

Certificazione Universitaria (CAS), 100 Ore

CAS Wealth Management

In collaborazione con:



Tematica

Asset and Wealth management

Periodo

Da maggio a dicembre 2020

Termine d'iscrizione

24/04/2020

Prezzo

Membro ABT,FTAF,STEP: CHF 7990

Altri: CHF 9990.0

Il corso si rivolge a

Asset e Portfolio management

Consulenza clientela Wealth Management

Fiduciario finanziario

Presentazione

Negli ultimi anni il settore del wealth management ha subito dei cambiamenti importanti, non solo in termini del quadro normativo e fiscale, ma anche per quanto riguarda il processo di consulenza e la sofisticazione dei prodotti finanziari. Anche gli ultimi sviluppi a livello informatico porteranno in breve alla nascita di nuovi modelli operativi di interazione con il cliente.

Nel contesto attuale emerge l'importanza che il professionista disponga delle competenze per analizzare la situazione d'insieme del cliente, non limitata alla pura gestione finanziaria, ma comprensiva anche delle tematiche di tipo aziendale e degli investimenti in strumenti alternativi (arte, investimenti immobiliari, fondi hedge e fondi private equity) nel rispetto della nuova normativa e considerando le nuove tendenze emerse dalla finanza comportamentale, del settore fintech e di quello degli investimenti sostenibili.

Per fornire un concreto supporto agli operatori della piazza al fine di consolidare le suddette competenze, il Centro Studi Villa Negroni (CSVN) e la Facoltà di scienze economiche dell'Università della Svizzera italiana (USI), in base a un accordo di collaborazione di progettazione comune, propongono la terza edizione di un percorso formativo diretto primariamente a consulenti wealth manager e gestori patrimoniali attivi nel settore bancario o fiduciario.

Il superamento dell'esame finale permette di acquisire la Certificazione CAS e i rispettivi crediti formativi di livello accademico: 10 ECTS (1 credito ECTS corrisponde a circa 25-30 ore di lavoro). Al fine di integrare i temi affrontati in alcuni moduli, ai partecipanti saranno di volta in volta segnalati altri corsi del CSVN riguardanti aspetti giuridico/fiscali pertinenti e frequentabili a tariffe agevolate.

La maggior parte dei moduli del CAS Wealth Management sono riconosciuti per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ).

Il CAS Wealth Management è una formazione accreditata da VSV I ASG e riconosciuta nell'ambito delle STEP Member's CPD (Continuing Professional Development) obligations per alcuni moduli scelti.

Qualora le restrizioni imposte a causa del COVID-19 dovessero protrarsi, le lezioni dei primi moduli verrebbero convertite in formato streaming (real-time) o video-lezione, garantendo un alto livello di interazione.

Obiettivi

Al termine della formazione il partecipante:

- è informato sui trend di mercato, anche a livello tecnologico, e ha affinato le proprie competenze imprenditoriali di acquisizione e fidelizzazione del cliente;
- è in grado, tenendo conto dei nuovi vincoli normativi, di offrire servizi di investimento finanziario, allineati al profilo di rischio del cliente e alle sue esigenze, includendo prodotti finanziari tradizionali, derivati e alternativi;
- è consapevole delle particolarità che caratterizzano il cliente imprenditore proponendo una consulenza adeguata, tenendo conto anche delle opportunità a livello aziendale.

Programma

Il percorso formativo è composto da 12 moduli per complessive 100 ore durante un periodo di cinque mesi.

In uno spirito di massima flessibilità e per permettere ai fruitori di scegliere le tematiche da approfondire in funzione delle proprie esigenze, è data anche la possibilità di seguire uno o più moduli a scelta.

M1. Il mercato del wealth management (4 ore)

1. Mercato internazionale e mercato svizzero
2. Partecipanti al mercato e value proposition
3. Offerta differenziata per segmenti di clientela e canali di distribuzione
4. Trends in atto
5. Ridefinizione del modello di business
6. Competenze e ruolo del relationship manager

M2. Argomentare e negoziare nel wealth management (8 ore)

1. Come ascoltare e interpretare le esigenze del cliente
2. Dall'identificazione di un bisogno alla generazione di un'opportunità di business
3. Come aumentare la fidelizzazione con i clienti
4. Diverse modalità di comunicazione interpersonale
5. Superamento delle dinamiche conflittuali
6. Ricerca del vantaggio comune durante l'attività di negoziazione
7. Simulazioni di colloqui

M3. Identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente (12 ore)

