



Master
Family Office
Management

Milano 5 Marzo 2010



03 AIFO e Captha perché insieme

04 Il Master

04 durata e sede

05 destinatari

05 obiettivi

06 metodologia

07 verifica dell'apprendimento

07 materiale didattico

07 diploma master

07 stage

08 iscrizione e costi

09 programma

17 faculty

21 Captha

23 AIFO

AIFO e Captha

L'**Associazione Italiana Financial Family Officer e Captha**, consolidato player nella formazione professionale in ambito bancario e finanziario, **uniscono competenze e risorse per fornire**, sia a membri di famiglia coinvolti nel processo decisionale sia a professionisti junior e senior, **le conoscenze e gli strumenti** idonei alla gestione del variegato e complesso sistema delle relazioni economico finanziarie della Famiglia Impresa.

✓ LA CONSOLIDATA ESPERIENZA DI CAPTHA

✓ LA FINALITÀ INTRINSECA, L' ESPERIENZA E L'UNICITÀ DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA FINANCIAL FAMILY OFFICER

✓ LA QUALITÀ E LE COMPETENZE DEI DOCENTI

rendono il Master un concreto strumento per acquisire una solida base di metodo e per potersi proporre come professionista nella gestione, protezione e valorizzazione della complessità del patrimonio familiare e d'impresa.

il Master

i Family Office

I Family Office si stanno sempre più affermando come risposta sofisticata alle esigenze di wealth management delle famiglie imprenditoriali. Oltre ad offrire servizi per la gestione patrimoniale integrata, cioè riferita al complesso del patrimonio familiare (partecipazioni nella PMI di famiglia, real estate, finanza), i Family Office si pongono come punto di coordinamento e soluzione delle diverse problematiche legate al rapporto fra la famiglia e l'impresa. Attualmente in Italia sono sempre più gli *Studi Professionali Associati* (commercialisti, legali, aziendali) a proporsi come Family Office, spesso aperti a diverse famiglie. A queste nuove realtà si affiancano i Family Office creati direttamente da una o più famiglie imprenditoriali e quelli di origine finanziaria, fondati da ex Private Banker, Asset Manager e spin-off di Banche o Società di Consulenza.

A seguito delle recenti evoluzioni normative sulla consulenza finanziaria ed in virtù della struttura socio economica e di mercato italiana, dove ancora oltre il 40% dei clienti di alta gamma non è servito da strutture di Private Banking, il potenziale di crescita di strutture consulenziali interdisciplinari e indipendenti appare elevatissimo.

durata e sede

Il Master ha una durata di **20 giornate** complessive, realizzate nella giornata di venerdì di ciascuna settimana.



Il Master inizierà il **5 Marzo 2010**

Le lezioni si terranno a **Milano**, presso
SPAZIO CHIOSSETTO
(via Chiossetto, 20 – vedi foto a lato)

Ogni incontro avrà una durata di 8 ore,
dalle 9.30 alle 13.15 e dalle 14.30 alle
18.30

obiettivi e destinatari

destinatari

Il Master è rivolto a:

- Membri di Famiglie Imprenditoriali
- Commercialisti
- Private Banker
- Promotori Finanziari e Consulenti Finanziari Indipendenti
- Dirigenti bancari
- Asset Manager
- Altri Professionisti (avvocati, notai, altri con forte legame fiduciario nei confronti di una famiglia imprenditoriale)
- Neo-Laureati con forte motivazione ad intraprendere una carriera nel Private Banking o in strutture di consulenza patrimoniale dedicata alla clientela top.

Ai giovani in cerca di occupazione, Captha e AIFO offrono l'opportunità, di effettuare colloqui di selezione per la realizzazione di stage ed entrare così in contatto diretto con il mercato del Family Office.

obiettivi

Il Master si propone di far acquisire al partecipante conoscenze integrate in tema di Family Office, Family Business e Family Governance. Il percorso Master ha l'obiettivo di fornire:

- **a coloro che già svolgono attività professionale** nei confronti di Famiglie Imprenditoriali, i metodi e gli strumenti per una gestione integrale dei rischi e delle opportunità a cui è esposto il patrimonio di una famiglia imprenditoriale nel suo complesso. Attraverso l'approfondimento delle più recenti tendenze normative ed economiche e dei servizi offerti dagli attori più innovativi a livello nazionale e internazionale (in primis sui versanti: finanziario, legal, tax, corporate), il Master intende fornire gli strumenti necessari per l'avvio e la gestione di una struttura di Family Office coerente con gli obiettivi dei professionisti coinvolti.

- ai **neo-laureati** o **profili professionali junior**, una visione approfondita di tutte le tematiche più importanti per intraprendere una carriera nel Private Banking, Corporate Banking e nella Consulenza ai livelli di competenza più elevati.

