

# Fit for Credit Products - Clientela Privata

Periodo del corso	Dal 28 febbraio al 14 aprile 2025
Durata	36 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	XII Edizione
Livello	Intermedio
Termine iscrizioni	14/02/2025

Data ultimo aggiornamento: 17/01/2025



I crediti nel sistema bancario elvetico rappresentano un'importante fonte di finanziamento di capitale di terzi. A fine maggio 2022 (fonte BNS) le banche in Svizzera ascrivevano nei loro bilanci un volume di crediti concessi pari a 1'539 miliardi di CHF, di cui 1'328 miliardi concessi in Svizzera e 211 miliardi all'estero. La principale tipologia di finanziamento bancario in Svizzera è rappresentata dai crediti ipotecari con 1'137 miliardi di CHF, volume questo che copre ben il 74% di tutte le operazioni creditizie. I beneficiari sono costituiti per la maggior parte da clienti privati, seguiti dalla clientela commerciale e dagli enti pubblici.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, è rivolto a tutti coloro che sono confrontati con problematiche creditizie per la clientela privata. Dopo aver illustrato i concetti di base delle operazioni di credito lo studio si focalizzerà in modo particolare nell'analisi del finanziamento della proprietà immobiliare privata, anche attraverso gli elementi per una sua valutazione. Esso vuole rispondere alle diverse esigenze della materia e più in generale fornire agli analisti e ai consulenti i concetti e gli strumenti necessari per un'analisi e una consulenza in ambito creditizio indipendente e professionale.

## Obiettivi del corso

Al termine della formazione il partecipante

- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di credito (in particolare il credito ipotecario, il credito lombard e al consumo) identificando le necessità di finanziamento, i potenziali rischi, le tecniche di valutazione del merito e della capacità creditizia di un cliente privato
- è in grado di effettuare una valutazione immobiliare di un'abitazione privata
- è in grado di analizzare ed offrire al cliente una proposta di finanziamento ipotecaria in merito alle sue aspettative e necessità

## Il corso si rivolge a

Back e middle office crediti

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulente alla clientela individuale SAQ

Consulenza clientela retail banking

Credit office/Recovery

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Fiduciario immobiliare

## Tematiche trattate

Crediti

## Costi

CHF 2520

## Programma

Il percorso formativo sulla clientela privata è suddiviso in 3 tematiche di approfondimento per complessive 36 ore distribuite su un periodo di un mese e mezzo.

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.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche:

M1. Il credito bancario: tipologie e modalità di trattamento (4 ore)

1. Basi delle operazioni creditizie (tipologie e forme di credito)

2. L'esame del credito e definizione del prezzo

M2. Finanziamenti ipotecari e tecniche di valutazione (24 ore)

1. Introduzione al mercato immobiliare e ipotecario in Svizzera

2. La proprietà fondiaria
  - 2.1. Le tipologie di proprietà e di fondo
  - 2.2. I costi relativi l'acquisto e la vendita di un immobile
  - 2.3. I rischi relativi all'investimento immobiliare
  - 2.4. Il registro fondiario
  - 2.5. L'organizzazione e riferimenti di legge
  - 2.6. Le servitù e gli oneri fondiari
  - 2.7. I diritti di pegno immobiliare contrattuali e legali
3. Il credito di costruzione
4. Le valutazioni immobiliari
  - 4.1. Il valore reale
  - 4.2. Il valore di reddito
5. Il finanziamento dell'immobile
6. Le tipologie di prodotti ipotecari offerti dalle banche
7. La promozione della proprietà abitativa con fondi previdenziali: l'ipoteca di previdenza
8. Le caratteristiche e le conseguenze fiscali relative all'ammortamento indiretto tramite fondi del secondo e terzo pilastro
9. Il trattamento fiscale relativo all'acquisto, il possesso e la vendita di un immobile
10. Case study immobiliare, l'acquisto di un'abitazione ad uso proprio

### M3. Crediti lombard, contro fideiussione e al consumo (8 ore)

1. Credito lombard
2. Credito contro fideiussione
3. Legge sul credito al consumo (LCC)
4. Credito al consumo e leasing di beni di consumo e fatti rilevanti
5. Esercitazioni pratiche

## Ulteriori dettagli

Valido ai fini del mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ) per i profili:

- Wealth Management Advisor (**CWMA**)

- Consulente alla clientela Affluent (**AFF**)
  - Consulente alla clientela individuale (**IK**)
- 36 ore** (competenze tecniche e comportamentali)

## Interventi

DOCENTI:

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

## Esami

Al termine del percorso formativo è previsto un esame, facoltativo e ad un costo di CHF 350.-, che si svolgerà martedì 6 maggio 2025 dalle 09.00 alle 10.00.

## Contatto

Stefania Orlandino

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

091 961 65 53