperto la carica di responsabile Manager Selection & Strategy Analysis nel team Alternative Investments & Mutual Funds, ed è stato vice responsabile del team Hedge Fund Research & Selection nel MMP. Prima di entrare in Credit Suisse, era responsabile Hedge Funds Analysis & Research alla BSI SA (Gruppo Generali) e si occupava di analisi quantitativa e valutazione dei fondi hedge. Dal 2001 al 2003 è stato il co-manager del BSI-Multimanager Risk Fund. Ha iniziato la sua carriera nel 1998 nella tesoreria di Merloni Ariston International dove ricopriva la carica di responsabile della gestione dei crediti, liquidità ed esposizione valutaria. Laureatosi all'Università Bocconi di Milano nel 1998, ha conseguito il master in Economics and Business Law con il massimo dei voti. E' certificato CFA ed è membro della Swiss Society of Investment Professionals dal 2004. Ha pubblicato diversi articoli e spesso partecipa come relatore a conferenze e seminari sui fondi hedge.

11.00 *Coffee Break*

2nd day *PARALLEL SESSIONS*

Session A Processes of strategic asset management in the alternative Investments sector. Opportunities and strategies: new trends

9.15 a.m. *Opening remarks from the Chairman*

Fabrizio Barini

Research Officer Manager

WEBSIM

9.30 a.m. **Hedge fund and Private Banking: expectations and potentials of the alternative Asset Class in private portfolios**

- The Italian alternative industry: state-of-the-art
- The Italian funds: an average period analysis
- Hedge fund and Private Banking: demand evolution
- The opportunities for the future in view of the new Bankit's amalgamated Regulation

Stefano Bestetti

Investor Relator

HEDGE INVEST SGR

10.00 a.m. **Investing in Infrastructures: characteristics and opportunities**

- Infrastructures. A new asset class among alternative investments
- Why now?
- Infrastructures: risks and profits

Massimo Greco

Delegated Administrator

JP MORGAN

10.30 a.m. **Is it time to diversify your own offer? What to change to remain "alternative"**

- Customised solutions
- Transparency
- Single strategy portfolios

Salvatore Cordaro

Hedge Funds Portfolios Manager

CREDIT SUISSE Divisione ASSET MANAGEMENT

11.00 a.m. *Coffee Break*

11.30 Nuove soluzioni per il cliente istituzionale

- Trend di mercato; la proposta di BlackRock

Andrea Viganò

Amministratore Delegato MERRILL LYNCH INVESTMENT MANAGERS

12.00 Volatility - The new Asset Class for Fund Managers

Axel Vischer

Product Design EUREX

Axel Vischer joined Eurex Product Design in November 2004. His focus lies on the new Market Making Model for Eurex Equity and Index Options, the development of the Eurex Block Auction Request functionality, a negotiation type trading platform for the whole sale market and the introduction of volatility as a tradable asset at Eurex. Axel holds a Ph.D. in Theoretical Physics from Oregon State University and spent several years in research both at the University of Minnesota and the Niels-Bohr Institute in Copenhagen. He started his financial career at Salomon Brothers in Frankfurt as a Quantitative Analyst. In 1998 he joined EFOT, a trading boutique founded by a group of ex-Salomon traders, where he was responsible for the development of Derivatives Strategies and Risk Management.

12.30 Business model nella gestione di fondi hedge

- Vantaggi di una struttura di gestione diretta vs advisor
- Multi-strategy vs sector funds
- Vantaggi di una gestione dinamica di portafoglio

Fabio Bariletti

Chief Investment Officer fondi di fondi hedge KAIROS PARTNERS

Fabio Bariletti si è laureato in Economia e Commercio all'Università di Roma "La Sapienza". Ha cominciato la sua carriera presso Citic Fund Advisors New York, dove ha sviluppato le metodologie di monitoraggio qualitativo e quantitativo necessarie alla selezione di hedge funds. Nel Gennaio 1997 è stato nominato Vice President della società ed in aggiunta all'attività di ricerca ha assunto un ruolo determinante nella gestione dei fondi di fondi gestiti dal Gruppo Citic. Nel Gennaio 1999 è diventato il responsabile di tutta l'attività di ricerca e gestione svolta nell'ufficio di New York. Dal Gennaio 2000 è il chief investment officer dei fondi di fondi hedge di Kairos, con la quale ha lanciato i primi prodotti di questa tipologia in Italia e gestisce attualmente un patrimonio complessivo di Eur2.1Bio

