

Modulo, 12 Ore

Wealth management: identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente

IV Edizione

AFF-CSB-19-3021;

CWMA-CSB-19-3021;

PK-CSB-19-3021;

IK-CSB-19-3021

Tematiche

Asset and Wealth management

Data d'inizio

26/05/2021

Periodo

Dal 26 maggio al 9 giugno 2021

Termine d'iscrizione

12/05/2021

Prezzo

Membro ABT, ASG, FTAF, STEP: 1200

Altri: CHF 1440

Il corso si rivolge a

Trustee

Asset e Portfolio management

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Consulente alla clientela individuale SAQ

Gestore patrimoniale

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulenza clientela Wealth Management

Consulente alla clientela privata SAQ

Investment Specialist

Wealth and Tax Planning Advisory

Presentazione

La recente legge sui servizi finanziari, in linea con il contesto normativo di MiFID II a livello europeo, ha cambiato profondamente il processo di consulenza. Partendo dalle identificazione delle esigenze finanziarie del cliente, il consulente deve essere in grado di proporre dei prodotti e delle soluzioni coerenti con il relativo profilo di rischio.

Ma quali sono i nuovi obblighi normativi? E come si possono “trasformare” dei puri obblighi legali in opportunità di business? Inoltre come deve essere gestita l’emozione del cliente, per portare a scelte più consapevoli e razionali? A queste domande il modulo vuole dare una risposta fornendo inizialmente una visione del quadro legale, per poi approfondire il processo di consulenza in tutte le sue fasi tenendo conto degli importanti contributi forniti dalla finanza comportamentale.

Questo modulo fa parte del del percorso CAS Wealth Management.

Il modulo è riconosciuto per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ): 12 ore (competenze tecniche e comportamentali).

Il modulo è altresì riconosciuto nell’ambito delle STEP Member’s CPD (Continuing Professional

Development) obligations.

Il modulo è una formazione accreditata da VSV I ASG.

Obiettivi

Al termine del corso il partecipante è in grado di adottare un processo strutturato alla consulenza, nel rispetto del nuovo quadro normativo e sapendo gestire con maggiore consapevolezza gli aspetti emotivi del cliente.

Programma

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 del nuovo contesto
8. Impatto degli aspetti emozionali nell'ambito delle scelte finanziarie (finanza comportamentale)
9. Discussione di casi pratici

Docenti

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

Enrico De Giorgi: Professore in Matematica, School of Economics and Political Science, Università di San Gallo, San Gallo

Paola Franzetti: Avv., EMBA, Responsabile Area Giuridica, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Esami

Nessun esame previsto

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 9616520

Ultimo aggiornamento:

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