

PRIVATE BANKING E CONSULENZA PERSONALIZZATA

UN NUOVO MODELLO PER UN SETTORE IN EVOLUZIONE

DA UN SETTORE
INTEGRATO VERTICALMENTE
AD UNA STRUTTURA SPECIALIZZATA
PER ATTIVITA'

Milano, 26 - 27 Giugno 2012

NH Milano Touring



N. 1724

UNI EN ISO 9001:2008

CONVENIA srl HA OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE IN OTTEMPERANZA ALLA
NORMATIVA UNI EN ISO 9001:2008 SETTORI EA35 e EA37
(progettazione ed organizzazione di eventi formativi
manageriali in ambito economico-giuridico)

RELATORI:

Lodovico Benvenuto

CEO Bemils srl

Dott. Jacopo Ceccatelli

Responsabile Strategie
JC & Associati SIM

Avv. Roberto Cusimano

Salvini Escalar e Associati
Studio Legale Tributario
fondato da F. Gallo

Avv. Gianluigi Gugliotta

Segretario Generale
ASSOSIM

Dott. Luca Mainò

Direttore
Marketing e Commerciale
Consultique SIM spa
Componente Direttivo NAFOP

Dott. Antonio Marangi

Consigliere Delegato
e Direttore Mercato
Banca IPIBI

Dott. Vincenzo Marzetti

Responsabile
Relazioni Istituzionali e Marketing
Agora SGR

Dott. Andrea Meiani

Direttore
ASSOMEF

Prof. Mario Noera

Docente di
Economia dei Mercati e
degli Intermediari Finanziari
Università Bocconi - Milano
Membro Advisory Board
Unicredit Private Banking

Dott. Patrizio Pazzaglia

Dirigente
Wealth Management
Banca Leonardo

Avv. Claudia Petracca

Responsabile
Area Legale
ASSOSIM

Dott. Luigi Rizzi

Partner
DLA Piper
Roma

Dott. Massimo Scolari

Segretario Generale
ASCOSIM

Avv. Rodolfo Zingariello

Head Office
PB Italy Compliance
Unicredit spa

NOTE ORGANIZZATIVE

Luogo e data: **Milano, 26 - 27 Giugno 2012**

Sede di Milano: **NH Milano Touring**
Via Ugo Tarchetti, 2
20121 Milano - Tel. 02.63351

Orario: **9.00-13.00 / 14.30-18.00**

Quota di partecipazione:

Una Giornata: € **900,00 + IVA 21%**
Due Giornate: € **1.700,00 + IVA 21%**

La certificazione UNI EN ISO 9001:2008 consente di usufruire
di FINANZIAMENTI, AGEVOLAZIONI, CONTRIBUTI e FONDI
DI CATEGORIA per la partecipazione all'evento.

Per gli Enti Pubblici la quota di partecipazione è esente IVA ex art. 14,
c.10, L.537/93

La quota di partecipazione comprende: materiale didattico, documentazione
presentata dai relatori, colazioni di lavoro e coffee break.

Modalità di iscrizione

Versamento anticipato della quota tramite bonifico bancario intestato a:
CONVENIA srl - VIA SAN MASSIMO 12 - 10123 TORINO
c/o **BANCA POPOLARE DI NOVARA - FILIALE DI TORINO 14**
IBAN IT 29P0503401014000000000135
ovvero mediante assegno bancario o circolare intestato a Convenia srl,
da consegnare il giorno dell'evento.

Modalità di disdetta

La disdetta dovrà essere comunicata in forma scritta entro **7 giorni** lavora-
tivi (esclusi sabato e domenica) antecedenti l'inizio dell'evento formativo.
Nel caso in cui la disdetta pervenga oltre questo termine o si verifichi la
mancata presenza dell'iscritto al corso, la quota verrà addebitata per
intero; sarà cura della Società inviare al partecipante gli atti del convegno.
Si fa presente che, in qualunque momento, l'azienda/ente/studio profes-
sionale può sostituire il proprio iscritto, previa comunicazione del nomina-
tivo del nuovo partecipante.

