

Diploma di Consulente Finanziario IAF

Periodo del corso	Dal 24 gennaio al 24 ottobre 2025
Durata	244 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	XII Edizione
Livello	Base
Termine iscrizioni	09/01/2025

Data ultimo aggiornamento: 16/05/2025



Per distinguersi nel settore della consulenza finanziaria è fondamentale disporre di competenze solide e riconosciute. Questo diploma garantisce una preparazione completa per affrontare con successo le sfide del mercato, sviluppando capacità analitiche, strategiche e relazionali essenziali per offrire ai clienti soluzioni di investimento personalizzate e conformi alle normative vigenti.

Obiettivi del corso

- **Distinguere** i principi della consulenza finanziaria e della pianificazione patrimoniale, partecipando a sessioni formative strutturate.
- **Analizzare** l'ordinamento tributario svizzero e le normative su diritto matrimoniale e successorio, applicandole in casi studio pratici.
- **Interpretare** le leggi sul riciclaggio di denaro, superando prove di valutazione specifiche.
- **Valutare** strategie di finanziamento immobiliare e prodotti finanziari di base, sviluppando analisi di portafoglio.
- **Applicare** metodologie di investimento, esaminando fondi, derivati e prodotti strutturati attraverso simulazioni pratiche.
- **Progettare** piani previdenziali e assicurativi personalizzati per i clienti, valutando le loro esigenze specifiche e selezionando le soluzioni più adeguate attraverso l'analisi di strumenti e normative di settore.
- **Dimostrare** padronanza dei contenuti e delle competenze richieste, affrontando con efficacia l'esame finale, al termine di 60 ore di sessioni intensive e simulazioni d'esame.

Le ragioni per iscriverti

Per rilanciare la tua carriera nella consulenza finanziaria

Il corso si rivolge a

Agente/Consulente assicurativo

Broker assicurativo/Intermediario

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulente alla clientela individuale SAQ

Consulenza clientela retail banking

Consulenza clientela Wealth Management
Consulente alla clientela privata SAQ
Consulente finanziario
Consulente alla clientela PMI SAQ
Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ
Fiduciario finanziario
Gestore patrimoniale

Tematiche trattate

Analisi e reportistica finanziaria, Assicurazioni, Crediti, Diritto e fiscalità, Governance / Risk / Compliance, Pianificazione patrimoniale, Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

CHF 9600

Programma

Il percorso formativo, suddiviso in 6 aree tematiche, è composto da 12 corsi di base e una parte di preparazione all'esame, per 244 ore accademiche complessive, durante un periodo di 8 mesi.

Ogni partecipante riceve, all'inizio del percorso formativo, una documentazione completa quale testo di riferimento per l'intera durata della formazione. Tale materiale didattico, arricchito dai contributi dei docenti, serve quale lettura preliminare in vista delle lezioni e quale testo per la preparazione dell'esame previsto al termine del percorso didattico.

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.

I contenuti, delle 4 aree tematiche, sono i seguenti:

A) INTRODUZIONE ALLA CONSULENZA FINANZIARIA (28 ore)

M1. Introduzione alla consulenza e alla pianificazione finanziaria (8 ore)

1. Introduzione alla consulenza finanziaria e la gestione patrimoniale
2. La pianificazione finanziaria
3. Il processo di pianificazione finanziaria
4. Gli strumenti e i metodi della pianificazione finanziaria
5. I principi per il calcolo e la valutazione nell'ambito della pianificazione finanziaria
6. Introduzione ai diversi ambiti della pianificazione finanziaria
7. Esercitazioni su casi pratici

M2. Le basi dell'ordinamento tributario svizzero (8 ore)

1. Introduzione al sistema fiscale svizzero
2. Le singole imposte (dirette, indirette della Confederazione, Cantoni e Comuni)
3. Gli elementi che compongono la dichiarazione fiscale per persone fisiche
4. Il concetto di domicilio fiscale
5. Gli elementi essenziali dell'imposta sul reddito e della sostanza
6. Le procedure di tassazione e di calcolo
7. Risvolti penali
8. Esercitazioni pratiche sulle procedure di tassazione

