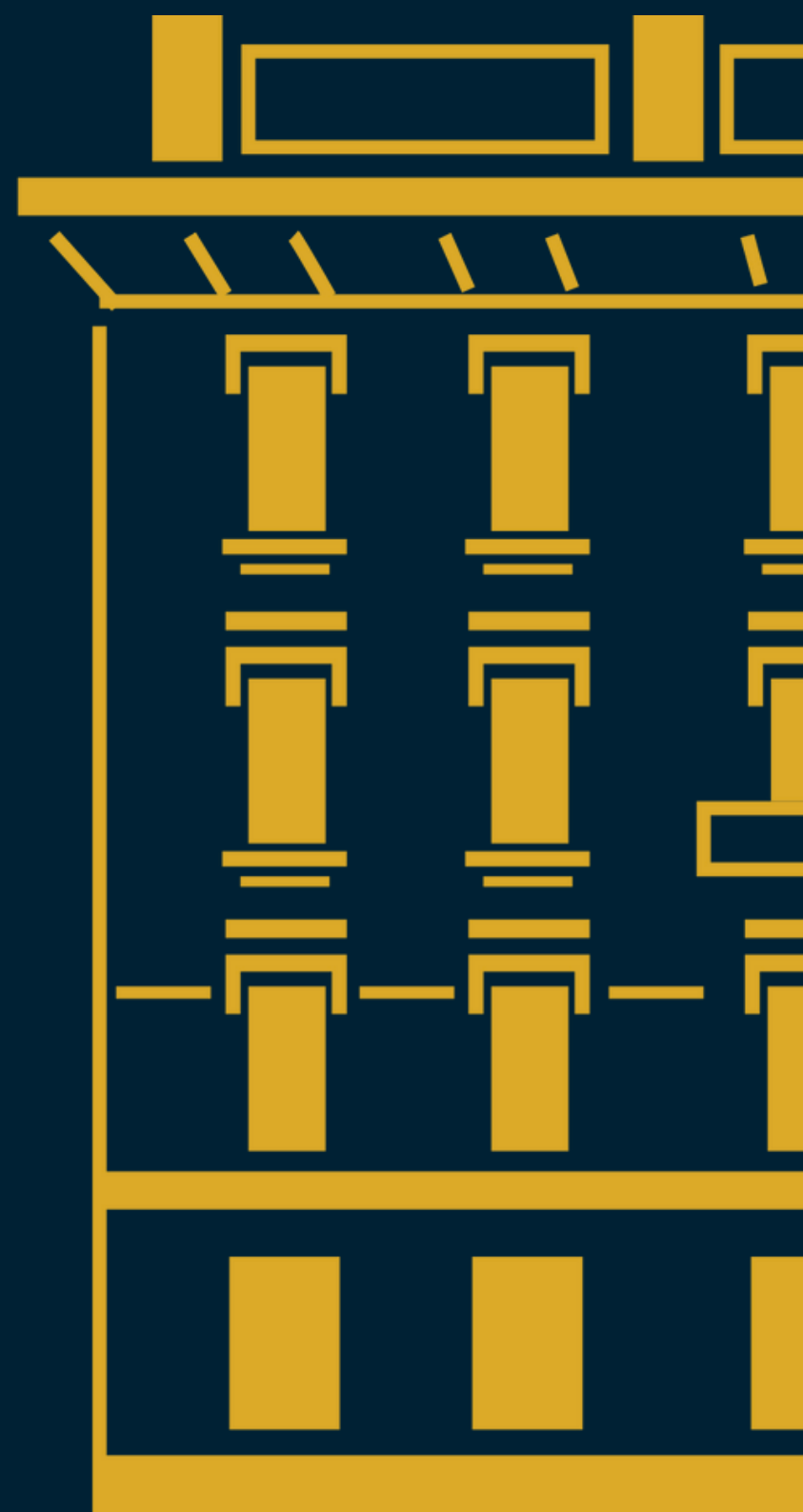


AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

ASSOCIAZIONE ITALIANA
PRIVATE BANKING

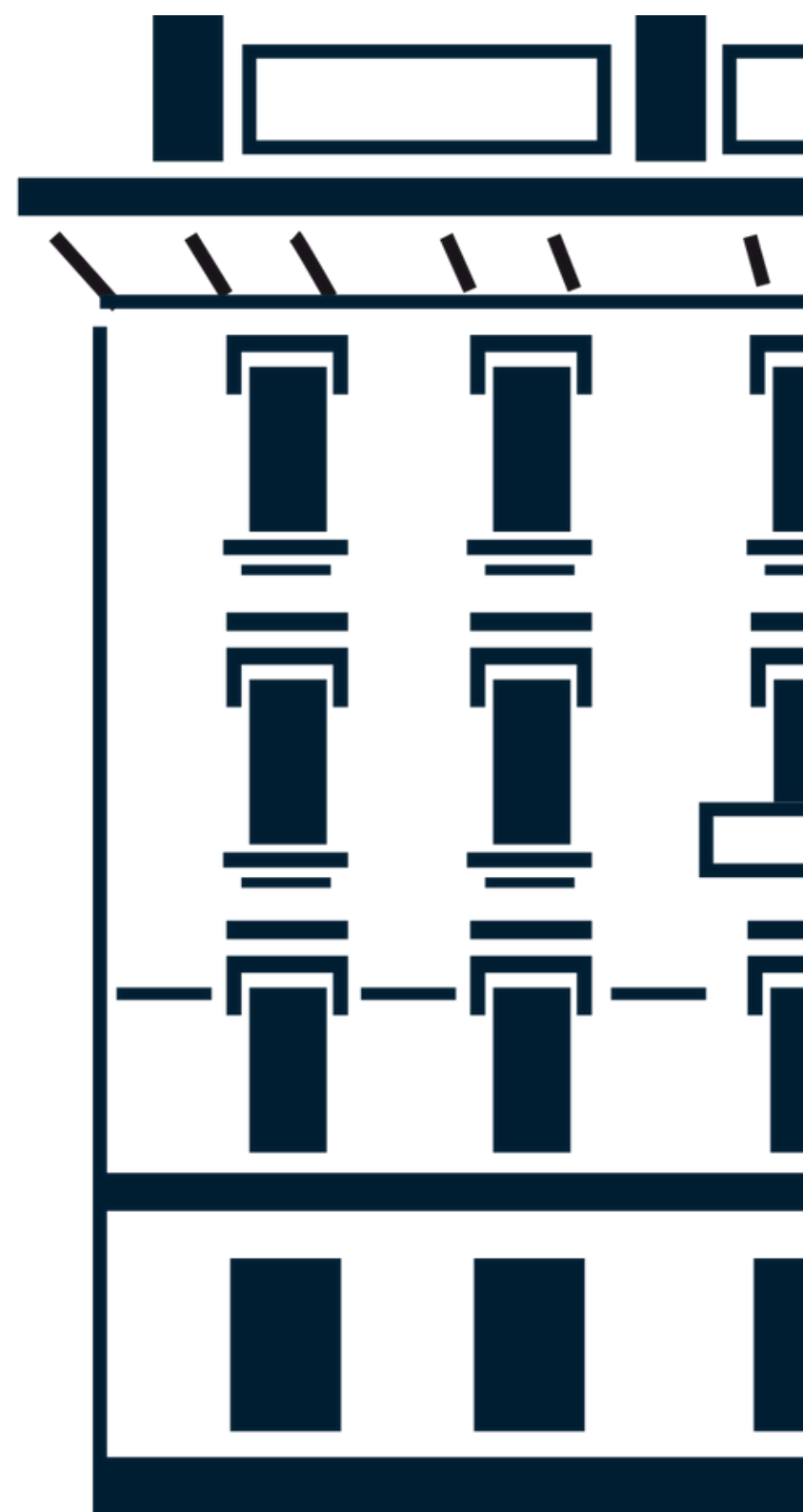
La voce del Private Banking





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



Fondata nel 2004

Associati 156

Membri del Consiglio 25

Componenti del team 17

