



Modulo, 8 Ore

# Real Estate Wealth Management

IV Edizione

## Tematiche

Asset and Wealth management

## Data d'inizio

13/10/2021

## Periodo

13 ottobre 2021, 08.30-17.00

## Termine d'iscrizione

29/09/2021

## Prezzo

Membro ABT, ASG, FTAF, STEP: 800

Altri: CHF 960

## Il corso si rivolge a

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Consulenza clientela Wealth Management

Consulente alla clientela affluent SAQ

Asset e Portfolio management

Fiduciario immobiliare

Gestore patrimoniale

Investment Specialist

Trustee

Wealth and Tax Planning Advisory

## Presentazione

Nel contesto attuale, i wealth manager sono chiamati a un ripensamento della loro tradizionale attività. In uno scenario caratterizzato da margini di intermediazione in erosione, riposizionamento da parte dell'offerta verso il mercato affluent e sofisticazione della domanda, sono sempre più forti le spinte verso un'evoluzione e un ruolo consulenziale della professione.

Il corso si pone l'obiettivo di supportare i consulenti nell'accrescimento delle proprie competenze nell'ambito della consulenza immobiliare e della creazione di valore attraverso la finanziarizzazione della ricchezza immobiliare della propria clientela.

Si passeranno in rassegna le tecniche utilizzabili per la valutazione della componente immobiliare del patrimonio del cliente, le caratteristiche peculiari dei mercati immobiliari in un'ottica cross-border e le tecniche di previsione dei cicli. Inoltre si tratteranno il corretto inserimento dell'investimento immobiliare nel portafoglio del cliente, le tecniche a disposizione del wealth manager per finanziarizzare il patrimonio immobiliare della clientela esistente e le regole per l'utilizzo della leva immobiliare per acquisire clientela prospettica.

Questo modulo fa parte del [CAS Wealth Management](#).

Il modulo è riconosciuto per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ): 8 ore (competenze tecniche).

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:

- ha acquisito capacità di dialogare e indirizzare il proprio cliente su tematiche relative ai mercati e agli investimenti immobiliari
- ha appreso l'utilizzo di strumenti di valorizzazione del patrimonio immobiliare
- è in grado di fornire assistenza strategica alla clientela che intende acquisire un bene immobile con finalità di investimento

## Programma

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

## Esami

Nessun esame previsto

## Docenti

**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

## Contatto

Nicola Donadio

[ndonadio@csvn.ch](mailto:ndonadio@csvn.ch)

091 9616520

Ultimo aggiornamento:

Centro Studi Villa Negroni - Via E. Morosini 1 - [www.csvn.ch](http://www.csvn.ch) - [info@csvn.ch](mailto:info@csvn.ch)