Il carattere di interdisciplinarietà del Master offre un plus anche su tematiche non finanziarie, che risultano di vitale importanza nella professione di Private/Corporate Banker e di Consulente. Al termine del Master, il partecipante sarà in grado di comprendere ed affrontare ai più elevati livelli professionali, i bisogni complessi delle famiglie imprenditoriali.

metodologia

Il Master è stato strutturato in modo che i partecipanti possano acquisire in aula le modalità operative proprie del mondo “*Family Office*”, arrivando al termine del percorso non solo con conoscenze specialistiche, ma anche con una base di esperienza necessaria per operare con una propria autonomia. La metodologia didattica che caratterizza l'intero percorso formativo è varia e finalizzata ad ottimizzare l'apprendimento di ciascun partecipante. Le lezioni sono preparate in modo da agevolare l'interazione fra i presenti in aula e il docente; le metodologie sono applicate secondo differenti modalità operative nei diversi momenti del programma.

L'inquadramento teorico degli argomenti affrontati è sempre supportato dalla contestualizzazione all'attività professionale e da esemplificazioni. A seconda della tematica, vengono proposte dai docenti esercitazioni, simulazioni e analisi di casi idonei ad orientare il partecipante nella gestione pratica della tematica stessa.

I docenti proposti da Captha e AIFO sono **Docenti Universitari, Manager, Consulenti e Professionisti** con una conoscenza diretta e operativa degli aspetti che presentano in aula. Nell'ambito di ogni modulo vengono presentati riferimenti bancari attinenti all'attività lavorativa dei partecipanti e viene dato ampio spazio alla descrizione e alla soluzione di casi con la partecipazione attiva di tutti i presenti in aula: le esperienze del docente diventano, così, patrimonio dei partecipanti.

I Case Studies, in particolare, che verranno presentati durante l'attività d'aula hanno l'obiettivo di permettere ai partecipanti di confrontarsi sull'operatività. I Case Studies sono riferiti, sia a **realtà italiane**, ma anche **anglosassoni** in modo da preparare i partecipanti ad interagire anche con FO stranieri.

metodologia e stage

verifiche dell'apprendimento

Sono previsti momenti di verifica intermedia e finale dell'apprendimento dei partecipanti. La valutazione si basa su **questionari** (con domande a risposte chiuse e/o aperte), che hanno l'obiettivo di mettere in condizione i partecipanti stessi e la Faculty di percepire il livello di apprendimento e di sviluppo delle competenze raggiunto e di apportare, eventualmente, i correttivi necessari.

materiale didattico

A ciascun partecipante al Master sarà attribuita una **password** con la quale potrà accedere ad un'AREA del SITO Captha, **esclusivamente dedicato** al **Master Family Office Management**; l'area riservata avrà la funzione di raccogliere e conservare, il materiale didattico fornito dai docenti, le esercitazioni e quanto altro verrà fornito in aula.

Il materiale didattico di supporto necessario per ottimizzare l'apprendimento sarà composto, a seconda degli argomenti affrontati, da: dispense realizzate dai docenti, testi legislativi, articoli tratti dalla stampa specializzata.

La segnalazione continua di riferimenti bibliografici, unita al materiale didattico fornito, favorirà, inoltre, l'approfondimento personale degli argomenti affrontati.

A tutti i partecipanti sarà consegnata una **Pen Drive**.

diploma master

Al termine del Master sarà consegnato a ciascun partecipante il Diploma. Il conseguimento del Diploma certifica l'acquisizione delle competenze specialistiche ottenute attraverso la frequenza al Master. Il rilascio del Diploma è subordinato alla **regolare frequenza** delle lezioni (almeno il **75%** delle giornate) e al conseguimento di un **risultato positivo** nel **questionario di valutazione finale**.

stage

Captha e **AIFO** offrono l'opportunità, ai giovani in cerca di occupazione, di effettuare colloqui di selezione per la realizzazione di uno **Stage**, della durata minima di **3 mesi**, ed entrare così in contatto diretto con il mercato del *Family Office*.

I partecipanti, interessati verranno presentati e sosterranno colloqui di selezione presso le strutture individuate.

iscrizione e costi

iscrizione

Per accedere al Master è necessario inviare la **Domanda di Ammissione on line**, attraverso il sito di Captha www.captha.it o di AIFO www.familyofficer.it, allegando il Curriculum Vitae e una lettera motivazionale. A seguito dell'esame della documentazione presentata dal candidato, verrà inviata, via mail, una Lettera relativa all'avvenuta accettazione della domanda. Verrà fornita una risposta anche nel caso di esclusione dal Master del richiedente.

quota di partecipazione

La quota di partecipazione al **Master Family Office Management** è di **€ 4.500 + IVA**. Su richiesta, è prevista la facoltà di versare l'importo in due momenti successivi:

- 30% al momento dell'iscrizione
- 70% a saldo, entro dieci giorni dalla data di inizio del Master.

Per i partecipanti **Associati AIFO** è previsto uno **sconto pari al 15%** della quota intera di iscrizione (costo del Master pari a **€ 3.825 + IVA**).

early booking

Alle iscrizioni pervenute **entro il 18 dicembre 2009**, verrà riconosciuta una **agevolazione pari al 10%** della quota di partecipazione. Il costo del Master sarà, quindi, pari a **€ 4.050 + IVA**.