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



ACCRESCERE
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 **INVESTIMENTI**
FINANZIARI



PROMUOVERE GLI
INVESTIMENTI 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**.

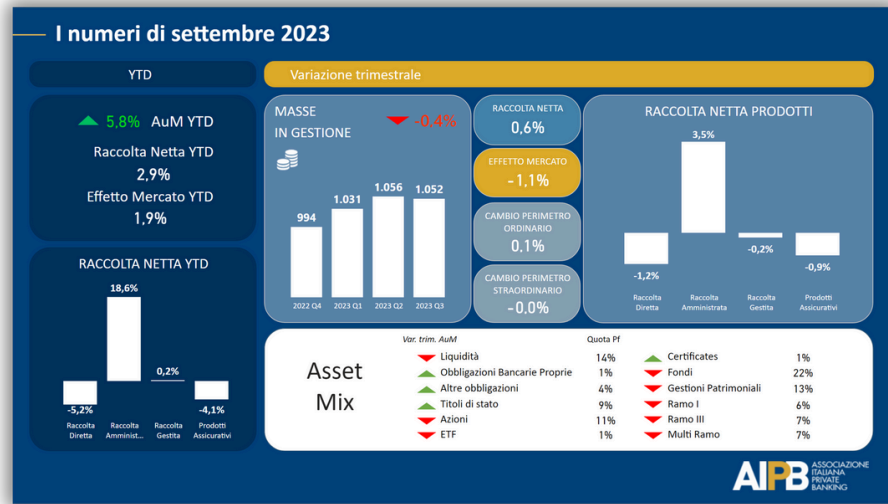


Maggiori dettagli sul sito
www.aipb.it nella sezione

AIPB PER I SOCI.