1. Perimetro normativo svizzero ed europeo di riferimento per il consulente wealth management
2. Le diverse fasi di un processo di consulenza strutturata

3. Definizione del profilo del cliente: mero obbligo normativo o opportunità per il consulente?
4. Elementi chiave per una valutazione globale delle esigenze finanziarie attuali e future del cliente
5. Consulenza olistica: passaggio da consulente agli investimenti a wealth manager
7. Come cambia la figura del consulente alla luce dei cambiamenti in atto
8. Impatto degli aspetti emozionali nell'ambito delle scelte finanziarie (finanza comportamentale)
9. Discussione di casi pratici

M4. Investimenti sostenibili e impact investing nel wealth management (4 ore)

1. Il mercato degli investimenti sostenibili e impact investing: storia, dimensione e tassi di crescita
2. Etica e materialità: quale relazione?
3. Diverse strategie d'investimento
4. Criteri ambientali, sociali e di governance per la selezione degli investimenti (ESG)
5. Performance e volatilità storiche
6. Impact investing
7. Opportunità per il wealth management
8. Discussione di casi pratici

M5. Opzioni e prodotti strutturati nella gestione patrimoniale (12 ore)

1. Introduzione alle opzioni e ai prodotti strutturati
2. Le diverse categorie dei prodotti strutturati (profili di rischio e rendimento)
3. Scomposizione di un prodotto strutturato nelle sue componenti (esempi)
4. Strategie di gestione con uso sistematico di protezioni mediante opzioni
5. Vendita di opzioni per ottimizzare la gestione del portafoglio
6. Scelta del prodotto adatto alle esigenze del cliente
7. Rischi e opportunità connessi ai prodotti strutturati
8. Discussione di casi pratici

M6. Implementazione del portafoglio (8 ore)

1. Scelta della strategia di investimento adeguata alle diverse esigenze e al profilo di rischio del cliente
2. Utilizzo del credito Lombard nel wealth management: vantaggi e rischi
3. Implementazione del portafoglio: gestioni attive e passive di portafoglio
4. Monitoraggio del portafoglio (indicatori di rischio e rendimento) e discussione di eventuali misure correttive
5. Discussione di casi pratici

M7. Investimenti in fondi alternativi e private equity in un'ottica di portafoglio (12 ore)

1. Caratteristiche generali e sviluppo dell'industria degli hedge funds
2. Analisi delle principali strategie di hedge funds
3. Investimento in fondi hedge in un'ottica di portafoglio
4. Fondi UCITS
5. Introduzione al private equity e alle sue varie forme

6. Analisi delle principali strategie di investimento nel private equity
7. Investimento in private equity in un'ottica di portafoglio
8. Processo di investimento, gestione e disinvestimento
9. Indicatori di performance e rischio
10. Forme non tradizionali di investimento in fixed income: high yield bonds and loans, subordinated and convertible bonds, MBS...
11. Discussione di casi pratici

M8. Real estate wealth management (8 ore)

1. Caratteristiche dell'investimento immobiliare
2. Principali metodi di valutazione dell'investimento immobiliare
3. Rendimento e rischio di un investimento immobiliare
4. Investimenti immobiliari in un contesto di portafoglio
5. Le leve del wealth management per la creazione di valore dal portafoglio immobiliare della clientela: comunicazione e competenze di base
6. Strategie di ottimizzazione e valorizzazione del patrimonio immobiliare esistente
7. Assistenza all'acquisizione e alla dismissione di beni immobili
8. Strategie di continuità generazionale in ambito immobiliare - la Matrice REWM
9. Discussione di casi pratici

M9. Art wealth management (4 ore)

1. Il mercato dell'arte contemporanea e il collezionismo
2. L'investimento in arte: opportunità e rischi
3. I fondi che investono in arte
4. Opportunità per il consulente wealth management
5. Aspetti fiscali
6. Discussione di casi pratici

M10. Consulenza olistica a UHNWI nel wealth management (16 ore)

1. La catena del valore per il provider e per il cliente
2. Ruolo del consulente e degli specialisti interni e/o esterni
3. L'offerta del wealth management: wealth governance, successione e strutturazione del patrimonio
4. Learning and Exchange
5. UHNWI Financing: il credito lombard: cenni teorici e case study
6. Nozioni di base di trade finance e ship financing
7. Wealth management per imprenditori
8. Principali esigenze dell'azienda e della famiglia
9. L'approccio e la gestione del cliente imprenditore
10. Processo di vendita di un'azienda: milestones e attori
11. Servizi di corporate finance e investment banking per gli imprenditori
12. Copertura dei rischi valutari a livello aziendale
13. Discussione di casi pratici

