

LA FORZA DEL RISPARMIO ITALIANO: I CLIENTI PERSONAL.



AGENDA

25 NOVEMBER 2021



 [#abiwealthmanagement](https://twitter.com/abiwealthmanagement)

wealthmanagement.abieventi.it

Promoted by

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

Organized by

ABISERVIZI 

Digital Partner

BANCAFORTE
innovation key



25 NOVEMBRE 2021

25 NOVEMBRE | MATTINA

8.45 - 9.00
Collegamento dei Partecipanti
SESSIONE PLENARIA DI APERTURA (9.00 – 10.00)

LA SFIDA DEL WEALTH MANAGEMENT: MOBILITARE IL RISPARMIO A SOSTEGNO DEL RILANCIO DEL SISTEMA PAESE

TEMI TRATTATI:

- Il contesto, lo scenario di mercato e quello macro-economico e analisi della ricchezza del Paese
- L'importanza di una sempre più diffusa educazione finanziaria
- Mobilitare il risparmio per il benessere finanziario dei clienti
- Valorizzare il risparmio per supportare l'economia reale
- Gli impatti delle nuove normative sul mercato del Wealth Management
- La rilevanza del segmento Affluent nel Wealth Management in Italia: trend in atto e opportunità di valorizzazione per accrescere la ricchezza (migliorando l'asset allocation vs depositi) e per supportare l'economia reale
-

Chair: Marco Ferrando, Caporedattore Finanza Il Sole 24 Ore

Apertura dei lavori e intervento introduttivo

 Gianfranco **Torriero**, *Vice Direttore Generale* **ABI**

Mobilitare il risparmio per il benessere finanziario dei clienti e supportare l'economia reale

 Antonella **Delucchi**, *Senior Director Prodotti di Risparmio – Retail & SME Banking Division* **Intesa Sanpaolo**

La rilevanza del segmento Affluent nel Wealth Management in Italia: trend in atto e opportunità

 Daniele **Funaro**, *Partner* **Bain & Company**
10.00 - 10.15
Breve pausa



25 NOVEMBRE 2021

25 NOVEMBRE | MATTINA

I SESSIONE PLENARIA – I PARTE (10.15 – 11.30)

AFFLUENT WEALTH MANAGEMENT: I TEMI CHIAVE

TEMI TRATTATI:

- Diffusione di una cultura finanziaria nella clientela per creare maggiore consapevolezza rispetto alle scelte di investimento
- Comprensione del cliente: evoluzione dei bisogni, dei comportamenti di acquisto e delle loro modalità di soddisfazione
- Evoluzione dell'offerta per mobilitare il risparmio verso gli asset reali e distintivi della nostra economia
- Modelli industriali e operativi: il ruolo del digitale e delle tecnologie distintive per migliorare la customer experience e il cost to serve per gli operatori di mercato
- Nuove tecnologie a supporto del Wealth Management: come valorizzarle sia nei processi interni che con la clientela
- Fintech e Wealth Management: concorrenza o opportunità per gli intermediari? Case study innovativi di collaborazione fintech-banche
-

Chair: Marco Ferrando, *Caporedattore Finanza Il Sole 24 Ore*

Affluent Wealth Management: la tecnologia per il cliente al centro

Sebastiano **Mazzoni Perelli**, *Managing Director, Responsabile Area Wealth & Asset Management Prometeia*

La centralità del dialogo con il cliente nei servizi di Wealth Management

Luca **Gasparini**, *Chief Business Officer Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea*

Nuovi modelli distributivi per la next generation di clienti e consulenti

Pierpaolo **Cazzola**, *Strategy Wealth Management Industry Lead Italy, Central Europe & Greece Accenture*

Investitori consapevoli: investire nell'economia reale con l'aiuto del digitale

Simone **Bini Smaghi**, *Vice Direttore Generale Arca Fondi SGR*

11.30 - 12.00 Breve pausa



25 NOVEMBRE 2021

25 NOVEMBRE | MATTINA

I SESSIONE PLENARIA – II PARTE (12.00 – 13.30)

TAVOLA ROTONDA

TENDENZE E SFIDE DEL WEALTH MANAGEMENT PER IL PROSSIMO DECENNIO

TEMI TRATTATI:

- Diffusione di una cultura finanziaria nella clientela per creare maggiore consapevolezza rispetto alle scelte di investimento
- Comprensione del cliente: evoluzione dei bisogni, dei comportamenti di acquisto e delle loro modalità di soddisfazione
- Evoluzione dell'offerta per mobilitare il risparmio verso gli asset reali e distintivi della nostra economia
- Nuove tecnologie a supporto del Wealth Management: come valorizzarle sia nei processi interni che con la clientela
- Le nuove competenze in ambito Affluent Wealth Management e il ruolo delle certificazioni
- Quali spazi di crescita per la consulenza autonoma (c.d. indipendente)
-