Per i partecipanti **Associati AIFO** l'agevolazione per gli iscritti al Master entro il 18 dicembre 2009 è pari al **20%** della quota intero, con un costo del Master pari a **€ 3.600 + IVA**.

finanziamento

Il Master è finanziabile tramite la società AGOS Spa, partner di Captha.

La quota finanziabile è pari al 90% del costo del Master. Per accedere al finanziamento è necessario versare, al momento dell'iscrizione, un anticipo del 10% .

Agos è una società finanziaria leader nel settore del credito alle famiglie, detenuta per il 61% dal gruppo internazionale Crédit Agricole e controllata da Sofinco, importante società di credito al consumo francese. Il 39% del capitale sociale appartiene a Banco Popolare.

programma

Mod. 1 / Contesto competitivo del Family Office e le strategie organizzative

la dimensione del Family Office nel nuovo contesto di riferimento

- Il contesto competitivo di riferimento del Family Office
- La dimensione del Family Office
- L'impresa di famiglia nel panorama italiano
 - *assetti proprietari e governance*
 - *complessità della struttura familiare*
 - *assetto di controllo delle PMI*
 - *struttura patrimoniale familiare*

gli obiettivi e la gestione strategica di un Family Office

- Le ragioni per creare un Family Office
 - *possesso di un'impresa familiare*
 - *vendita dell'impresa familiare*
 - *ricchezza creata da giovani imprenditori*
 - *Single Family Office e Multi Family Office*
- Gli obiettivi e la gestione strategica del Single Family Office
 - *mission, valori familiari, riservatezza, Indipendenza*
 - *specializzazione e personalizzazione*
 - *flessibilità del servizio*
 - *fattore relazionale e fiduciario*
- Gli obiettivi e la gestione strategica del Multi Family Office
 - *mission, indipendenza, riservatezza*
 - *personale dedicato*
 - *consulenza pro-attiva e propositiva*
 - *competenze trasversali e mirate*
 - *gamma di servizi offerti*

Trend sui mercati USA, Europei, Asiatici: il contesto competitivo di riferimento del Family Office

programma

le possibili soluzioni organizzative di un family office

- Family Office di origine interna e Family Office di origine autonoma
- I Family Office di origine interna
 - *lo start up di un Family Office: dalla PMI al Family Office*
 - *Family Office Mono-familiari*
 - *Family Office Multi-familiari*
- I Family Office di origine interna: i Family Office Mono-familiari
 - *struttura organizzativa di un Family Office Mono-familiare*
 - *vantaggi e punti di forza di un Family Office Mono-familiare (elevata personalizzazione, totale indipendenza, massima riservatezza, velocità decisionale, governance e staff dedicato ma da controllare, assenza di conflitti di interesse)*
 - *svantaggi di un Family Office Mono-familiare (costi molto elevati, difficoltà di attrarre/trattenere talenti, sforzo organizzativo, tempi di start up, gamma di soluzioni)*
- I Family Office di origine interna: i Family Office Multi-familiari
 - *struttura organizzativa di un Family Office Multi-familiare*
 - *vantaggi e i punti di forza di un Family Office Multi-familiare (costi bassi, accesso ai “top professionals”, economie di scala/scopo, flessibilità nelle caratteristiche e nella durata dei mandati, velocità implementativa, servizi di elevata qualità, interdisciplinari e con un elevato livello di personalizzazione)*
 - *svantaggi di un family Office Multi-familiare (uffici non “in house”, percezione di minore indipendenza, ruolo da “cliente” non da proprietario, limitata adattabilità della struttura, rischio di standardizzazione nell’offerta)*
- I Family Office di origine autonoma
 - *start up di un Family Office: dallo studio professionale al Family Office*
 - *struttura organizzativa di un Family Office di origine autonoma*
 - *vantaggi e punti di forza di un Family Office di origine autonoma (elevati skills e competenze, prodotti/servizi personalizzati e tailor made, particolare enfasi sull’aspetto consulenziale della “value proposition”, sinergie ricavo/costo)*
 - *svantaggi di un Family Office di origine autonoma (percezione di minore riservatezza, problemi di governance, condivisione delle scelte comuni, controllo dei rischi).*

programma

i rapporti con i professionisti e le strutture che affiancano i Family Office

- Rapporti di collaborazione tra Family Office, Banche Private e altri Partner esterni
- La “*value proposition*” del Family Office
 - *segmentazione dell'impresa familiare*
 - *offerta integrata di prodotti e servizi*
 - *regole operative nelle strategie di Family Office*
- Quali servizi offrire “*in house*” e perché (Wealth Policy, Global Portfolio, Selezione ed Esecuzione, Reporting, Tax Planning)
- Quali servizi acquistare da banche Private (Asset Allocation, Investment Strategy, Risk Management Advisory, Banca Depositaria, Trading Desk, Money Management, etc.) e come valutarli
- Quali servizi acquistare da altri partner esterni (Trust, Fondi Immobiliari, Polizze assicurative, Private Equity, Art Investment, Filantropia, Fondazioni)