13.00 Colazione di Lavoro

14.00 L'industria del Private Equity. Quale crescita per i prossimi anni?

- Definizioni
- Evoluzione del mercato in Italia e nel resto d'Europa
- Tipologie di investimenti effettuati
- La raccolta dei capitali
- Private Equity vs hedge funds: il conflitto è alle porte?
- Conclusioni

Giovanni Campolo

Amministratore Delegato/Socio Fondatore PRIVATE EQUITY PARTNERS SGR Spa

Laureato con lode in Giurisprudenza all'Università La Sapienza di Roma, Giovanni Campolo ha iniziato la sua carriera nel 1985 presso la Chase Manhattan Bank (oggi JP Morgan Chase) di Milano e Londra. Nel 1988, è stato fondatore e Direttore della Chase Gemina Italia S.p.A una delle prime società operanti nel settore del Private Equity. Dal 1998 è Amministratore Delegato e socio Fondatore della Private Equity Partners SGR Spa.

14.30 I Certificati d'investimento: veicoli innovativi per strategie alternative

- Introduzione
- Attori di successo dei certificati
- La quotazione in borsa italiana
- Esempi di certificati, loro funzionamento e profili di rischio

Gianpaolo Ferradini

Vice President Marketing e Sales DEUTSCHE BANK SIM

Gianpaolo Ferradini si occupa di marketing e sales di derivati cartolarizzati –strumenti di solito quotati e destinati all'investimento personale come certificati, prodotti strutturati, covered warrant– emessi da Deutsche Bank AG in Italia. Prima di essere coinvolto nel progetto della banca tedesca aveva curato l'ingresso nello stesso settore di Commerzbank AG e Banca Caboto come responsabile. Ha lavorato nella gestione fondi, nel trading ed infine su sales e marketing di strumenti finanziari fin dal 1991. Da molti anni fa formazione su certificati e warrant ma anche in generale su opzioni e derivati, sia a professionisti che a investitori privati

15.00 Mercato dell'arte: strumenti innovativi per conoscere il cliente e aiutarlo ad investire

- Introduzione al mercato dell'arte
- Strumenti in uso: opportunità e intrinseche debolezze
- Come supportare un'analisi di portafoglio
- Nuovi indici per artista: come individuare l'andamento dello specifico artista e delle diverse tipologie di opere aventi andamenti di mercato diversi
- Segmentazione della clientela private in base al patrimonio artistico

Daniele Liberanome

11.30 a.m. New solutions for the institutional client

- Market trend; BlackRock's proposal

Andrea Viganò

Delegated Administrator

MERRILL LYNCH INVESTMENT MANAGERS

12.00 a.m. Volatility - The new Asset Class for Fund Managers

Axel Vischer

Product Design

EUREX

12.30 a.m. Business model in the hedge funds management

- Advantages of a direct management structure vs. advisor
- Multi-strategy vs. sector funds
- Advantages of a portfolio dynamic management

Fabio Bariletti

Hedge fund's found Chief Investment Officer

KAIROS PARTNERS

1.00 p.m. Working Lunch

2.00 p.m. Private Equity Industry. Which growth is foreseen in the next years?

- Definizioni
- Evolution of the Italian and European markets
- Types of investments carried out
- Collection of capitals
- Private Equity vs. hedge funds: is conflict around the corner?
- Conclusioni

Giovanni Campolo

Delegated Administrator / Founding Partner

PRIVATE EQUITY PARTNERS SGR Spa

2.30 p.m. Investment certificates: innovative tools for alternative strategies

- Introduction
- Certificates success factors
- The Italian stock exchange
- Example of certificates, the way they work, and risk profiles

Gianpaolo Ferradini

Marketing and Sales Vice President

DEUTSCHE BANK SIM

3.00 p.m. Art market: innovative tools to know the client and help to invest

- Introduction of the art market
- Available tools: opportunities and intrinsic weaknesses
- How to support a portfolio analysis
- New indexes by artist: how to pin point the trend of a specific artist and various types of works having different market trends