Modera: Marco Ferrando, *Caporedattore Finanza Il Sole 24 Ore*

Intervengono:

Gianfranco Torriero, *Vice Direttore Generale ABI*

Alessandro Paralupi, *Direttore Generale OCF – Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari*

Marco Tofanelli, *Segretario Generale ASSORETI – Associazione delle Società per la Consulenza agli Investimenti*

Luigi Conte, *Presidente ANASF – Associazione Nazionale Consulenti Finanziari*

Giuliano Xausa, *Presidente ASSONOVA – Associazione Consulenti Finanziari*

Cesare Armellini, *Presidente NAFOP – Associazione dei Consulenti Finanziari Indipendenti*

Massimo Scolari, *Presidente ASCOFIND – Associazione per la Consulenza Finanziaria Indipendente*

Marco Deroma, *Presidente EFPA Italia – European Financial Planning Association*

13.30 - 14.30 | Pausa



25 NOVEMBRE 2021

25 NOVEMBRE | POMERIGGIO

II SESSIONE PLENARIA (14.30 – 15.20)

AFFLUENT WEALTH MANAGEMENT TRA TECNOLOGIA E CONSULENZA EVOLUTA

TEMI TRATTATI:

- Le soluzioni tecnologiche più avanzate e i modelli applicativi
- Gli investimenti ESG: quanto contano oggi e quanto conteranno in futuro
- Come si è evoluta la consulenza nel contesto pandemico: focus sul servizio a distanza
- L'evoluzione della consulenza verso il modello olistico: seguire l'intero ciclo del patrimonio
- Integrare le piattaforme di consulenza (RoboAdvisory e Robo for Advisory) all'interno del modello distributivo per dare valore aggiunto alla consulenza
- Case studies bancari
-

Chair: Laura **Serafini**, *Giornalista Il Sole 24 Ore*

Come si sta muovendo l'industria in tema di consulenza evoluta attraverso i canali digitali

Manuela **D'Onofrio**, *Head of Group Investment and Product Platform UniCredit*

Robo for Advisor. La sofisticazione resa semplice

Michele **Tanzi**, *Market Solution Director Objectway*

Marco **Zaffaroni**, *Direttore Centrale Operations CheBanca! - Gruppo Mediobanca*

15.20 - 15.50 | Breve pausa



25 NOVEMBRE 2021

25 NOVEMBRE | POMERIGGIO

SESSIONE PLENARIA DI CHIUSURA (15.50 – 17.30)

TAVOLA ROTONDA

NON SOLO AFFLUENT: IL FUTURO DELLA GESTIONE DEL RISPARMIO

Le sfide del mercato Affluent e, più in generale, del Wealth Management impatteranno in modo significativo i player di mercato, che dovranno porsi una serie di interrogativi chiave su come indirizzare l'evoluzione del modello di business e l'approccio al cliente nel futuro.

L'obiettivo della tavola rotonda è quello di condividere i trend in atto e le priorità strategiche per il futuro insieme ai protagonisti del mercato: banche commerciali, reti di consulenza agli investimenti, società di asset management, società di consulenza, solution provider, fintech specializzate.

TEMI TRATTATI:

- Evoluzione attesa del mercato e posta in gioco nel nuovo scenario
- Riepilogo dei trend chiave che impatteranno l'industry nei prossimi anni e priorità strategiche
- Next generation, la vera sfida nel Wealth Management
-

Modera: Laura **Serafini**, *Giornalista Il Sole 24 Ore*

Intervengono:

Franco **Baronio**, *Partner Bain & Company*

Fabrizio **Greco**, *Responsabile Direzione Wealth e Investment Management BPER Banca*

Gabriele **Lobascio**, *Board Member CESAM Divisione Investment Services - Gruppo Mutuonline*

Massimo **Mazzini**, *Responsabile Marketing e Sviluppo Commerciale Eurizon Capital Sgr*

Andrea **Ragaini**, *Vice Direttore Generale Wealth Management, Mercati e Prodotti Banca Generali*

17.30

Saluti finali e arrivederci ai prossimi appuntamenti di Wealth Management Forum!

Promosso da

ABI Associazione Bancaria Italiana

Organizzato da

ABISERVIZI 

Partner Digitale

BANCAFORTE innovation key

wealthmanagement.abieventi.it

 [#abiwealthmanagement](https://twitter.com/abiwealthmanagement)



25 NOVEMBRE 2021

Promosso da

ABI Associazione Bancaria Italiana

Organizzato da

ABISERVIZI 

Main Partner

accenture

ARCA SGR

BAIN & COMPANY 

EURIZON ASSET MANAGEMENT

 **prometeia**

Platinum Partner

MOL **CESAM** Centro Servizi Asset Management

MOL Gruppo **MutuiOnline**

 **OBJECTWAY** HELPING YOU TAKE CONTROL OF YOUR FINANCIAL FUTURE

Partner Tecnico



 **mosai.co**

Partner Digitale

BANCAFORTE innovation key