la comunicazione del ruolo del Family Office

- Il ruolo del Family Office come “*advisory globale*” della “*famiglia cliente*”
- Quali sono i bisogni delle famiglie imprenditoriali su cui puntare
 - *FAMIGLIA: relazioni interne alla famiglia e tra famiglie: Family Board, Family Educational, gestione del passaggio generazionale, Trust e fondazioni, Wealth Management, Filantropia*
 - *IMPRESA: relazioni tra famiglia e impresa: consulenza su corporate governance, consulenza su corporate finance, consulenza sul family business*
 - *TERZI: relazioni con istituzioni esterne alla famiglia e impresa: negoziazione con terze parti per commissioni e standard di qualità attesi, gestione dei servizi amministrativi, gestione della reportistica e rendicontazione, benchmarking sul mercato, global risk management per la famiglia, il patrimonio e l'impresa*

programma

Mod. 2 / I servizi offerti da una struttura di Family Office

elementi di Corporate Finance per le PMI

- Corporate Finance e Family Business
- Il finanziamento della crescita e la continuità aziendale
 - *Cash flow, emissione obbligazionaria, indebitamento bancario, aumento di capitale con pieno esercizio del diritto di opzione*
- Il finanziamento della crescita e l'apertura al capitale di rischio
 - *Venture Capital, emissione di obbligazioni convertibili, aumento di capitale senza pieno esercizio del diritto di opzione, apertura a un partner industriale, Private Equity, quotazione di Borsa, Leveraged Buy Out (LBO)*

elementi di Strategia Aziendale per le PMI

- La consulenza in materia di assetti proprietari delle imprese familiari
- La rilevanza del fenomeno delle imprese familiari in Italia
- Gli snodi critici dell'esistenza delle imprese familiari e i relativi problemi di *Corporate Governance*
- Gli strumenti utilizzati per la risoluzione dei problemi di *Governance* delle imprese familiari
 - *strumenti di natura familiare e mobiliare*
 - *strumenti di diritto societario*

Real Estate Wealth Management

- Le caratteristiche dei segmenti del mercato immobiliare (mercato primario, secondario, residenziale, commerciale, industriale e turistico)
- Le variabili di monitoraggio del mercato immobiliare
- Indicatori di rendimento
- I cicli immobiliari
- I principali operatori
- Integrazioni e sinergie tra mercato immobiliare e finanziario
- La gestione imprenditoriale del patrimonio immobiliare

art Advisory

- Segmentazione del settore
- Valutazione e indipendenza operativa
- Criteri di misurazione degli investimenti e del rendimento

programma

tax planning Internazionale

- Cenni sui principi dell'ordinamento tributario
- I redditi di capitale e i redditi diversi
- Regimi di tassazione e reddito d'impresa
- Le imposte dirette sulle attività finanziarie italiane ed estere
- Il trattamento dei fondi comuni di investimento aperti di diritto italiano e di diritto comunitario
- Imposta sostitutiva sulle plusvalenze
- Le imposte indirette sulle attività finanziarie
- Il Tax Planning internazionale
- Il trattamento fiscale nella disciplina successoria
- Trust e attività fiduciaria
- Successioni, donazioni, trust, patti di famiglia: tax planning e disciplina giuridico-fiscale

financial planning

- Metodi di pianificazione finanziaria
- Obiettivi del cliente e aspettative sul tenore di vita
- Equilibrio nella composizione di un patrimonio
- Pianificazione previdenziale e assicurativa
- Previdenza di base e complementare: previdenza integrativa
- Principale tipologia di prodotti assicurativi
- Redazione di un Financial planning

financial risk management

- Le caratteristiche principali dei mercati finanziari
- Le condizioni esterne e di contest macroeconomico
- Gli strumenti di trasferimento del rischio
- I nuovi player nel FRM ed il ruolo della leva finanziaria
- Impatto della diversificazione di portafoglio
- Controllo dei rischi finanziari e non
- Asset & Liability Management

programma

Global Asset & Liability Management

- Analisi dei modelli di comportamento del family business: una lettura congiunta “famiglia-impresa”
- Il rapporto tra la famiglia proprietaria e l’impresa: la natura dei legami patrimoniali e finanziari
- Il rapporto tra la famiglia proprietaria e l’impresa nella visuale finanziaria
- Il rapporto tra la famiglia proprietaria e l’impresa nella visuale patrimoniale
- Alla ricerca delle operazioni che creano sinergie tra corporate e private banking

consulenza finanziaria: il quadro normativo di riferimento

- Analisi della normativa primaria e secondaria regolante il mercato finanziario, alla luce del TUB, del TUF e dei successivi decreti di attuativi e leggi modificativa (decreti attuativi della direttiva Market Abuse, D.Lgs. 262/2005, Decreti attuativi della Direttiva MIFID)
- Analisi della normativa applicabile agli enti emittenti; la sollecitazione all’investimento
- Analisi della normativa applicabile agli intermediari: le norme di comportamento, l’offerta fuori sede e la consulenza finanziaria
- Analisi della normativa applicabile ai promotori finanziari: le norme di comportamento
- La vigilanza sugli intermediari
- Disciplina della privacy e normativa antiriciclaggio
- Consulenza finanziaria familiare indipendente
 - *nuovo quadro normativo : opportunità e cautele*
- Comunicazione esterna del FO
 - *promozione del FO*
 - *mercato di riferimento e clientela potenziale*

programma

Mod. 3 / Le tecniche di gestione della relazione con la clientela TOP e l'attività di Advisory nel passaggio generazionale

comunicazione e gestione della relazione con la Clientela Top

- La mappatura delle caratteristiche peculiari della clientela
- Principi e modelli di finanza comportamentale nel segmento wealth
- Strumenti a supporto della relazione con il cliente Top
- Negoziazione commerciale: iter psicologico e operativo del processo di acquisto/vendita
- Gestione del conflitto
- “Educazione” del cliente quale mezzo per raggiungere consapevolezza e razionalità nelle scelte di investimento
- La condivisione delle scelte
- La finanza comportamentale e le scelte di investimento
- Aspetti comportamentali e di relazione
 - *come fare per proporsi ai clienti*
 - *quali errori evitare*
 - *analisi transazionale e comunicazione verbale e non verbale*
- Simulazioni

il passaggio generazionale dal punto di vista dell'azienda

- Aspetti organizzativi, motivazionali, strategici e di governance
- Il timing e l'organizzazione del passaggio generazionale
- Le problematiche giuridiche e relazionali
- La gestione della transizione e le problematiche in condizioni di stress
- Le principali criticità nell'esistenza delle imprese familiari
- La gestione della continuità e discontinuità nello sviluppo dell'impresa familiare
- I problemi di corporate governance: il passaggio dalla logica di gestione familiare a quella di gestione di impresa. L'esigenza di gestione della successione
- La consapevolezza dei giovani imprenditori nella gestione della discontinuità
- Corretta individuazione del patrimonio familiare disponibile (emissione di azioni, circolazione delle azioni, diritto di recesso del socio, sistemi dualistico e monastico, patrimoni destinati ad uno specifico affare, conflitti di interesse)
- Corretta gestione dei conflitti di familiari
- I patti parasociali e fondo patrimoniale
- Il ruolo del Family Office nel passaggio generazionale in azienda

programma

il passaggio generazionale dal punto di vista della famiglia, i valori, la psicologia e la governance

- Principi e regole della Small Company Governance
- Analisi del valore e dei valori delle imprese familiari
- La gestione personale delle situazioni di passaggio generazionale
- Imprese familiari e passaggio generazionale: la gestione della successione
- Il ruolo del Family Office nel passaggio generazionale

il passaggio Generazionale: aspetti legali

- Le forme giuridiche previste dall'ordinamento
- Successioni, donazioni, patti di famiglia e trust
- Confronto fra i differenti framework normativi utilizzabili

faculty

Uno dei punti di forza di Captha è la qualità e la competenza della propria Faculty. Tutti i docenti che saranno coinvolti nel Master, oltre all'approfondita conoscenza dei temi oggetto dell'intervento, vantano importanti esperienze operative sugli specifici argomenti e saranno scelti tenendo conto delle loro competenze professionali e didattiche.

La docenza sarà affidata a **Docenti Universitari, Manager, Consulenti, Operatori Finanziari** che con una sperimentata e collaudata metodologia didattica assicurano un apprendimento completo delle materie e il trasferimento di esperienza.

ALESSIO ANTONELLI

Private Banker in Unicredit Private Banking, si occupa della gestione e acquisizione di Ultra High Net Individuals, italiani e stranieri. Ha maturato un'esperienza in oltre 15 anni di attività principalmente tra Milano e Como, in competizione con le strutture finanziarie elvetiche più avanzate nel wealth management. Precedentemente ha svolto la sua attività professionale sempre come Private Banker in Intesa-Bci Private Banking, in Banca Profilo, in BPCI Private Banking e nel Banco di Brescia. Laurea in Scienze Politiche all'Università degli Studi di Milano e Master biennale in Private Banking all'Università degli Studi di Torino in collaborazione con la business school ESCP-EAP. Co-autore del libro "Family Office for Family Business: guida con esempi di best practice internazionale" edito nel 2008 dalla Oxford Management Publishing, dove ha analizzato l'evoluzione e le potenzialità del Family Office partendo dallo studio delle realtà più evolute del mondo anglosassone. Iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari e al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi e Riassicurativi.