Business Development Director GABRIUS

Daniele Liberanome si laurea con lode in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Firenze e ottiene negli stessi anni un B.A. e un M.A. in Storia presso l'Università di Lettere di Tel Aviv. Dal 1998 al 2000 è Direttore, con deleghe in campo gestionale, del "Centro per l'Arte Contemporanea Luigi Pecci" un museo privato attivo che pianifica e organizza mostre ed eventi di arte, dove raggiunge obiettivi significativi nel campo dell'incremento dell'affluenza, dello sviluppo delle attività commerciali, della raccolta di sponsorizzazioni e del coordinamento organizzativo. Nel 1997-1998 crea la nuova struttura marketing, commerciale e logistica in Italia della multinazionale tedesca Moeller. Dal 1996 al 1997, lavora presso la Dunhill, un gruppo internazionale attivo in specie nel settore della pietra naturale. Introduce il gruppo nel mercato degli Emirati Arabi stabilendo i primi contatti con i clienti e creando una Joint venture, di cui è stato poi nominato Direttore. Svolge in seguito la funzione di Direttore Generale ad interim dell'azienda del gruppo in Israele in vista della sua cessione. Autore di numerose pubblicazioni in economia dell'arte, economia, storia, letteratura (traduzioni), articoli di critica d'arte, da inizio 2000 è Business & Product Development Director in Gabrius S.p.A. Milano.

15.30 Tea Break

16.00 **L'opportunità offerta dai Global Real Estate Securities funds nell'ambito dei portafogli di investimento**

- Il mercato del Real Estate Securities
- La correlazione con le classi di investimento tradizionali
- L'importanza di un investimento globale

Sergio Trezzi

Responsabile Business Development Southern Europe INVESCO

Responsabile Italia e Grecia di INVESCO e Partner di AMVESCAP, holding del gruppo quotata a Londra e New York. Sergio Trezzi è inoltre membro del Comitato Europeo Sviluppo Prodotti. In precedenza, ha lavorato in Crédit Agricole Indosuez e in JP Morgan Investment Management.

16.30 **Nuovo trend: dal "relative return" all'"absolute return". Slegarsi dall'andamento dei mercati e da qualsiasi benchmark per rassicurare il cliente**

- L'evoluzione della domanda di gestione professionale del risparmio da parte della clientela retail e istituzionale
- L'orizzonte di investimento: realtà e fantasia
- Asset allocation strategica vs. asset allocation tattica
- Ruolo e centralità della risk policy nei prodotti total return

Dario Brandolini

Direzione Gestioni Quantitative RAS ASSET MANAGEMENT

Laureato in Economia presso l'Università di Torino con un Master in Economia all'Università di Manchester, ha lavorato all'interno dell'Economic Research Dept prima in San Paolo Imi e successivamente in Comit. Ha ricoperto il ruolo di Responsabile del dipartimento di Risk Management and Economic Research presso Ras Asset Management dal 1996 al 2004, ove attualmente svolge la funzione di Direttore delle Gestioni Quantitative. Autore di numerose pubblicazioni, è lecturer presso l'Università Bocconi di Milano e presso l'Università di Torino.

17.00 Domande e Risposte

17.15 Chiusura dei lavori a cura del Chairman

2° giorno **Sessioni PARALLELE**

Sessione B

Il Cliente Private e il Private Banker al centro del Wealth Management: dinamiche comportamentali, opportunità e strategie per sostenere con successo una preziosa relazione

9.15 Apertura dei lavori a cura del Chairman

Giuseppe Riccardi

Amministratore Delegato FONDIONLINE

9.30 **"Il posto della relazione in un mondo di fatti" nell'esperienza del Private Banking San Paolo Imi**

- Il paradosso temporale ovvero il conflitto tra performance di breve periodo e orizzonti di lungo termine
- La relazione con il cliente come soluzione al paradosso temporale: ruolo e valore della relazione
- Il modello San Paolo: fatti e cifre di un universo di relazioni

Silva Maria Lepore

Responsabile Private Banking SAN PAOLO IMI PRIVATE BANKING

Dopo uno stage presso la National Westminster Bank a Londra, Silva Lepore inizia l'attività di "trader" sul

- Segmenting of private clients based on artistic assets

Daniele Liberanome

Business Development Director

GABRIUS

3.30 p.m. Tea Break

4.00 p.m. **The opportunity offered by Global Real Estate Securities funds in the investment portfolio sphere**

- The Real Estate Securities market
- The correlation with traditional investment classes
- The importance of a global investment

Sergio Trezzi

Southern Europe Business Development Manager INVESCO

4.30 p.m. **New trend: from "relative return" to "absolute return". Detach from market trends and from any benchmark to reassure the client**

- The evolution of the demand for the professional management of savings by retail and institutional clients
- The investment horizon: reality and imagination
- Strategic asset allocation vs. tactical asset allocation
- Role and centrality of the risk policy in total return products

Dario Brandolini

Quantity Management

RAS ASSET MANAGEMENT

5.00 p.m. Questions and Answers

5.15 p.m. Closing remarks from the Chairman

2nd day **PARALLEL SESSIONS**

Session B The Private Client and the Private

Banker at the centre of Wealth Management: behavioural tendencies, opportunities and strategies to successfully support a precious relationship

