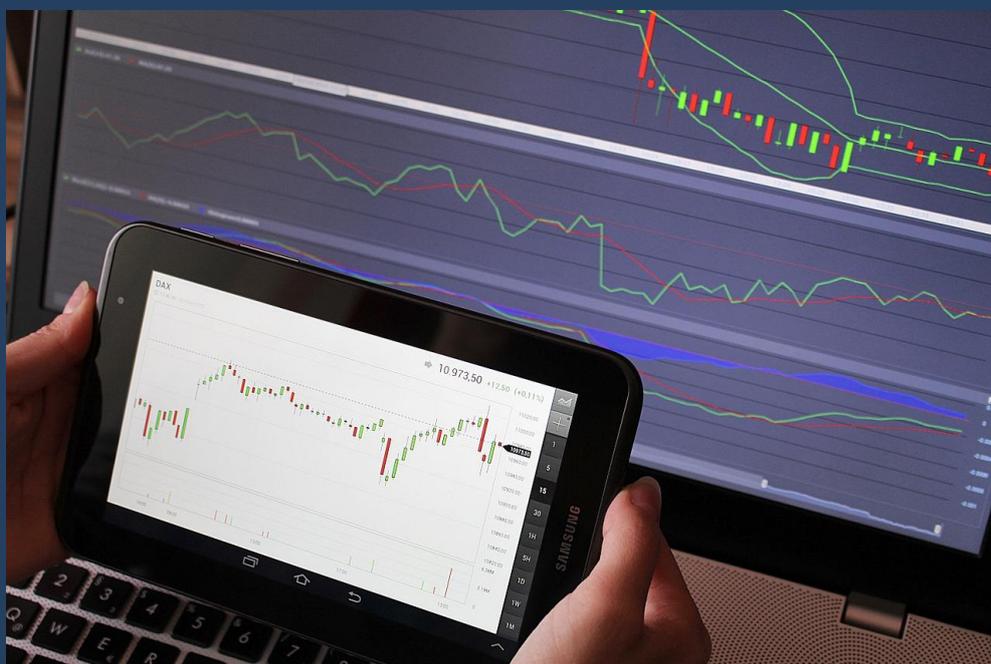


# BANKING BUSINESS SCHOOL 2015



**AIMS**  
Associazione Italiana Marketing  
Via Olmetto,3  
20123 Milano  
Tel/fax 02/863293  
e-mail [info@aism.org](mailto:info@aism.org)  
[www.aism.org](http://www.aism.org)

**Corso di Formazione**  
organizzato dal Dipartimento  
di Marketing Bancario

3 giorni full time  
**22, 23 e 24 Settembre 2015**  
Sede AISM



## IL DIPARTIMENTO DI MARKETING BANCARIO

Nasce nel lontano 1970 con la sigla di "Gruppo di Studio Marketing Bancario", e fin dalla sua fondazione è stato promotore di numerosi Seminari, Convegni e Studi che avevano l'obiettivo di diffondere la disciplina del Marketing anche all'interno delle istituzioni creditizie nazionali.

Nell'ambito dei suoi programmi annuali il Dipartimento propone una serie di iniziative volte a realizzare un duplice obiettivo: ampliare ed aggiornare le conoscenze di Marketing Bancario dei propri associati e rappresentare un punto di aggregazione per lo scambio ragionato di esperienze specialistiche poste a fattor comune. argomenti

## BANKING BUSINESS SCHOOL

Organizzato dal Dipartimento di Marketing Bancario il corso è rivolto alle risorse che operano presso gli Istituti di Credito con vari compiti e funzioni e che desiderano acquisire una metodologia di marketing vincente in modo da rafforzare la posizione ed essere pronti ad incrementare le proprie responsabilità all'interno delle aziende

Le tematiche che verranno trattate, dai fondamenti sino al Web Marketing e Social Media in Banca, sono state accuratamente selezionate al fine di fornire ai discenti gli strumenti necessari per affrontare le sfide quotidiane sfruttando completamente tutti gli strumenti aziendali a disposizione.

## DESTINATARI

- Area marketing
- Area vendite e distribuzione
- Compliance and Corporate Affairs
- Controlling
- Back e front office

## I DOCENTI

### Andrea Rubes Albinati



Specialista di Organizzazione e Progetti Speciali in ambiti bancari internazionali presso Société Générale

Laureato in Economia aziendale ad indirizzo Organizzazione presso la Bocconi.

Si è occupato di business development a livello internazionale per servizi integrati alle PMI. Dopo avere conseguito il master post experience in strategia aziendale e consulenza aziendale presso la SDA Bocconi,

Da otto anni guida progetti di trasformazione organizzativa ad alto impatto in ambito bancario. È formatore internazionale certificato per l'incremento esponenziale delle performance individuali ed aziendali.

### Giancarlo Cervino



Presidente AISM, è un consulente specializzato nel mercato bancario e finanziario.

Si è laureato in Economia Politica con specializzazione in Economia internazionale presso la Bocconi con una tesi sull'internazionalizzazione del mercato bancario.

Per 25 anni ha lavorato come dirigente presso primarie istituzioni bancarie in Italia, Lussemburgo e Svizzera ed, in seguito, come consulente esterno delle medesime con un focus nel marketing e nei processi di gestione dell'internazionalizzazione.

### Franco Giacomazzi



Professore di Marketing Industriale al Politecnico di Milano;

Vice Presidente Terziario Avanzato Assolombarda;

Membro di Giunta di Assolombarda;

Membro di Giunta di Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici;

Proboviro di ASFOR Associazione Italiana per la Formazione Manageriale;

Past President AISM 2006-2014.

Precedenti esperienze di direzione presso Imprese multinazionali; Incarichi Istituzionali; 60 pubblicazioni. La più recente è Marketing Business to Business Ed Poliscript.

### Massimo Giordani



Architetto, Vice Presidente AISM, membro del comitato scientifico di IRES Piemonte, della Fondazione Organismo di Ricerca GTechnology e delle associazioni POPAI e UNICOM. Docente a contratto presso il Politecnico e l'Università di Torino e all'Università di Udine, svolge attività di ricerca e divulgazione sui temi dell'integrazione fra il mondo digitale e il tessuto socio-economico. Fra le pubblicazioni, si citano:

- AA.VV., Le nuove frontiere del marketing, IPSOA, Milano, 2013
- Massimo Giordani (a cura di), Marketing e valorizzazione territoriale: scenari e opportunità, Time & Mind Edizioni, Torino, 2011
- Giuseppe Iacobelli (a cura di), Fashion Branding 3.0, Franco Angeli, Milano, 2010
- Vito di Bari (a cura di), Web 2.0, Il Sole 24 Ore Edizioni, Milano, 2007

### Giovanni Pesce



Nato a Milano padre di 2 figli e nonno di 5 nipoti

Master in direzione bancaria SDA Bocconi

Tesoreria titoli Banca d'America e d'Italia

Direttore Generale Baigest

Responsabile Gestioni Italia Banca in Luxembourg

Dirigente Private Banking Banco di Sardegna

Resp Filiale di Lugano di Banque Heritage Ginevra

Formatore ISB Lucca e ISIDE (Istituto di Documentazione Economica) Membro di ATIC e di Assiom.

## BANKING BUSINESS SCHOOL

Milano, sede AISM  
3 gg full time  
22, 23 e 24 Settembre 2015

### PROGRAMMA

#### 1° Giorno Martedì 22 Settembre 2015

h. 9.30 - 10.00	Apertura del Corso	Giancarlo Cervino Presidente AISM
<b>Marketing Plan: Strategy</b>		
10.30 - 13.30	Principi Generali di Marketing Il Piano Strategico di Marketing L'Analisi di scenario	Franco Giacomazzi Past President AISM
Colazione di lavoro		
14.30 - 17.30	Mercato Bancario: Overview Il Posizionamento Il Marketing Mix e la concorrenza	Giovanni Pesce

<b>2° Giorno Mercoledì 23 Settembre 2015</b>		
<b>Marketing Plan: Action</b>		
9.30 - 13.30	Organizzazione Brand Plan: Economics Budgeting e controlling	Andrea Rubes Albinati Project & Change Manager
Colazione di Lavoro		
14.30 - 17.30	Il Private Banking L'International Banking Il Family Office	Giancarlo Cervino Presidente AISM

<b>3° Giorno Giovedì 24 Settembre 2015</b>		
<b>Marketing Plan: Action</b>		
9.30 - 13.30	Web Marketing e Social Media in Banca	Massimo Giordani Vice Presidente AISM
Colazione di Lavoro		
14.30 - 17.30	L'attività di compliance Il segreto bancario L'influenza della tassazione del risparmio Il Riciclaggio e l'autoriciclaggio di denaro	Giancarlo Cervino Presidente AISM
17.35	Questionari di valutazione e consegna attestati	AISM & Team

**SCHEDA DI ISCRIZIONE**  
**BANKING BUSINESS SCHOOL**  
 Milano, sede AISM - 22, 23 & 24 Settembre 2015

**DATI DEL PARTECIPANTE**

Cognome & Nome \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_

Tel. diretto \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Ruolo in Azienda \_\_\_\_\_

Area Aziendale di Appartenenza \_\_\_\_\_

**DATI PER LA FATTURAZIONE**

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ N. \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

**CLAUSOLE CONTRATTUALI**

1. **Iscrizione** - La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail [info@aism.org](mailto:info@aism.org) AISM Associazione Italiana Marketing Via Olmetto 3- 20123 Milano - Tel. 02/863293, che invierà conferma scritta di avvenuta accettazione.

**2. Quota di Partecipazione e Modalità di Pagamento:**

- **Soci AISM** € 1.200,00
- fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4
- **Non Soci** € 1.800,00 + IVA

Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione a mezzo: bonifico bancario da effettuarsi sul c/c 40866457 intestato AISM Associazione Italiana Marketing Unicredit Banca ag. 00216 Milano Carrobbio  
 ABI 02008 CAB 01616 CIN G  
 IBAN IT 73 G 02008 01616 000040866457  
 BIC SWIFT UNCRITM1216

**3. Tempi e Modalità di Recesso**

E' possibile richiedere la restituzione della quota di iscrizione versata se il recesso avviene entro 10 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo. La disdetta dovrà essere comunicata a mezzo fax o email dopo nostra dichiarazione di ricezione.

**4. Variazioni di Programma**

**AISM** Associazione Italiana Marketing si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione a mezzo fax o e-mail ai partecipanti entro tre giorni lavorativi prima della data di inizio del corso, in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. Altresi si riserva la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

**5. Foro Competente**

Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.

**6. Privacy** Informativa ai sensi dell'art. 13 DLGS 30.06.2003, N. 196 e successive modificazioni. Ai sensi del DLGS N. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi. I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via email, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di **AISM** Ass. Italiana Marketing. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della Legge aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo indicato in calce.

Qualora non desideri la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e email) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.

Qualora non desideri ricevere ulteriori informazioni, barri la casella.

Firma per accettazione (con timbro per azienda)

Firma e timbro per specifica approvazione delle clausole 4.5.(art. 1341 2° comma Codice Civile)

Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_