Prenotazione alberghiera

La Società, su richiesta dei partecipanti, può provvedere alla prenotazione
alberghiera a condizioni agevolate presso la struttura dove si terrà l'evento
formativo. Si raccomanda di provvedere alla prenotazione almeno sette
giorni prima della data di inizio del convegno.

Per ogni ulteriore informazione è possibile consultare il sito
www.convenia.it oppure contattare la Società al n. **011.889004**
o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it

Convenia s.r.l. - Via San Massimo 12 - 10123 Torino
Tel: 011.889004 - Fax: 011.835682

PROGRAMMA PRIMA GIORNATA:

MILANO, Martedì 26 Giugno 2012

(ORE: 9.00 - 13.00 / 14.30 - 18.00)

Il framework normativo del Private Banking

- Direttiva Mifid
- TUF
- normativa secondaria (regolamenti Consob, Banca d'Italia e MEF)
- normativa di terzo livello
- regolamenti e procedure interne

Dott. Luigi Rizzi

Le nuove esigenze del risparmio gestito

- particolare percorso del risparmio gestito in Italia
- cambiamenti del contesto di riferimento negli ultimi 15 anni
- criticità e problematiche risolutive
- passaggio evolutivo da un'attività impostata sulla vendita ad un'attività impostata sui servizi
- possibili scenari di sviluppo dei prossimi anni
- da un modello verticale ad un modello orizzontale

Dott. Jacopo Ceccatelli

La valutazione di adeguatezza

- adeguatezza e appropriatezza
- conseguenze della mancata valutazione positiva
- soluzioni contrattuali possibili
- adeguatezza e appropriatezza nella distribuzione di prodotti finanziari illiquidi

Avv. Gianluigi Gugliotta

Avv. Claudia Petracca

La consulenza base e la consulenza avanzata

- ambito di estensione del servizio di consulenza
- riflessi contrattuali

- profili organizzativi delle soluzioni
- responsabilità del consulente

Avv. Rodolfo Zingariello

Le diverse modalità di erogazione del servizio di consulenza

- modello di business che pone al centro il Financial Advisor con contratto di agenzia
- case history: l'esperienza della Banca IPBI Financial Advisory

Dott. Antonio Marangi

Le problematiche e le opportunità per le società prodotte indipendenti nell'attuale contesto italiano

- limiti dell'approccio classico: orizzonte temporale e profilo di rischio dell'investitore
- strategie a ritorno assoluto e ruolo del gestore e del consulente
- distribuzione vs consulenza: il ruolo del marketing
- servizio di advisory per enti istituzionali: il gestore dei gestori

Dott. Vincenzo Marzetti

La variabile fiscale

- regime della dichiarazione, del risparmio amministrato e del risparmio gestito: lineamenti e recenti evoluzioni normative
- nuova imposta di bollo sui dossier titoli
- nuova imposizione patrimoniale sulle attività finanziarie rimpatriate

Avv. Roberto Cusimano

PROGRAMMA SECONDA GIORNATA:

MILANO, Mercoledì 27 Giugno 2012

(ORE: 9.00 - 13.00 / 14.30 - 18.00)

I protagonisti del mercato

- sistema bancario
- SIM polifunzionali
- SGR e family office

Dott. Patrizio Pazzaglia

La consulenza finanziaria indipendente nel contesto del mercato

- definizione di consulenza finanziaria indipendente
- perimetro del servizio di consulenza finanziaria
- modelli di servizio delle SIM di pura consulenza
- modalità di remunerazione e sostenibilità del business

Dott. Massimo Scolari

I professionisti e le società di consulenza indipendente ex artt. 118 bis e ter del TUF

- requisiti delle persone fisiche e giuridiche e Regolamento Consob
- tavolo di lavoro Consob
- mercato europeo e USA della consulenza 'fee only'
- soggetti e ruolo dei consulenti 'fee only' italiani
- network professionali: l'esperienza Consultique

Dott. Luca Mainò

La consulenza personalizzata indipendente: dalla logica di prodotto alla logica di servizio

- consulenza come servizio di investimento: minori vincoli di bilancio come garanzia di indipendenza
- corretta impostazione del rapporto con il cliente
- consulenza come servizio di investimento: problematiche di erogazione e possibili soluzioni
- sostenibilità nel medio medio-lungo termine della consulenza come servizio di investimento