9.15 a.m. Opening remarks from the Chairman

Giuseppe Riccardi

Delegated Administrator FONDIONLINE

9.30 a.m. **"The place of relationships in a world of facts" within the experience of San Paolo Imi's Private Banking**

- The evolution of the demand for the professional management of savings by retail and institutional clients
- The investment horizon: reality and imagination
- Strategic asset allocation vs. tactical asset allocation

mercato dei cambi, dei tassi e dei derivati su strumenti finanziari in Sanpaolo Torino, Francoforte Parigi ed Amsterdam. Dopo aver ricoperto il ruolo di gestore della tesoreria cambi e tassi di grandi e medie imprese del territorio nazionale, inizia ad occuparsi di investimenti di risparmiatori che detengono fondi all'estero. Assume così la carica di Vice Direttore Generale e in seguito di Direttore Generale di Sanpaolo Bank sa Luxembourg. Dal 1977 ad oggi, lavora con dedizione e soddisfazione all'interno dell'Istituto Bancario Sanpaolo di Torino ove attualmente è Responsabile Private Banking del territorio italiano. Ha ricoperto inoltre molteplici cariche Istituzionali.

10.15 Dal Private Banking al Wealth Management tra tradizione ed innovazione

- Il progetto della Banca Integrata ed il modello "One Bank"
- Il progetto come risposta ad un cambiamento generazionale nella tipologia dei clienti e delle loro esigenze
- L'opportunità di usufruire di una piattaforma integrata
- La "Client Centricity" come vocazione all'eccellenza
- La creazione di team specializzati
- Alcuni esempi di "Best Practices" di cross-selling

Lorenzo Palleroni

Amministratore Delegato CREDIT SUISSE Servizi Fiduciari Srl

Ha lavorato per Credit Suisse Private Banking di Lugano in qualità di tax advisor per la clientela italiana ed è stato responsabile del Comprehensive Advice Service Desk di Lugano.

11.00 Coffee Break

11.30 Conoscere il Cliente Private: dal processo di clusterizzazione all'uso delle piattaforme tecnologiche in una logica di Wealth Management

- Significato di Wealth Management in una ottica di Private Banking
- Asset allocation finanziaria e non finanziaria
- Segmentazione comportamentale /clusterizzazione
- L'uso delle piattaforme tecnologiche: data base di marketing e modelli di consulenza
- Nuovi sistemi di budgeting e di monitoraggio delle vendite

Nicola Onorati

Responsabile Marketing MONTE DEI PASCHI PRIVATE BANKING

Nicola Onorati, 48 anni - residente a Lecce. Sede attuale di lavoro Firenze. Laurea in scienze economiche e bancarie/docente in seminari Università Bocconi, Cattolica di Milano, Efma, ecc. Ha inoltre partecipato alla stesura di importanti testi universitari sul marketing bancario, sulla multicanalità in banca e sul franchising finanziario. Precedenti esperienze professionali: banco di Roma - banca del Salento - consigliere di amministrazione in Consumit spa. Con incarichi di responsabilità nel campo del marketing e della direzione delle vendite fino al ruolo di vice direttore generale di Banca del Salento. Dal 2004 responsabile marketing/commerciale dell'area private banking del gruppo bancario MPS.

12.15 Oltre l'uomo economico: individui reali e psicologia delle decisioni di investimento

- Violazione degli assiomi di razionalità
- Teoria del prospetto ed avversione alle perdite
- Dispiacere legato agli esiti negativi di una decisione
- Euristiche decisionali
- Comportamenti sistematici di investimento

Enrico Rubaltelli

Professore - Ricercatore UNIVERSITÀ DI MODENA/REGGIO EMILIA

Assegnista di ricerca presso l'Università di Modena e Reggio Emilia ed ha conseguito il titolo di dottore di ricerca in Scienze Cognitive presso l'Università di Padova. Ha pubblicato su riviste nazionali ed internazionali ed ha collaborazioni attive con gruppi di ricerca italiani e statunitensi. È tra i fondatori dell'Associazione Italiana di Finanza Comportamentale ed i suoi interessi di ricerca comprendono: il comportamento degli investitori, il marketing e la psicologia del consumatore, ed il ruolo delle emozioni nei processi decisionali.

13.00 Colazione di lavoro

14.00 Segmentazione della clientela Private: tecniche e variabili da considerare

- Gli obiettivi della segmentazione
- Come implementare un progetto di segmentazione
- Le variabili utilizzabili
- Gli impatti organizzativi
- I fattori critici del successo

Stefano Piantelli

Direttore Commerciale, Resp. Private Banking

BANCA INTERMOBILIARE DI INVESTIMENTI E GESTIONI

Laureato in Economia, dopo una significativa esperienza come direttore finanziario e responsabile del controllo di gestione di un'azienda editoriale, nel 1996 entra in Banca Intermobiliare nella divisione di Corporate Finance. Dopo aver partecipato in qualità di responsabile a numerosi progetti di finanza straordinaria, nel 2000 assume la qualifica di Head of Corporate Finance, con la responsabilità del team

- Role and centrality of the risk policy in total return products

Silva Maria Lepore

Manager Private Banking

SAN PAOLO IMI PRIVATE BANKING

10.15 a.m. From Private Banking to Wealth Management between tradition and innovation

- The project of the Integrated Bank and "One Bank" model
- The project as an answer to a generational shift related to types of clients and their needs
- The opportunity to exploit an integrated platform
- The "Client Centricity" as vocation to excellence
- The creation of specialized teams
- Some examples of "Best Practices" of cross-selling

Lorenzo Palleroni

Delegated Administrator

CREDIT SUISSE Servizi Fiduciari Srl

11.00 a.m. Coffee Break

11.30 a.m. Knowing the Private client: From the clustering process to the use of technological platforms within Wealth Management logic

- Meaning of Wealth Management within a Private Banking view
- Financial and non-financial asset allocation
- Behavioural segmentation/clustering
- The use of technological platforms: marketing and counselling models database
- New budgeting and sales monitoring systems

Nicola Onorati

Manager Marketing

MONTE DEI PASCHI PRIVATE BANKING

12.15 a.m. Beyond the economist: real individuals and psychology of investment decisions

- Violation of rationality axioms
- Prospect theory and losses aversion
- Sadness linked to the negative outcomes of a decision
- Decisional heuristics
- Investment systematic behaviours

Enrico Rubaltelli

Professor - Researcher

UNIVERSITÀ DI MODENA/REGGIO EMILIA

1.00 p.m. Working lunch

2.00 p.m. Segmentation of Private clients: techniques and variables to consider

- Segmentation objectives
- How to implement a segmentation process
- The variables to use
- Organizational impacts
- Success critical factors

Stefano Piantelli

Commercial Manager Private Banking

BANCA INTERMOBILIARE DI INVESTIMENTI E GESTIONI

e del mercato primario. Nel 2002 diviene Direttore Commerciale di Banca Intermobiliare; a lui fa capo l'intera struttura commerciale composta da oltre 160 private bankers operanti sul territorio. Dal luglio 2003 è consigliere di amministrazione di Symphonia Sgr. Recentemente è nominato Amministratore delegato di Bim Vita, la società di banca assicurazione del Gruppo, Joint venture paritetica con Sai – Fondiaria

14.45 L'evoluzione del ruolo del Private Banker come figura chiave nello sviluppo della consulenza integrata di alto profilo

- Ruolo: Private Banker come professional che si relaziona con il cliente di alto standing
- Sviluppo delle competenze: tecniche Vs commerciali e peso della formazione
- Fattori motivazionali
- Compensation
- L'esperienza Credem Private Banking

Paolo Magnani

Responsabile Private Banking **CREDEM – GRUPPO BANCARIO CREDITO EMILIANO**
Magnani Paolo, 37 anni, laureato in Giurisprudenza presso l'Università di Bologna, avvocato in Credem dal 1988. Responsabile della Divisione Private Banking. Ha maturato diverse esperienze nel Gruppo Credem sia in ambito coordinamento filiali Retail sia in ambito Finanza e Risorse Umane. E' stato per 4 anni il responsabile della gestione e della selezione delle risorse del gruppo

15.30 Tea Break

16.00 Regole di condotta e ruolo del promotore finanziario dopo la recente Riforma del Risparmio: nuova fiscalità e impatto dell'odierno contesto normativo

- I servizi finanziari: nuove figure professionali
- La figura del promotore finanziario prima della L.262/2005
 - Articoli 30 e 31 del T.u.f.
 - Codice di Vigilanza approvato da Assoreti (associazione nazionale delle società di collocamento di prodotti finanziari e di servizi di investimento)
 - Delibera 11522/1998 Consob
- Verso una nuova figura di promotore finanziario
 - Direttiva 2004/39/CE
 - Le innovazioni apportate dall'art. 14, L. 262/2005

Stefano Sutti

Partner **STUDIO LEGALE SUTTI**

"Stefano Sutti, LL.M., è partner dal 1987 dello Studio Legale Sutti (<http://www.sutti.com>), attivo nel campo dei servizi legali all'impresa ed alle istituzioni finanziarie dal 1953 relativamente all'Italia, e dal 1990 per ciò che riguarda le principali giurisdizioni dei Balcani, in area commerciale, societaria, amministrativa, tributaria e penale. Redattore del "Foro Padano" e di "European Lawyer", e docente dal 2001 presso l'Università di Padova, alterna oggi gli impegni professionali con l'attività scientifica e di formazione."

16.45 Quale Private Banking? Tecnologia o relazione personale? Multimanager o controllo del rischio?

- Cosa chiedono i clienti?
- Cosa offre il mercato?
- Quale strategia si rivelerà vincente nel prossimo futuro?

Giuseppe Riccardi

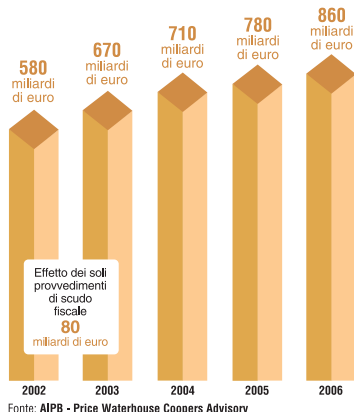
Amministratore Delegato **FONDIONLINE**

17.15 Domande e Risposte

17.30 Chiusura dei lavori a cura del Chairman

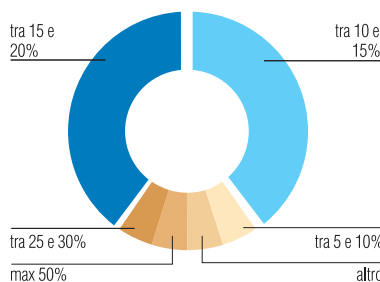
I NUMERI DEL MERCATO E LE SCELTE DEI CLIENTI

Il mercato italiano degli investitori con grandi patrimoni

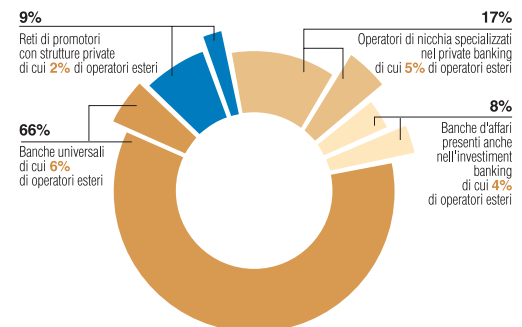


LE GESTIONI ALTERNATIVE DIVENTANO SEMPRE PIÙ PROTAGONISTE

La percentuale di hedge fund mediamente consigliata ai clienti. L'80% dei private banker suggerisce di mettere in portafoglio quote comprese tra il 10 e il 20%



CHI PRESIDIA IL MERCATO?



2.45 p.m. The evolution of the Private Banker role as key figure in the development of high profile integrated counselling

- Role: Private Banker as professional that deals with high standing clients
- Development of competences: techniques vs. trading and importance of training
- Motivational factors
- Compensation
- The Credem Private Banking experience

Paolo Magnani

Manager Private Banking

CREDEM - GRUPPO BANCARIO CREDITO EMILIANO

3.30 p.m. Tea Break

4.00 p.m. Code of good practice and role of the financial promoter after the recent Saving Reform: new tax regulations and impact on the current norm context

- Financial services: new professional figures
- The figure of the financial promoter prior to L. 262/2005
 - Articles 30 and 31 of T.u.f.
 - Supervisory Code approved by Assoreti (national associations of financial products allocation and investment services companies)
 - Deliberation 11522/1998 Consob
- Towards a new financial promoter figure
 - Directive 2004/39/CE
 - The innovations brought forward by art. 14, L. 262/2005

Stefano Sutti

Partner

STUDIO LEGALE SUTTI

4.45 p.m. Which Private Banking? Technology or personal relationship? Multi-manager or risk control?

- What do clients ask for?
- What does the market offer?
- Which strategy will be the winning one in the near future?

Giuseppe Riccardi

Delegated Administrator **FONDIONLINE**

5.15 p.m. Questions and Answers

5.30 p.m. Closing remarks from the Chairman

ASSET MANAGEMENT FORUM 2006

si rivolge in particolare a:

Job Function:

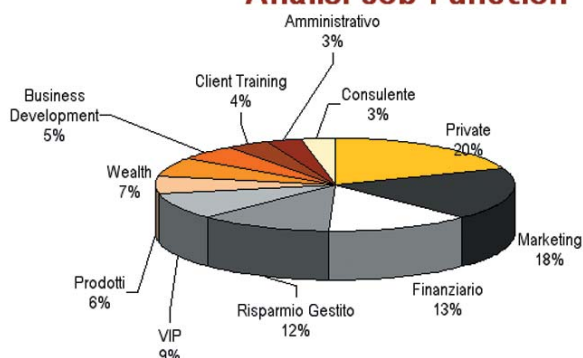
Resp. Private / Wealth management
 Resp. Risk Management
 Resp. Asset Allocation
 Resp. Asset Management
 Resp. Asset Management Advisory
 Private Banker
 Resp. Investment Banking
 Resp. Hedge Fund
 Resp. Fondi Immobiliari
 Resp. Marketing e Commerciale
 Resp. Promotori Finanziari
 Advisor
 Analista Finanziario
 Consulente Finanziario

Settori:

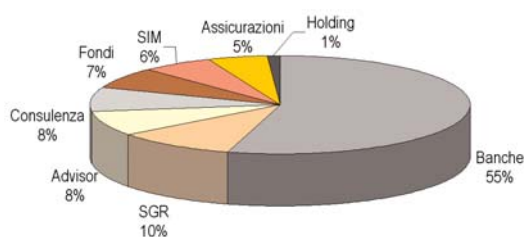
Banche
 SGR
 SIM
 Consulenti
 Sicav
 Assicurazioni

Partecipanti all'edizione "Asset Management Forum 2005":

Analisi Job Function



Analisi Aree di Mercato



Platinum Sponsor:



Credit Suisse figura nel novero delle banche leader a livello mondiale.

Le sue attività si concentrano su tre linee di business: Investment Banking, Private Banking e Asset Management. Si è conquistato una solida reputazione su scala globale fornendo consulenze specializzate, soluzioni integrate e prodotti innovativi che coprono tutte le categorie d'investimento. Il network integrato su scala mondiale consente lo scambio e la condivisione continua di informazioni, la banca è in grado di offrire sempre le migliori proposte d'investimento ai propri clienti.



Merrill Lynch Investment Managers

Merrill Lynch Investment Managers (MLIM)

Con un patrimonio gestito di oltre 577 miliardi di dollari, oltre 50 anni di esperienza nella gestione degli investimenti, una presenza globale e circa 600 gestori ed analisti (dati al 31 dicembre 2005), MLIM è tra i leader internazionali nell'industria del risparmio gestito. Negli anni, ha sviluppato un'ampia gamma di soluzioni innovative per investitori istituzionali e clientela privata. In Italia, MLIM è presente dal 2001 con un range prodotti completo e diversificato.

Gold Sponsor:



GL ESIA: L'ESPERIENZA VENTENNALE NELLE SOLUZIONI DI TRADING E GESTIONE DEGLI ORDINI ORA AL SERVIZIO DELLA COMUNITA' BUYSIDE. GL ESIA (51% GL TRADE e 49% SIA)

offre alla comunità finanziaria italiana la più completa gamma di servizi per il trading elettronico sia per il sell-side che per il buy-side con soluzioni dal front al backoffice, informativa, sistemi di e-trading e nonché la connessione ad una rete internazionale, unica e proprietaria, GL NET, che permette il remote trading su oltre 100 borse, cash e derivati, di tutto il mondo collegando oltre 300 brokers.

www.glesia.it



Il Gruppo ObjectWay opera dal 1990 nel mercato italiano del software e dei servizi

IT, offrendo prodotti, soluzioni e servizi professionali a istituzioni finanziarie e grandi imprese.

L'offerta del Gruppo in ambito Finance comprende due suite di prodotti usati da 109 istituzioni finanziarie:

ObjectWay SMIT2 copre i processi relativi all'amministrazione titoli e al risparmio gestito di banche e SGR

ObjectWay Financial Suite copre i processi relativi alla consulenza ed il collocamento di prodotti da parte delle reti di vendita di banche, SIM e assicurazioni

UN'OPPORTUNITÀ PER FARSI CONOSCERE

costituisce l'occasione ideale per raggiungere nuovi clienti, stabilire preziosi contatti con potenziali partner, acquisire maggiore visibilità sul mercato.

Ci contatti per avere informazioni su come:

- ... allestire uno Spazio Espositivo
- ... acquistare spazi pubblicitari sulla brochure
- ... sponsorizzare coffee break e colazioni

Eleonora Pagliuso: Tel. +39 02.83847.265 Email: epagliuso@iir-italy.it
 Barbara Badioli: Tel. +39 02.83847.250 Email: bbadioli@iir-italy.it



AN OPPORTUNITY TO INTRODUCE YOURSELF

is the ideal Opportunity to reach new clients, to establish precious contacts with potential partners, to reach more visibility.

For details on how you can access the essential market through sponsorship and exhibition, please contact:

Milano Spazio Sironi Hilton
Piazza Cavour 2 – 20121 Milano
Tel: 02 69831

CONVEGNO: Asset Management Forum 2006
Mercoledì 29 e Giovedì 30 Novembre 2006

Euro 1.500 + 20% IVA per partecipante Cod. D 2634
Indicare la sessione di approfondimento prescelta
per il 30 Novembre, barrando la casella corrispondente

- Sessione Parallela A** "Investimenti alternativi"
 Sessione Parallela B "Cliente Private e Private Banker"

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

- 2 persone 2500 Euro + IVA 20% SCONTO 500 Euro**
 3 persone 3500 Euro + IVA 20% SCONTO 1000 Euro

E' necessario l'invio di una scheda per ogni partecipante specificando la sessione prescelta per la seconda giornata. Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

SCONTO 15% per iscrizioni entro il **6 OTTOBRE '06**

- Ingresso libero all'Area Espositiva** Cod. D 2634EXPO

Per circostanze imprevedibili, IIR si riserva il diritto di modificare senza preavviso il programma e le modalità didattiche, e/o cambiare i relatori e i docenti. IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede dell'evento.

Modalità di pagamento

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento.

La quota deve essere versata secondo le modalità di seguito indicate.

Copia della fattura/contratto di adesione verrà spedita a stretto giro di posta.

- versamento sul ns. c/c postale n. 16834202
- assegno bancario - assegno circolare
- bonifico bancario (Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 di Milano c/c intestato a Istituto Internazionale di Ricerca Srl n. 000002805x07 ABI 5696, CAB 01609, CIN Z, IBAN IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07, Swift POS 01 T22MIL, indicando il codice prescelto

- carta di credito: Eurocard / Mastercard American Express
 Diners Club Visa CartaSi

n°

scadenza / Titolare

Firma del Titolare

Modalità di disdetta

L'eventuale disdetta di partecipazione al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

Per iscriversi

TEL.	02.83847.627
FAX	02.83847.262
E-MAIL	asset@iir-italy.it
WEB	www.iir-italy.it/asset
POSTA	Istituto Internazionale di Ricerca via Forcella, 3 - 20144 Milano

FORMAZIONE PERSONALIZZATA

In Company Training Solutions è la divisione di IIR specializzata nell'erogare gli interventi formativi presso le aziende clienti. Il nostro costante impegno è quello di identificare le soluzioni più appropriate per le diverse funzioni, allineandole alle peculiarità dei diversi mercati di riferimento. Alcuni tra i numerosi vantaggi:

1. fruire di percorsi mirati alle specifiche esigenze professionali
2. creare un momento di coesione e di confronto interno
3. ridurre l'investimento in formazione fino al 40%

Per approfondimenti o per una iniziale valutazione delle necessità formative non esiti a contattare:

Andrea Arena - Training Sales Manager

Tel. 02.83.847.282 Cell. 348.00.273.57 trainingsolutions@iir-italy.it



PRIORITY CODE: DRGTTMC

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

La comunicazione potrà pervenire via:

fax: 02.8395118 - telefono: 02.83847634 - e-mail: variazioni@iir-italy.it

Dati del partecipante:

Nome Cognome

Funzione

Indirizzo

Città Cap. Prov.

Tel. Tel. cellulare

Si, desidero ricevere informazioni su altri eventi via (segnalare eventuale preferenza):

Fax

E-mail

Consenso alla partecipazione dato da:

Funzione:

Dati dell'Azienda:

Ragione Sociale

Settore Merceologico

Fatturato in Euro 0 - 10 Mil 11 - 25 Mil 26 - 50 Mil 51 - 250 Mil 251 - 501 Mil + 501 Mil

N° dipendenti: 0 - 10 11 - 50 51 - 100 101 - 200 201 - 500 501 - 1.000 OLTRE 1.000

Partita IVA

Indirizzo di fatturazione

Città Cap. Prov.

Tel. Fax

Timbro e Firma