3.1

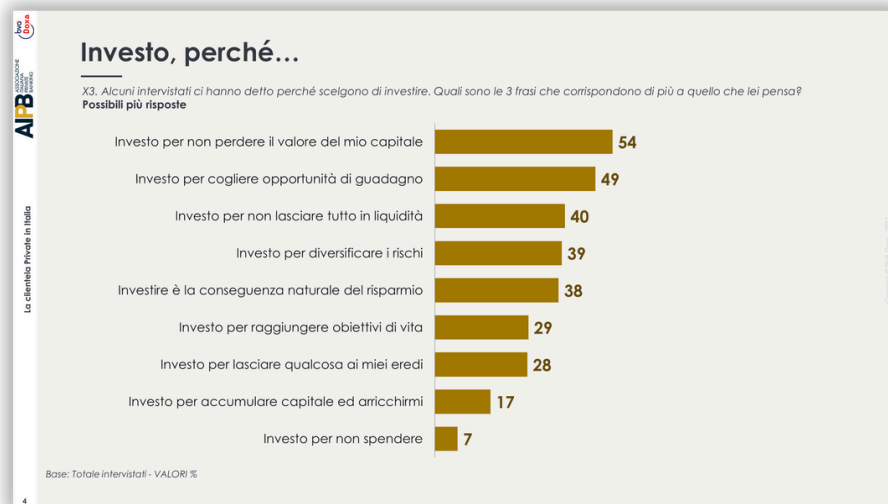
Le ricerche ricorrenti



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

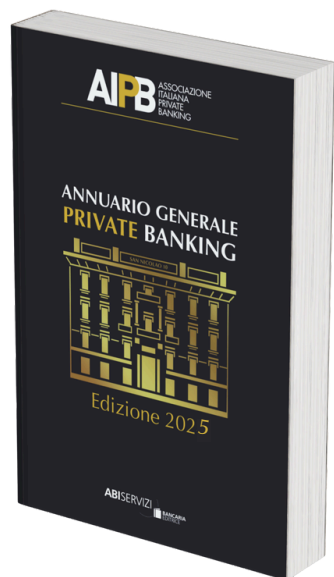
«AIPB Outlook». Una prospettiva complessiva sui principali indicatori economico-finanziari, sui mercati e le tendenze in atto.

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

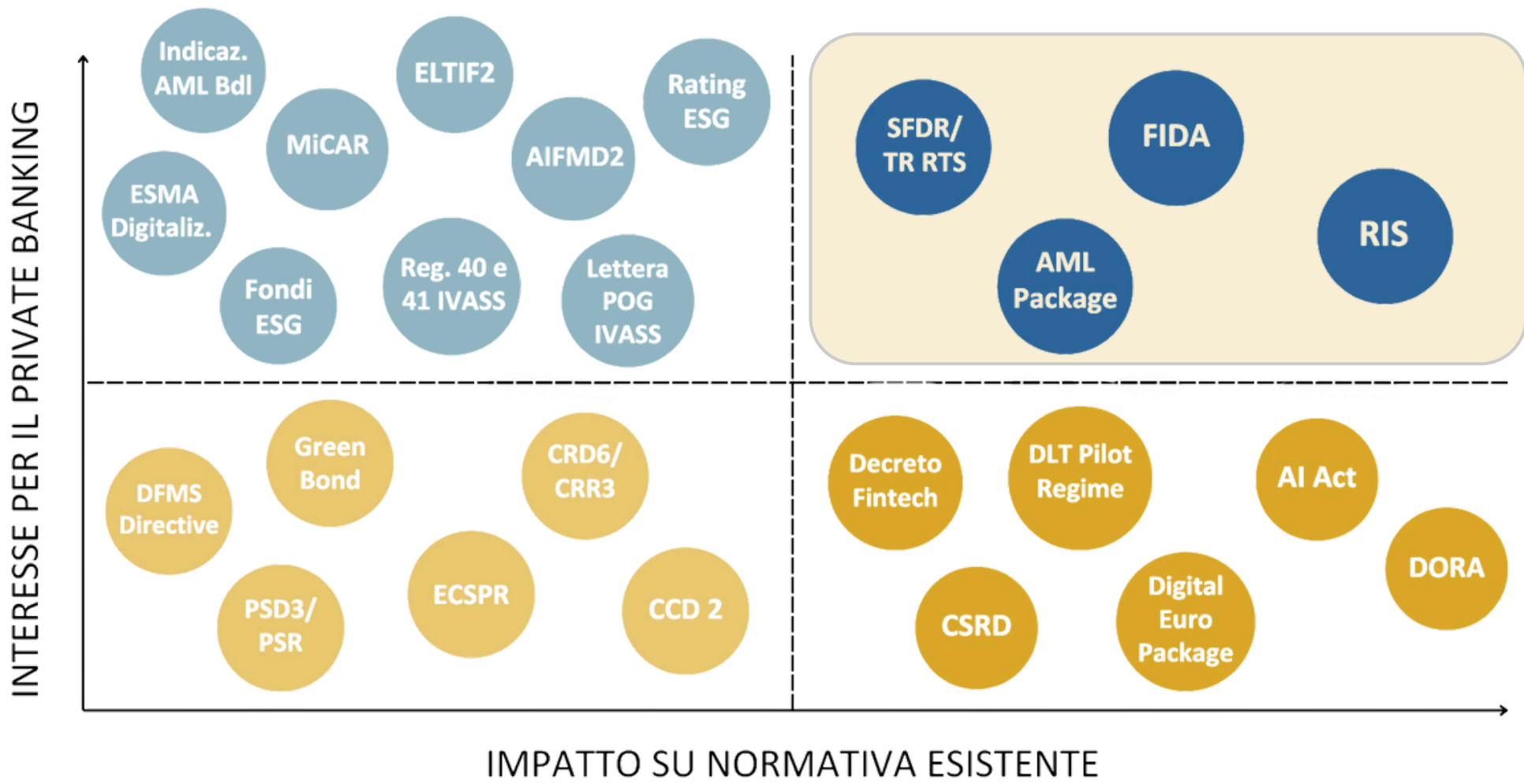
Le relazioni istituzionali

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 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 nella sezione
AIPB SCHOLA E MASTER.



Contatti:
Tel.: 02 45 38 17 06
Email: formazione@aipb.it

3.4

L'offerta formativa executive


Certificazione Base



AIFB Schola[®]

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

Certificazione Avanzata



AIFB Schola[®]

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

Certificazione Pianificazione Patrimoniale



AIFB Schola[®]

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

Certificazione Pianificazione Patrimoniale: casi di approfondimento



AIFB Schola[®]

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

Certificazione ESG



AIFB Schola[®]

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

Private Capital Specialist



AIFB Schola[®]

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

Private Protection



AIFB Schola[®]

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

Dialogo con il Cliente Imprenditore



AIFB Schola[®]

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

Master Private



AIFB Schola[®]

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

Finanza Comportamentale



AIFB Schola[®]

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

Comunicare per Collaborare



AIFB Schola[®]

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

Customer Next Gen



AIFB Schola[®]

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.



MASTER AIPB Schola®

3 MESI DI FORMAZIONE IN AULA	6 MESI DI STAGE REMUNERATO PRESSO LE BANCHE ASSOCIATE
312 ORE DI DIDATTICA	> 20 ISTITUTI FINANZIARI COINVOLTI
> 160 DOCENTI E RELATORI	

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 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**.

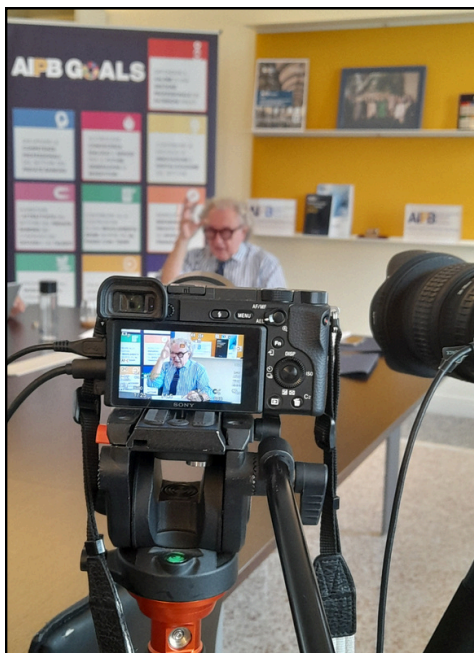


L'importante **networking tra i partecipanti** e l'approfondimento di temi di attualità rilevanti per l'industria alimentano il senso di appartenenza alla community del Private Banking rendendo unico questo appuntamento.

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

TELEFONO

+39 02 45381700

SITO WEB

www.aipb.it



AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING