

ADVISOR

Newsmagazine della consulenza finanziaria

NON SOLTANTO VENDITORI

il fattore umano conta
per i consulenti

FORMAZIONE
dal buon prodotto
al servizio utile

AGENTI ASSICURATIVI
Rc Auto, i numeri
dividono Ania e Isvap

AGENTI IMMOBILIARI
Russia, nuova frontiera
con la regina Anama

DOSSIER
private banking
ai raggi X



ASSET
primo newsmagazine
dei servizi finanziari

Carmelo Sarcia,
direttore commerciale
e responsabile rete
Credem

anno IV - n. 10
ottobre 2008
5 euro

Mensile - Poste Italiane SpA -
Spedizione in abbonamento postale -
D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46)
Art. 1 comma 1, DCB Milano



anno IV - numero 10
 ottobre 2008
 mensile registrato presso il Tribunale
 di Milano n. 523 del 24 settembre 2003

Editore
 Blue Financial Communication Srl
 Via Melchiorre Gioia, 55
 20124 Milano
 Tel. (+39) 023032111
 Fax. (+39) 0230321180
 www.bluerating.com

Amministratore delegato
 Samuele Camellini

Editore associato
 Andrea Giacobino

Direttore responsabile
 Alessandro Rossi

Redazione
 Francesco D'Arco (coordinamento),
 Massimiliano D'Amico,
 Giovanni Nigretti, Marcella Persola

Graphic design
 Luca Baraggia

Hanno collaborato
 Matteo D'Aosta, Carlo Emilio Esini,
 Luigi Gaffuri, Andrea Giacobino,
 Gaetano Megale, Edoardo Romano,
 Sergio Sorgi, Edigio Vacchini

Pubblicità
 Michele Gamba
 Blue Financial Communication Srl
 Tel. (+39) 0230321161

Stampa
 Everprint Srl
 Via G. Rossa, 3 - 20061 Carugate (MI)
 Tel. (+39) 0292150952
 Fax (+39) 0292150209

Distributore esclusivo per l'Italia
 A&G MARCO SpA
 Via Fortezza, 27 - 20126 Milano
 Tel. (+39) 0225261
 Fax (+39) 0227000823
 e-mail: info@aegmarco.it
 www.aegmarco.it
 Associata A.D.N

Per ogni informazione:
 Tel. (+39) 023032111
 Fax (+39) 0230321180
 redazione@bluerating.com

Il costo di ciascun arretrato è di €10

- 6. **Lehman, ma quanti ci costi** *The Advisor*
- 7. **14/9, cambia il mondo** *di Andrea Giacobino*
- 8. **La posta**

COVER STORY

- 10. **Dal buon prodotto al servizio utile**
di Gaetano Megale, Sergio Sorgi, Edigio Vacchini
- 14. **Quel fattore umano che fa la differenza**
di Matteo D'Aosta
- 23. **Sulle tariffe Rc Auto il faro dell'authority**
di Marcella Persola
- 24. **Il ciclone di Lehman su bond, index e unit**
di Francesco D'Arco
- 26. **News**

Asset

- 31. **Formula win-win: ING SIM sviluppa la distribuzione**
- 34. **Nuova distribuzione? Ma sola non basta** *di G. N.*
- 37. **Contano i rendimenti** *di F. D.*
- 38. **Sarà super o mini?** *di M. D.*
- 39. **Emergenti senza confini** *di Edoardo Romano*

ADVISOR QUADERNO

Forex per tutte le stagioni *in collaborazione con SGAM*

- 45. **Barometro investimenti** *di Giovanni Nigretti*
- 46. **Numeri & Tabelle**
- 52. **In vetrina**

PROTAGONISTI

- 55. **C'è tempo per il relax**
- 56. **Gli affari vanno in buca** *di Marcella Persola*
- 58. **Albo, i pro e i contro** *di M. D.*
- 59. **Scontento da fusioni** *di Francesco D'Arco*
- 60. **Guerra a tutto campo** *di Giovanni Nigretti*
- 61. **Venditori di standing** *di G. N.*

MANAGEMENT & SERVIZI

- 63. **Il momento della sfida**
- 64. **In marcia verso Mosca** *di M. P.*
- 66. **Il chiarimento dovuto** *di Luigi Gaffuri*
- 67. **Il cliente si difenda** *di Carlo Emilio Esini*
- 68. **Giochiamo all'attacco** *di F. D.*
- 70. **Lontano dalle sirene** *di F. D.*
- 71. **Sportello lavoro**