M3a. Diritto I: "Il diritto matrimoniale e successorio" (8 ore)

1. I principi generali di diritto della famiglia
2. I principi generali sul diritto matrimoniale
 - 2.1. Lo stato patrimoniale
 - 2.2. I regimi matrimoniali e loro scioglimento
3. I principi di diritto successorio
 - 3.1. La successione legale
 - 3.2. Il testamento e il contratto successorio
 - 3.3. La legittima e la quota disponibile
 - 3.4. La rinuncia eredità, l'inventario e la diseredazione
 - 3.5. La petizione d'eredità
4. I documenti di legittimazione degli eredi e loro diritto di informazione
5. Esercitazioni su casi pratici

M3b. Diritto II: "La LRD e il contratto di mandato" (4 ore)

1. L'ordinamento svizzero in materia di lotta al riciclaggio di denaro e al finanziamento al terrorismo
 - 1.1. Gli articoli del Codice Penale Svizzero
 - 1.2. Il riciclaggio di denaro, la carente diligenza in operazioni finanziarie, il diritto di comunicazione
 - 1.3. La Legge federale relativa alla lotta contro il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo nel settore finanziario (LRD)
2. Il contratto: definizioni, origine, cause di annullamento e nullità
 - 2.1. L'indebito arricchimento
 - 2.2. Gli atti illeciti
3. Nozioni di base sul contratto di mandato (CO Art. 394-418)
4. Nozioni di base sulla gestione d'affari senza mandato (CO Art. 419-424)

B) IMMOBILE (32 ore)

M4. La proprietà immobiliare: finanziamento e valutazione (32 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

C) PATRIMONIO (52 ore)

M5. I prodotti finanziari di base (12 ore)

1. Introduzione ai prodotti finanziari
2. Le diverse tipologie e le caratteristiche dei titoli di credito
3. Gli investimenti del mercato monetario
4. Le obbligazioni
 - 4.1. Le tipologie di obbligazioni
 - 4.2. Il calcolo del rendimento
 - 4.3. I concetti relativi alla valutazione delle obbligazioni (metodo del valore attuale)
 - 4.4. I rischi e le opportunità dell'investimento in obbligazioni
 - 4.5. La duration
5. Le azioni
 - 5.1. I diritti e doveri
 - 5.2. Le tecniche di valutazione delle azioni
 - 5.3. I rischi e le opportunità dell'investimento in azioni
6. Esercitazioni su casi pratici

M6. I fondi d'investimento (12 ore)

1. Introduzione ai fondi d'investimento, quadro legale, attori e processi
2. Vantaggi e svantaggi dei fondi di investimento
3. Il mercato dei fondi in Svizzera
4. I diversi tipi di fondi d'investimento
5. Fondi a gestione attiva e passiva
6. Altre tipologie di fondi d'investimento: gli hedge fund e gli ETF
7. I criteri di confronto, valutazione e scelta
8. Interpretazione degli indicatori chiave
9. Le differenze tra un fondo d'investimento e un prodotto strutturato
10. Esercitazioni su casi pratici

M7. I prodotti derivati e strutturati (8 ore)

1. Le operazioni a termine incondizionate e condizionate

- 1.1. Le opzioni
- 1.2. I futures
- 2. Le opzioni call e le opzioni put
- 3. Le strategie di base con le opzioni e rappresentazioni grafiche
- 4. Definizione e caratteristiche dei prodotti strutturati
- 5. Classificazione dei prodotti strutturati secondo l'Associazione Svizzera Prodotti Strutturati
- 5.1. I prodotti a partecipazione,
- 5.2. I prodotti ad ottimizzazione del rendimento
- 5.3. I prodotti a capitale protetto
- 6. Esempi di prospetti
- 7. Esercitazioni su casi pratici