M11. Family advisory e Family office (8 ore)

1. Family office: ruolo e servizi offerti
2. Aspetti di pricing
3. Sfide all'esistenza del family business
4. Family governance
5. Ruolo del wealth manager
6. Strategic Asset Allocation in base al budget di rischio
7. Strategie diversificate, premi di rischi indipendenti e quota negoziabile all'interno del portafoglio
8. Tactical Asset Allocation
9. Selezioni titoli bottom-up
10. Performance contribution e attribution
11. Implementazione della strategia d'investimento
12. Esempi di strategie e implementazione di portafogli diversificati di clienti istituzionali

M12. Impatto del Fintech nel wealth management (4 ore)

1. Introduzione al fintech
2. Impatto della tecnologia nel wealth management
3. Nuovi processi e competenze
4. Nuove modalità di interazione con il cliente
5. Opportunità
6. Simulazioni e casi pratici

Un puntuale e costante aggiornamento dei contenuti e dei singoli interventi è garantito in funzione delle evoluzioni in atto e delle novità che potrebbero subentrare prima o durante il corso.

Esami

Al termine del percorso formativo è previsto un esame che, se superato, porta all'ottenimento della Certificazione CAS e i rispettivi crediti formativi (10 ECTS) di livello accademico. Il Certificato viene rilasciato dall'USI congiuntamente con il CSVN. L'esame è riservato solo a coloro che avranno frequentato l'intero percorso formativo, composto da tutti i corsi di perfezionamento (C1 - C12).L'organizzazione e la preparazione dell'esame è affidata ad un'apposita Commissione d'esame del CSVN e dell'USI.L'esame scritto, in formato multiple choice e della durata complessiva di 3 ore (9.00-12.00), si terrà il 27 gennaio 2021 a Villa Negroni in data e orari da definirsi.

- [Piano di studi \(pdf\)](#)
- [Regolamento \(pdf\)](#)
- [Programma \(pdf\)](#)

Docenti

Docente: Nicola Carcano

Ph.D., Responsabile Asset Management, Phosphor Asset Management SA, Lugano, Professore di Prodotti strutturati presso l'Università della Svizzera Italiana, Lugano

Docente: Claudio Beretta

Head Intermediaries French - and Italian-speaking - Switzerland & Monaco, Banca Julius Bär & Co., Lugano

Docente: Ezio Bruna

Professore di Real Estate Wealth Management presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Piacenza, Fondatore di SEQUENTUR Real Estate Wealth Management Milano

Docente: Diego Cesarei

Business Process Architect at Avaloq Sourcing (Switzerland & Liechtenstein) SA, Chairman at Hyperion Decentralized Infrastructures SA, Vice-president at Swiss Association of Crypto Investors

Docente: Enrico De Giorgi

Professore in Matematica, School of Economics and Political Science, Università di San Gallo, San Gallo

Docente: Alfredo Fusetti

Partner PPCmetrics SA, Zurigo, Docente presso l'Università di Zurigo e l'Università della Svizzera italiana, Guest Lecturer presso l'Università La Sapienza, Roma

Docente: Stefano Montobbio

Global Head of Research Governance, EFG Asset Management, Lugano

Docente: Giovanni Pagani

Partner e CIO del Gruppo Pagani, Lugano-Singapore

Docente: Gianluca Pallini

Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Docente presso l'Università Cattolica e l'ESCP Europe, Professionista con focus su tematiche di Corporate Strategy, Corporate Finance e Family Business, Milano

Docente: Carlo Raimondo

PhD, Docente, Facoltà di scienze della comunicazione, Università della Svizzera italiana, Lugano

Docente: Alberto Plazzi

Ph.D., Professore Associato di Finanza, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano

Docente: Severino Pugliesi
Amministratore Delegato, LAGOM Family Advisors SA, 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: Barbara Vanacore Carulli
M. Sc. Economics, Titolare BV&Compliance, Compliance Officer presso SWAN Asset Management SA, Lugano, Co-responsabile per il Ticino del Groupement des Compliance Officers

Docente: Giovanni Vergani
Dr., Docente presso la Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana e presso il Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Direttore Addwise SA, Lugano

Docente: Federica Bonacasa
Independent Art Consultant, Londra

Contatto

Nicola Donadio
091 9616520
ndonadio@csvn.ch

Ultimo aggiornamento: 02/07/2020

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