

Certificazione Professionale, 64 Ore

Certified Wealth Management Advisor (SAQ - ISO 17024)

In collaborazione con:



Tematica

Asset and Wealth management

Periodo

dal 09/09/2020 al 27/04/2021

Termine d'iscrizione

16/03/2020

Prezzo

Membro ABT: CHF 6540

Altri: CHF 7100.0

Il corso si rivolge a

Consulenza clientela Wealth Management

Presentazione

Con il termine “wealth management” si indicano generalmente tutte le operazioni bancarie compiute ad alto livello professionale che combinano la consulenza finanziaria con quella fiscale, previdenziale e legale. Il wealth manager sviluppa con il proprio cliente un piano finanziario il quale ha l’obiettivo, tramite un’attenta analisi della propria situazione personale e finanziaria, di mantenere e possibilmente aumentarne la ricchezza. Quest’attività prosegue, nelle diverse fasi di vita del cliente, tramite un contatto costante e un monitoraggio puntuale degli obiettivi prefissati, se del caso rivedendo e riequilibrando la performance del proprio patrimonio.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, permette in particolar modo di preparare il candidato a sostenere l’esame, scritto e orale, per la certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), riconosciuta dalla Confederazione tramite la Segreteria di Stato dell’Economia (SECO). Questa certificazione porta all’ottenimento del titolo di “Certified Wealth Management Advisor (CWMA)”.

Obiettivi

Al termine della formazione il partecipante:

- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di investimento identificando le opportunità di rendimento, i potenziali rischi nonché i possibili ambiti di applicazione;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti concernente i crediti lombard e ipotecari, identificandone le necessità e i potenziali rischi;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alla consulenza in ambito previdenziale, fiscale e legale con particolare attenzione alle necessità finanziarie di un cliente privato.

Programma

Il percorso formativo è suddiviso in 5 workshop e un sales training per complessive 64 ore distribuite su un periodo di 8 mesi.

La formazione si caratterizza per una metodologia didattica che alterna momenti di self-study a sessioni in aula. I partecipanti ricevono in anticipo diciassette pubblicazioni propedeutiche che consentono di accelerare il processo di apprendimento, la preparazione all’esame di certificazione scritto e orale e di ridurre al minimo l’assenza dal lavoro. Tale documentazione è un’esclusiva del Centro Studi Villa Negroni riservata agli iscritti del corso. In aula le lezioni saranno caratterizzate da un taglio pratico che privilegerà alcuni brevi approfondimenti teorici ma soprattutto alcune esercitazioni; verrà inoltre distribuita un’ulteriore documentazione di supporto sottoforma di slide.

La didattica si ispira ai collaudati principi utilizzati a livello federale da Kalaidos Banking+Finance School (SSSBF) in cui si adotta un approccio formativo che, combinando lo studio individuale preparatorio con le lezioni di approfondimento in aula, garantisce la massima efficacia.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche:

1° workshop: Strategia, prestazioni di base, gestione dei rischi, legal e compliance e politica economica (1 giorno):

1. Strategia per le operazioni con la clientela privata, colloqui con i clienti e traffico dei pagamenti
2. Politica economica e congiunturale
3. Risk, Legal e Compliance

2° workshop: Investimenti 1: prodotti finanziari di base (1.5 giorni)

1. Introduzione ai prodotti finanziari, investimenti sul mercato monetario e in divise
2. Fondi d'investimento
3. Obbligazioni
4. Azioni e titoli analoghi

3° workshop: Investimenti 2: prodotti finanziari derivati e strutturati (1.5 giorni)

1. Fondamenti e operazioni a termine incondizionate
2. Operazioni a termine condizionate
3. Hedge Funds
4. Il mondo dei prodotti strutturati
5. Casi pratici: soluzioni d'investimento

4° workshop: Investimenti 3: gestione del portafoglio (1 giorno)

1. Aspetti pratici relativi alla gestione del portafoglio
2. Teoria del portafoglio e teoria del mercato dei capitali
3. Fondamenti della finanza comportamentale

5° workshop: Wealth Planning (crediti, previdenza, nozioni giuridiche e fiscali) (2 giorni)

1. Proprietà abitativa, credito lombard e credito al consumo
2. Assicurazioni e previdenza
3. Pianificazione patrimoniale, successoria e fiscale: fondamenti

Sales training (due mezze giornate)

- prima mezza giornata tutti i partecipanti in plenum per la presentazione dei criteri

dell'esame orale

- seconda mezza giornata a gruppi di 3 partecipanti alla volta per le simulazioni individuali

Esami

Sono previsti 3 esami parziali scritti, composti da 50 domande ciascuno, in formato multiple choice, della durata di 100 minuti. Alla fine dell'intero percorso è previsto un esame orale, concernente la simulazione di un colloquio con un cliente, della durata di 60 minuti. Tutti gli esami, se superati, portano all'ottenimento della certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), tramite Kalaidos Fachhochschule, riconosciuta dal Servizio d'accreditamento svizzero (SAS) della Segreteria di Stato dell'Economia (SECO), secondo le norme ISO 17024, che permette ai candidati di conseguire il titolo di "Certified Wealth Management Advisor (CWMA)".

L'ammissione agli esami di certificazione è possibile se il candidato, tramite la sottoscrizione di una [dichiarazione da parte del datore di lavoro](#), da compilare all'inizio della formazione, conferma di essere attivo professionalmente in un istituto finanziario e dispone di un proprio portafoglio clienti oppure, in qualità di specialista interno o agente indipendente, è coinvolto in maniera attiva nella gestione della clientela oggetto della certificazione. Maggiori informazioni sono disponibili nel [regolamento d'esame](#).

La certificazione è valida 3 anni, con possibilità scaduto il termine di una ricertificazione.

Docenti

Docente: Nadir Rodoni

Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Docente: Luca Romeo Bernasconi

Avvocato, Klein Rechtsanwälte AG, Lugano

Docente: Luca Bruschi

HR Business Partner, EFG Bank SA, Lugano

Docente: Roberto Pirola

Consulente e formatore aziendale, Fondatore della Roberto Pirola Communication GmbH, Bellinzona

Docente: Helen Tschümperlin Moggi

CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Contatto

Stefania Orlandino

091 9616553

sorlandino@csvn.ch

Ultimo aggiornamento: 26/06/2020

Centro Studi Villa Negroni - Via E. Morosini 1 - www.csvn.ch - info@csvn.ch