DOSSIER PRIVATE BANKING

- 74. **Un mercato tutto in salita** *di Massimiliano D'Amico*
- 76. **Se il piccolo è ancora bello** *di Massimiliano D'Amico*
- 78. **Frontiera del futuro? Più specializzazione** *di Giovanni Nigretti*
- 80. **Compleanno da miliardari** *di M. D.*
- 81. **Nel processo c'è il rigore** *di G. N.*
- 82. **Directory**



Fabrizio Comi,
 AIPFG
 pag. 56



Angelo Deiana,
 Mps
 pag. 75



Paolo Langé,
 Banca Leonardo
 pag. 76

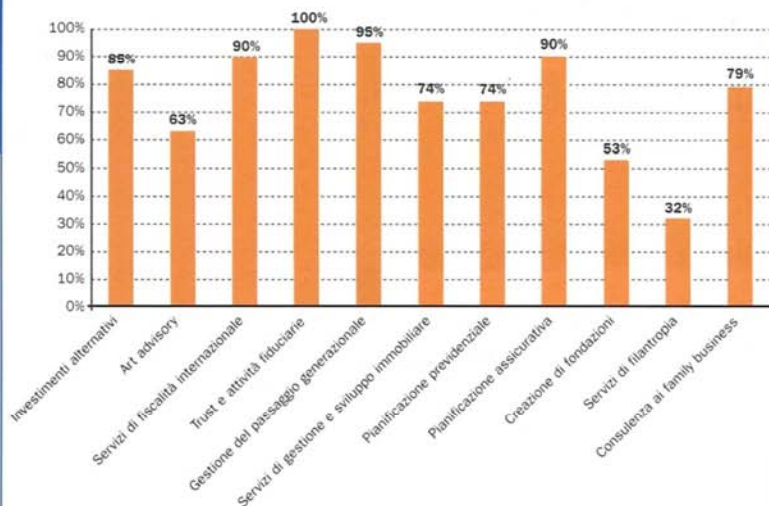


Saverio Perissinotto,
 Intesa Sanpaolo
 Private Banking
 pag. 79

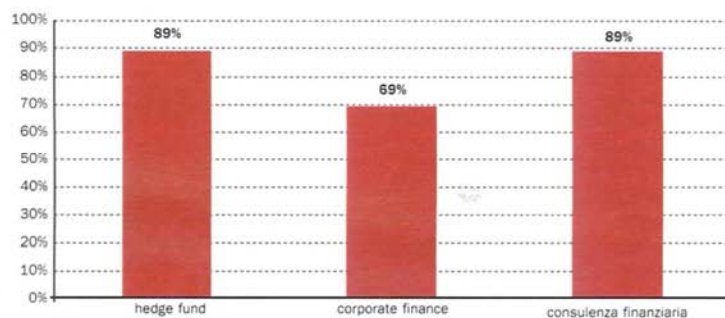


ADVISOR DOSSIER - COSA OFFRE IL PRIVATE BANKING ITALIANO

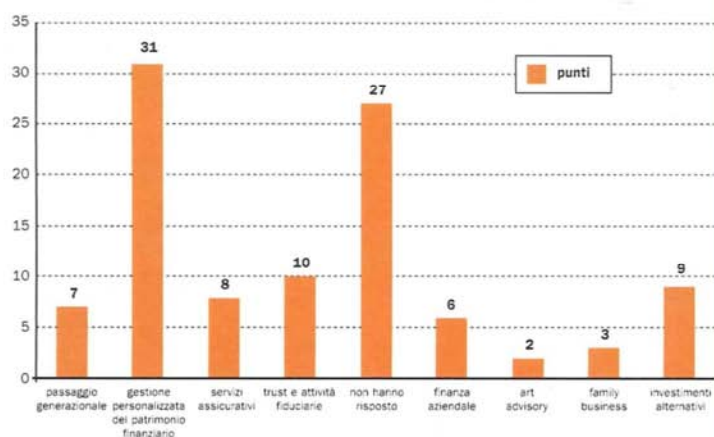
Servizi non finanziari offerti dalle banche



Servizi finanziari offerti dalle banche



Servizi che le banche offriranno nei prossimi anni



Nei primi due grafici sono indicati in termini percentuali i principali servizi offerti dalle banche italiane alla clientela private. Nel grafico qui a sinistra è indicato con un punteggio di priorità di interesse quello che le banche vogliono offrire nei prossimi anni. Fonte dei dati l'Indagine Private Banking Italia 2008 condotta dal Centro Studi della casa Editrice Le Fonti.