QUESTION TIME VALUTAZIONE DI CASI E QUESITI PROPOSTI DAI PARTECIPANTI

Al fine di consentire l'approfondimento di particolari profili giuridici attinenti ai temi oggetto del convegno, i Partecipanti interessati potranno formulare casi e quesiti specifici tramite invio preventivo a Convenia (all'indirizzo info@convenia.it). La Società sottoporrà la documentazione pervenuta al gruppo di Esperti coinvolti, i quali forniranno le loro approfondite valutazioni.

**E' stata presentata domanda
di accreditamento (CFP)
presso i Consigli degli Ordini
Professionali competenti**

Per visionare tutte le iniziative in programma,
consultare il sito

www.convenia.it

Convenia s.r.l. - Via San Massimo 12 - 10123 Torino
Tel: 011.889004 - Fax: 011.835682

Responsabile di progetto:
Avv. Massimo Jorio

SCHEDA DI ISCRIZIONE:

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento - da parte di Convenia srl - della presente scheda di iscrizione, integralmente compilata e sottoscritta, da inviare via fax al numero **011/835682**.

Titolo del convegno _____

Luogo e Data _____

Nome _____

Cognome _____

Azienda/Ente/Studio _____

Ruolo Aziendale _____

E-Mail _____

Telefono _____ Fax _____

Dati per la fatturazione

Intestatario Fattura _____

Indirizzo _____

Città _____ CAP _____ Prov. _____

P. IVA o C. F. _____

Per informazioni:

Referente _____

Telefono _____ Fax _____

E-Mail _____

Timbro, Data e Firma _____

Modalità di pagamento:

Versamento anticipato della quota di iscrizione tramite bonifico bancario
Ai sensi dell'art.1341 c.c. si approva espressamente la clausola relativa alla disdetta come da note organizzative e condizioni.

Timbro, Data e Firma _____

Informativa Privacy

I dati forniti a Convenia srl sono raccolti e trattati, anche con l'ausilio di strumenti elettronici ed informatici, per le finalità connesse all'esecuzione dei servizi erogati [registrazione a convegni e incontri formativi, richieste di informazioni, gestione delle formalità contabili, iscrizione alle newsletter, etc]. Il conferimento dei dati, seppur facoltativo, si rende necessario per l'espletamento dei servizi richiesti. Solo previa autorizzazione dell'interessato, i dati saranno conservati e trattati da Convenia srl, per l'invio di materiale informativo relativo ai servizi ed alle iniziative future della Società. Ai sensi dell'art.7 del D. Lgs. 196/2003, l'interessato potrà esercitare il diritto di accesso ai dati personali e gli altri diritti in esso previsti, mediante comunicazione scritta, indirizzata a Convenia srl (con sede in Via San Massimo 12, 10123 Torino) ovvero tramite fax 011/835682 o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it.

SI NO

Timbro, Data e Firma _____

- criticità con il sistema bancario nell'ambito della consulenza
- economics: come coniugare la minore redditività della consulenza con il maggior onere operativo del servizio rispetto alla pura gestione
- business model: coniugare opportunità di crescita con sostenibilità dei costi

Dott. Jacopo Ceccatelli

Gli strumenti a favore degli operatori

- necessità di automatizzare
- 'famiglie' di strumenti informatici a supporto degli operatori
- server e web: la 'famiglia allargata' più efficiente
- dal paradigma del 'canale web' al supporto multicanale del futuro
- Besafe: un caso pratico

Lodovico Benvenuto

La compliance del servizio di consulenza in materia di investimenti

- key points del compliance programme
- programmazione dei test da effettuare
- rapporti con le altre funzioni di controllo e con gli organi di governo societario

Dott. Andrea Meiani

Le tendenze e le prospettive del settore

- tendenze evolutive del mercato
- consulenza finanziaria alla luce della 'Mifid 2'
- cambiamento 'in fieri' del contesto competitivo
- ridefinizione dei modelli di business e di servizio

Prof. Mario Noera