MARINA BROGI

Professore Ordinario di "Economia e Tecnica dei Mercati Finanziari" Facoltà di Economia dell'Università di Roma "La Sapienza" e responsabile dell'indirizzo "Creazione di valore" del Corso di Laurea Specialistica "Finanza, assicurazione e creazione di valore". E' attualmente Presidente dei Collegi Sindacali Gruppo Branca – Milano. Ha partecipato a numerosi progetti di comunicazione economico finanziaria e investor relation per aziende quotate e quotande e di comunicazione per intermediari finanziari. Partecipa abitualmente a Convegni, sia nazionali, sia internazionali in qualità di Relatore e/o Discussant. E' responsabile del Gruppo di Lavoro AIAF "Verso Basilea 2: implicazioni per l'informativa al mercato delle banche quotate". E' inoltre Autrice di numerose pubblicazioni sulla Corporate Governance.

VITTORIO DE PEDYS

Analista finanziario certificato AIAF, dal 1986 al 2005 ha ricoperto incarichi operativi presso varie banche ed investment banks italiane ed internazionali con crescenti livelli di responsabilità: BNL (tesoreria), Credito Italiano (Borsa e titoli), Merrill Lynch Ltd London (Director, trading), Salomon Smith Barney Ltd London (Managing Director, Europe), Banca del Salento (Direttore Finanza operativa), ICCREA Banca (Direttore centrale finanza). Svolge abitualmente attività di docenza presso primari Istituti nazionali. Attualmente Affiliate Professor di Banking & Finance presso la Business School Internazionale Escp-Eap dell'Università di Torino. E' stato membro di vari Comitati e Consigli di Amministrazione. Co-autore del libro "Family Office for Family Business: guida con esempi di best practice internazionale" edito nel 2008 dalla Oxford Management Publishing

GIANLUCA DI LORENZO

Laureato in Economia e Commercio a Modena, studi presso lo University College Dublin, e Master in Finanza all'Università di Bologna e alla Venice International University. Ha svolto attività di consulenza in Prometeia, in materia di Asset & Liability Management, lavorando con le direzioni Finanza e Risk Management delle principali realtà bancarie italiane. Co-autore di diversi studi in materie finanziarie e bancarie, pubblicati su riviste scientifiche di livello internazionale. Nel 2008 Professore a Contratto di Applicazioni per la Finanza presso l'Università di Modena. In Mamy's si occupa di consulenza nei confronti di realtà bancarie locali, piccole e medie imprese industriali, e gruppi familiari – imprenditoriali con particolare attenzione ad elementi di Financial Planning e Governance. Relationship Manager di AIFO – dedica alle relazioni internazionali ed ai rapporti con le società partner

GIUSEPPE MADARO

Attualmente svolge la sua attività professionale nella Divisione Corporate, Area Coverage Finanziario, di BNL - BNP PARIBAS. Dal 2000 si occupa della Gestione dei Rischi Finanziari (Fixed Income, Forex e Commodity Risk Management) per il mondo Corporate, specializzandosi nell'utilizzo degli strumenti derivati. Ha maturato un'esperienza pluriennale in MPS FINANCE BANCA MOBILIARE (Gruppo Monte dei Paschi di Siena) nel desk Corporate Derivatives Sales e in BANCA DEL SALENTO SPA nel desk Mts Market Making. Dottore Commercialista e Revisore Contabile, collabora con la cattedra di Economia degli Intermediari Finanziari dell'Università degli Studi di Lecce e della Libera Università Mediterranea (LUM-Bari) e svolge attività di docenza nell'ambito dei corsi Assiom e in Master e Corsi di Formazione Professionale.

PATRIZIA MISCIATTELLI

Nel corso degli anni ha ricoperto incarichi di Top Management in alcune tra le più importanti realtà bancarie e finanziarie italiane e internazionali: BNL; Finanza e Futuro; J. Rothschild UK. Nel 2003 è tra le prime in Italia ad occuparsi di Family Office, fondando Mamy's, società che si occupa di consulenza strategica; family and corporate governance e financial planning. In tale ruolo combina in modo originale l'esperienza in campo finanziario e manageriale ad un ricco background di studio e ricerca in campo organizzativo, sociologico e psicologico, costruito nel tempo a partire dagli anni della Laurea. Tale Mix di competenze rappresenta il paradigma in base al quale ritiene di dover diffondere una nuova figura di professionista indipendente, dedicato al servizio della Famiglia – Impresa: il Financial Family Officer. Nel 2006, fonda l'Associazione Italiana Financial Family Officer (AIFO) con lo scopo di diffondere i modelli gestionali e la cultura del Family Office e del Family Business in Italia e di promuovere l'affermarsi di una specifica figura professionale, indipendente e multidisciplinare.

NO PEZZUTO

Nato in Italia e cresciuto negli Stati Uniti, ha maturato importanti esperienze manageriali nell'area marketing, strategia, service management, finanza, servizi bancari e finanziari e risk management presso multinazionali leader del proprio settore (Fiat, Citigroup, Accenture, American Express, Diners) ricoprendo incarichi di crescente responsabilità (manager, senior manager e vice president) per oltre 15 anni, sia in Italia che all'estero. Dal 2003 è docente senior di prestigiose business school e nazionale internazionali e consulente di Direzione Aziendale su temi di carattere strategico ed operativo (corporate e business strategy, marketing, finanza, investment, corporate e retail banking). E' inoltre Advisor della Gerson Lehrman Group di New York e della Standard & Poor's Vista Research Inc. di New York. E' autore della working paper "Miraculous Financial Engineering or Toxic Finance? The genesis of the U.S. subprime mortgage loans crisis and its consequences on the global financial markets and real economy", pubblicata dalla Swiss Management Center (ISSN 1662-761X).

BRUNO ROSSIGNOLI

Professore Ordinario di Economia degli intermediari finanziari nell'Università degli Studi di Milano, dopo aver insegnato nelle Università di Modena, di Verona e di Bergamo. E', inoltre, Accademico Ordinario dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale e dell'Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari, Membro del Comitato Scientifico di Sinergie (Cueim, Verona) e di Banca e Mercati (Abi, Roma). Docente senior nell'Area credito della Sda Bocconi. Autore di numerose pubblicazioni in Banking & Finance, ha ricoperto incarichi di Amministratore in diverse Società finanziarie e svolge attività di consulenza in finanza aziendale.

GIUSEPPE SANTORSOLA

Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Partenopei di Napoli. Professore di Finanza Aziendale e di Corporate & Investment Banking presso l'Università Parthenope di Napoli. In precedenza ha insegnato nell'Università Bocconi e nell'Università del Sannio ed è Visiting Professor alla New York University; è stato Docente Senior nella Divisione Intermediari Finanziari ed Assicurativi della Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi dal 1976. Svolge attività di ricerca nei settori con particolare riferimento alle aree dell'Intermediazione su strumenti finanziari, della Strategia Aziendale e di Gruppo, della Valutazione qualitativa e di settore di aziende, della Gestione delle Risorse Umane. E', inoltre, consulente di aziende pubbliche e private industriali, bancarie ed assicurative con particolare riguardo alle funzioni di organizzazione e gestione delle R.U. Giornalista Pubblicista, Direttore delle riviste BANCA EUROPA e DIRIGENZA BANCARIA e membro del Comitato Scientifico di altre pubblicazioni del settore. Dal 1993 Responsabile Scientifico del Centro Studi Banca Europa.

PASQUALE TARALLO

Attualmente managing partner di FORECOM. In passato è stato senior executive di ALMAVIVA, Consulting Partner di Booz Allen Hamilton e per Ernst & Young, COO di Opera Multimedia, Spot Dealer di Deutsche Bank, Direttore scientifico dell'osservatorio sul Business Risk dell'Università Cattolica, Componente del consiglio direttivo di AITI e di Unarete. Autore di 5 libri con la casa editrice Franco Angeli ed un centinaio di articoli e presentazioni, ha fatto parte dei Gruppi di Lavoro sui Sistemi di Pagamento e Dematerializzazione di Confindustria e dei focus group di ABI per l'implementazione del nuovo CBI.

Captha

Captha si pone nel mondo della formazione con una competenza distintiva nel **Banking e nel Finance**. La sua conoscenza del settore, associata ad una consolidata esperienza nella formazione professionale, le consente di porsi come **centro di competenza** per coloro che aspirano a una carriera promettente in ambito bancario e finanziario.

Captha collabora con grandi Banche d'Investimento per offrire servizi di **Advisory** alle Banche e alle Istituzioni Finanziarie in Italia. Il management di Captha ha maturato una competenza specifica nell'attività bancaria italiana e internazionale. In forza di ciò, sottoscrive accordi di collaborazione in tema di Corporate e Investment Banking con importanti banche italiane e internazionali. Queste forti relazioni con il mondo finanziario facilitano le possibilità di placement dei giovani, i quali hanno la possibilità di svolgere qualificati stage presso le più importanti banche e istituzioni finanziarie, avvicinandosi rapidamente e concretamente al mondo del lavoro.

Inoltre, per chi già lavora, Captha propone, con i suoi **Master Executive**, percorsi formativi specialistici che consentono di valorizzare il proprio profilo professionale e di indirizzare in maniera efficace la propria carriera.

Uno dei punti di forza di Captha è la qualità e la competenza della propria **Faculty**. Tutti i relatori che intervengono nelle iniziative Captha vantano importanti esperienze operative sugli argomenti trattati e sono stati scelti sulla base delle loro competenze professionali e didattiche.

Captha si avvale, inoltre, del contributo di un **Advisory Board** composto da autorevoli protagonisti del panorama finanziario italiano e internazionale.

Oltre alla formazione, Captha propone, attraverso il suo sito web, iniziative volte a favorire lo sviluppo della conoscenza sui temi economico-finanziari e mirate a creare opportunità di crescita e di inserimento dei giovani nel mondo del lavoro, come i **Business Games**, le **Guide**, gli **Speciali**, oppure le **offerte di lavoro**, grazie alla partnership con **eFinancialCareers**.

Captha, infine, promuove lo sviluppo di una *financial business community*, attraverso **Labyring** (www.labyring.com), il primo Business Network focalizzato esclusivamente sul mondo finanziario, che consente la creazione e lo sviluppo di relazioni professionali e offre anche l'opportunità di farsi conoscere e apprezzare dalla comunità finanziaria attraverso pubblicazioni e interazioni.

attività di formazione

formazione

Captha si propone nel panorama delle società di formazione con una competenza *distintiva nel Finance e nel Banking* per trasferire, oltre alle conoscenze tecniche, anche un bagaglio di esperienza acquisita da rapporti diretti con le principali Istituzioni e per formare giovani professionisti pronti a cogliere le opportunità del mercato. Pertanto i percorsi formativi proposti hanno l'obiettivo di accompagnare e preparare i giovani che intendono intraprendere una carriera nell'ambito bancario e finanziario.

le formule scelte da Captha

Master

rivolti a neolaureati che intendono presentarsi al mercato del lavoro con competenze professionali ben definite. Sono percorsi full time che impegnano i partecipanti dal lunedì al venerdì (9:15 – 17:15). I Master hanno una durata di circa 3 mesi di aula e prevedono un periodo di stage non inferiore ai 3 mesi a conclusione del percorso d'aula.

Banking & Finance (60 giornate aula + 4 mesi di stage)

Financial Technology Management (62 giornate aula + 3 mesi di stage)

Executive Master

rivolti principalmente ai giovani professionisti che intendono conciliare l'impegno lavorativo con l'ottenimento di una specializzazione qualificata idonea a dare una svolta alla propria carriera. Vengono realizzati in formula week end.

- *Bank Management*
- *Retail Banking*
- *Corporate Relationship Management*
- *Private Banking*
- *Investment Banking*
- *Risk Management & Capital Allocation*
- *Credit Management*
- *Corporate Finance*
- *Legal Banking*
- *Marketing in Banca*
- *Gestione delle Risorse Umane in Banca*

Formazione ad hoc:

è rivolta a Istituti di Credito e Società Finanziarie che hanno l'esigenza di formare/sviluppare, attraverso specifici percorsi formativi, il personale interno. Captha costruisce "su misura" l'intervento formativo idoneo a soddisfare l'esigenza rilevata.

ASSOCIAZIONE ITALIANA FINANCIAL FAMILY OFFICER:

AIFO è l'Associazione senza scopo di lucro, promossa e costituita Patrizia Misciattelli delle Ripe, tra le prime ad essere impegnata professionalmente nella diffusione della cultura del Family Office e del Family Business in Italia.

Aifo si pone come centro di sensibilizzazione e indirizzo per promuovere la figura del Financial Family Officer.

LA MISSIONE:

AIFO vuole definirsi come un luogo d'incontro e d'interscambio culturale tra i proprio soci, il territorio di appartenenza e gli attori nazionali e internazionali della consulenza patrimoniale integrata e della relativa offerta.

I SOCI AIFO:

Aifo si propone di offrire servizi dedicati a coloro che sono chiamati e che vorranno porsi come professionisti nel rendere efficienti e patrimoni familiari di importanti dimensioni.

Single Family Officer

Multi Family Office

Studi professionali associati

Commercialisti

Consulenti finanziari

Avvocati

Consulenti fiscali

Private Banker

Direttori finanziari

Soci Senior

Laureati

Dottorandi

Praticanti avvocati

Giovani professionisti

Giovani imprenditori

Soci Junior

I SERVIZI AIFO:

Aifo in questi anni ha implementato un network di servizi che vogliono rappresentare dei concreti vantaggi per il socio e primo tra questi è IL MASTER, che costituisce il fondamento di conoscenze e metodi per chi vuole intraprendere l'attività di Family Officer.

II NETWORK AIFO permette altresì di veicolare il proprio profilo professionale e di avere un servizio di recruiting.

Aifo inoltre mette a disposizione dei soci la possibilità di avvalersi, a condizioni privilegiate, di **4 PIATTAFORME OPERATIVE indispensabili**:

Consolidato patrimoniale.

Pianificazione finanziaria

Valutazione di efficienza degli investimenti in hedge fund

Valorizzazione del patrimonio artistico

AIFO svolge un costante ruolo di intermediario con gli attori della consulenza patrimoniale più evoluta e integrata, organizzando per i propri soci, sia **INCONTRI ONE TO ONE** sia **MENSILI OVERVIEW** sul panorama internazionale e nazionale.

Aifo in un'ottica di dialogo continuativo e aggiornato si impegna a condividere con soci e partner gli strumenti di comunicazione di cui dispone: LA NEWSLETTER, strumento per fornire occasioni di approfondimento con un pubblico più vasto.

IL SOCIAL, strumento per consolidare relazioni professionali, instaurarne di nuove e veicolare il proprio profilo.