M8. La consulenza agli investimenti (12 ore)

- 1. Introduzione alla consulenza finanziaria
 - 1.1. Gli obiettivi e le attività della consulenza
 - 1.2. Gli elementi psicologici nella scelta di un investimento
- 2. Servizi erogati dalla banca nell'ambito della gestione patrimoniale (obiettivi e gestione del portafoglio)
- 3. Il processo di consulenza e gestione del portafoglio
 - 3.1. L'analisi del profilo di rischio del cliente
 - 3.2. La differenza tra capacità e propensione al rischio di un investitore
 - 3.3. L'asset allocation
 - 3.4. Il monitoraggio del portafoglio
 - 3.5. I principi fondamentali di un investimento
 - 3.6. Il concetto di rischio e rendimento nei diversi tipi di investimento
 - 3.7. La diversificazione degli investimenti con i suoi limiti
- 4. L'analisi finanziaria
 - 4.1. L'analisi fondamentale
 - 4.2. L'analisi tecnica
 - 4.3. La teoria del portafoglio
- 5. Le differenze tra consulenza agli investimenti e gestione patrimoniale
- 6. La pianificazione finanziaria
- 7. Esercitazioni su casi pratici

M9. La fiscalità dei prodotti finanziari (8 ore)

1. Aspetti generali di imposizione del reddito proveniente da investimenti finanziari detenuti nella sostanza privata
2. Il trattamento fiscale e l'imposizione dei redditi negli investimenti finanziari
 - 2.1. Il trattamento fiscale delle obbligazioni
 - 2.2. Il trattamento fiscale delle azioni
 - 2.3. Il trattamento fiscale degli strumenti finanziari derivati
 - 2.4. Il trattamento fiscale dei prodotti strutturati
 - 2.5. Il trattamento fiscale dei fondi d'investimento e degli ETF
 - 2.6. Risoluzione di casi pratici
3. L'imposta preventiva: struttura e modalità di funzionamento
4. Tasse di bollo (di emissione e di negoziazione)

D) PREVIDENZA (48 ore)

M10. Le assicurazioni sociali (12 ore)

1. Introduzione alle assicurazioni sociali (indicatori, abbreviazioni, glossario)
2. Il sistema dei 3 pilastri (contributi e prestazioni)
 - 2.1. Fondamenti e basi legali
 - 2.2. Panoramica delle assicurazioni sociali
 - 2.3. Panoramica delle assicurazioni private
 - 2.4. Le principali caratteristiche e differenze tra assicurazioni sociali e private
3. I principi generali dell'AVS/AI/LADI
4. I principi generali dell'assicurazione contro gli infortuni (contributi e prestazioni)
5. I principi generali delle assicurazioni malattia (contributi e prestazioni)
6. L'LPP
 - 6.1. Fondamenti, basi legali e organizzazione
 - 6.2. La cerchia di persone assicurate
 - 6.3. L'inizio e fine della protezione assicurativa
 - 6.4. Il finanziamento (primato delle prestazioni e dei contributi)
 - 6.5. La previdenza obbligatoria e sovraobbligatoria
 - 6.6. I presupposti del diritto
 - 6.7. L'entità delle prestazioni
 - 6.8. Il libero passaggio

6.9. La promozione della proprietà abitativa

6.10. Soluzioni assicurative per l'ammortamento indiretto di un prestito ipotecario

7. Case study

M11. La consulenza previdenziale (36 ore)

