

Certificazione Professionale, 48 Ore

Consulente Retail Banking Certificato: clientela individuale (SAQ - ISO 17024)

In collaborazione con:



Tematica

Banking operations

Periodo

dal 04/09/2020 al 27/11/2020

Termine d'iscrizione

10/04/2020

Prezzo

Membro ABT: CHF 4590

Altri: CHF 4990.0

Il corso si rivolge a

Consulenza clientela retail banking

Presentazione

Con il termine “retail banking” si indicano generalmente tutte le operazioni bancarie compiute con una vasta clientela individuale attraverso una gamma di prodotti standard e facilmente comprensibili. Il consulente alla clientela individuale si rivolge a persone con un patrimonio netto non superiore a un tetto massimo che, a seconda della banca, può variare tra i CHF 250'000 ed i CHF 500'000. Tra le prestazioni fornite vi sono la tenuta dei conti, il traffico dei pagamenti, la distribuzione di carte di credito, l'offerta di prodotti d'investimento standardizzati e soprattutto la consulenza in ambito ipotecario e previdenziale.

Questa figura professionale negli ultimi anni ha riguadagnato di importanza grazie agli effetti della recente crisi finanziaria che ha obbligato le banche a riposizionarsi con maggiore incisività sul mercato locale, a tale proposito a questo profilo professionale è richiesto sempre maggiore indipendenza, competenza e professionalità nel soddisfare le diverse necessità del proprio cliente.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, va in questa direzione e 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 “Consulente alla clientela individuale certificato/a”.

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 in merito alle varie tipologie di credito identificandone le caratteristiche, i potenziali rischi e le tecniche di valutazione, in particolare nel campo ipotecario;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alla consulenza in ambito previdenziale 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 48 ore distribuite su un periodo di 3 mesi.

La formazione si caratterizza per una metodologia didattica che alterna momenti di self-study a sessioni in aula. I partecipanti ricevono in anticipo otto 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 (1 giorno):

1. Introduzione al mondo bancario e strategia delle operazioni con la clientela privata
2. Gestione dei colloqui con i clienti
3. Sistemi e prodotti di pagamento (compreso l'E-banking)
4. Normative in ambito Risk, Legal e Compliance
5. Gestione dei rischi e cross border banking

2° workshop: Investimenti (1 giorno):

1. Aspetti fondamentali nelle operazioni finanziarie
2. Depositi bancari e vincolati, obbligazioni di cassa e fondi d'investimento
3. Consulenza agli investimenti e gestione patrimoniale (il mandato di gestione patrimoniale)
4. Investimenti sul mercato monetario, forex, metalli preziosi, obbligazionari e azionari
5. I prodotti derivati e strutturati (nozione di base)

3° workshop: Finanziamenti (1 giorno):

1. La proprietà abitativa e la sua valutazione
2. I diritti di pegno immobiliare legali e contrattuali
3. La costruzione, l'acquisto e il finanziamento della proprietà abitativa

4° workshop: Previdenza (1 giorno):

1. Panoramica sul sistema previdenziale svizzero
2. Il sistema dei 3 pilastri (focus su persone assicurate, prestazioni e contributi)
 - il 1° pilastro: previdenza sociale
 - il 2° pilastro: previdenza professionale
 - il 3° pilastro: previdenza privata
3. L'assicurazione infortuni (LAINF)

5° workshop: Diritto matrimoniale e successorio, vigilanza e contrattualistica bancaria, ripetizione generale e simulazione esame scritto (1 giorno):

1. Il diritto matrimoniale e successorio (nozioni di base)
2. Ripetizione generale e simulazione d'esame scritto

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

Dopo le prime cinque giornate di formazione (dopo i 5 workshop) è previsto un esame scritto, composto da 75 domande in formato multiple choice, della durata di 150 minuti. Alla fine dell'intero percorso è previsto un esame orale, concernente la simulazione di un colloquio con un cliente, della durata complessiva di 60 minuti. I due 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 "Consulente alla clientela individuale certificato/a".

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: Luca Romeo Bernasconi
Avvocato, Klein Rechtsanwälte AG, Lugano

Docente: Nadir Rodoni
Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Docente: Helen Tschümperlin Moggi
CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Docente: Luca Bruschi
HR Business Partner, EFG Bank SA, Lugano

Docente: Andrea Sperolini

Dipl. Federale in Assicurazioni, Senior Staff, SalesAcademy, ZURICH Assicurazioni,
Lugano/Bellinzona Formatore

Contatto

Stefania Orlandino
091 9616553
sorlandino@csvn.ch

Ultimo aggiornamento: 14/07/2020

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