1. Introduzione alla consulenza previdenziale

2. Le assicurazioni sulla vita (contributi e prestazioni)

2.1. Fondamenti e basi legali

2.2. Finanziamento e prestazioni

2.3. Basi di calcolo

2.4. Riscatto, trasformazione o rinuncia

2.5. Partecipazione alle eccedenze, clausola beneficiaria

2.6. Privilegi di diritto successorio e di esecuzione e fallimento

3. La previdenza vincolata (3. Pilastro)

3.1. La differenza tra le forme assicurative 3a e 3b

4. La pianificazione e l'analisi previdenziale in relazione ai rischi

4.1. Il reddito necessario e lacune nella copertura assicurativa (malattia, infortunio e morte)

4.2. La valutazione e diritti alle prestazioni

4.3. Le misure e suggerimenti

4.4. Gli eventi avversi e relative ripercussioni finanziarie (persona assicurata, coniuge, concubino e discendenti)

5. La previdenza per la vecchiaia

5.1. La determinazione delle esigenze

5.2. La mentalità del cliente

5.3. Le fonti di reddito fisso nella vecchiaia (pensionamento anticipato e ordinario)

5.4. Le fonti di reddito alternative

6. La fiscalità previdenziale e dei prodotti assicurativi

6.1. Il trattamento fiscale del 2. Pilastro (dipendenti e indipendenti prestazioni all'estero)

6.2. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi 3a

6.2. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi 3b a premio unico, periodico, rischio e rendita

6.3. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi di rendita

7. Case study

E) ASSICURAZIONE (24 ore)

M12. Le assicurazioni private (24 ore)

1. Introduzione al settore assicurativo privato
2. Introduzione alle assicurazioni private (caratteristiche, classificazione, finanziamento, procedure di calcolo del premio, valore assicurato)
3. Le diverse tipologie di assicurazioni private e aziendali
 - 3.1. Le assicurazioni mobilia domestica
 - 3.2. Le assicurazioni oggetti di valore
 - 3.3. Le assicurazioni stabili e costruzioni
 - 3.4. Le assicurazioni imprese (per PMI)
 - 3.5. Le assicurazioni tecniche
 - 3.6. Le assicurazioni veicoli a motore e in generale in ambito trasporti
 - 3.7. Le assicurazioni di responsabilità civile: per privati, per costruzioni, dell'impresa e professionale
 - 3.8. Le assicurazioni di protezione giuridica (per private e aziende)
4. Il ruolo e la funzione dell'intermediario assicurativo
5. Case study

PREPARAZIONE ALL'ESAME (60 ore)

1. Ripetizione parte A: Fiscalità e diritto
2. Ripetizione parte B: Immobile
3. Ripetizione parte C: Patrimonio
4. Ripetizione parte D: Previdenza e Assicurazione

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**)
- Consulente alla clientela privata (**PK**)
- Certified Corporate Banker (**CcoB**)
- Consulente alla clientela PMI (**KMU**)

240 ore (competenze tecniche e comportamentali)

Interventi

DOCENTI:

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

Helen Tschümperlin Moggi: CFA, Consulente scientifico Area Banking & Finance, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Arno Alessandro Edera: Pianificatore finanziario, Consulente finanziario diplomato IAF, Intermediario finanziario AFA, Raiffeisen Svizzera

Paolo Giuliani: Dipl. Fed. Ass. Private, Responsabile di Settore, AXA Winterthur Assicurazioni, Lugano

Silvia Schönenberger: Dipl. Fed. SSS in Economia Bancaria, Responsabile di Settore, Credit Suisse, Chiasso

Andrea Tamagni: Specialista clientela aziendale, Perito federale in assicurazioni private, Assidu SA, Lugano

Ezio Celestini: Sales promoter, Vaudouise Assicurazioni, Lugano

Tania Naef: Avv., Studio legale Bernasconi Martinelli Alippi & Partners, Lugano

Esami

Il percorso formativo prepara i partecipanti all'esame per l'ottenimento del "Diploma di consulente finanziario IAF". Le sessioni d'esame (scritti e orali) avranno luogo durante il mese di novembre 2025, e sono regolate e gestite dall'IAF.

- [Esami](#)

- [Regolamenti vari](#)

Nella quota non sono compresi: l'iscrizione agli esami, le letture specializzate con i mezzi ausiliari ufficiali dell'elenco IAF (leggi e calcolatrice)

Contatto

Stefania Orlandino

sorlandino@csvn.ch

091 961 65 53

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati