

Consulente Retail Banking Certificato: clientela individuale (SAQ - ISO 17024)

Periodo del corso	Dal 5 settembre al 5 dicembre 2025
Durata	48 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	VII Edizione
Livello	Intermedio
Termine iscrizioni	16/05/2025

Data ultimo aggiornamento: 13/11/2024

Con il termine “retail banking” si indicano generalmente tutte le operazioni bancarie compiute con una vasta clientela individuale attraverso una gamma di prodotti standard e facilmente comprensibili. Il consulente alla clientela individuale si rivolge a persone con un patrimonio netto non superiore a un tetto massimo che, a seconda della banca, può variare tra i CHF 250'000 ed i CHF 500'000. Tra le prestazioni fornite vi sono la tenuta dei conti, il traffico dei pagamenti, la distribuzione di carte di credito, l'offerta di prodotti d'investimento standardizzati e soprattutto la consulenza in ambito ipotecario e previdenziale. Questa figura professionale negli ultimi anni ha riguadagnato di importanza grazie agli effetti della recente crisi finanziaria che ha obbligato le banche a riposizionarsi con maggiore incisività sul mercato locale, a tale proposito a questo profilo professionale è richiesto sempre maggiore indipendenza, competenza e professionalità nel soddisfare le diverse necessità del proprio cliente. Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, va in questa direzione e permette in particolar modo di preparare il candidato a sostenere l'esame, scritto e orale, per la certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), riconosciuta dalla Confederazione tramite la Segreteria di Stato dell'Economia (SECO). Questa certificazione porta all'ottenimento del titolo di “Consulente alla clientela individuale certificato/a”. Ulteriori informazioni sono disponibili alla seguente pagina Benchmark nel settore bancario: SAQ Swiss Association for Quality

Obiettivi del corso

Al termine della formazione il partecipante:

- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di investimento identificando le opportunità di rendimento, i potenziali rischi nonché i possibili ambiti di applicazione;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di credito identificandone le caratteristiche, i potenziali rischi e le tecniche di valutazione, in particolare nel campo ipotecario;
- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alla consulenza in ambito previdenziale con particolare attenzione alle necessità finanziarie di un cliente privato.

Le ragioni per iscriverti

- Potrai distinguerti dai tuoi competitor per unicità e professionalità;
- Otterrai la certificazione professionale SAQ;
- Godrai delle competenze necessarie per poter seguire il tuo cliente durante l'iter di consulenza.

Spesso è difficile dimostrare di saper fare bene il proprio lavoro distinguendosi dai molti concorrenti, con una conseguente fatica a guadagnare la fiducia dei propri clienti. La certificazione professionale SAQ dà la possibilità di rimarcare il possesso di tutti i requisiti e le conoscenze necessarie per poter seguire il proprio cliente durante tutte le delicate fasi della consulenza

Il corso si rivolge a

Consulenza clientela retail banking

Tematiche trattate

Crediti, Diritto e fiscalità, Governance / Risk / Compliance, Operazioni bancarie, Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

CHF 6170

Programma

Il percorso formativo è suddiviso in 5 workshop e un sales training per complessive 48 ore distribuite su un periodo di 3 mesi.

La formazione si caratterizza per una metodologia didattica che alterna momenti di self-study a sessioni in aula.

I partecipanti ricevono in anticipo alcune pubblicazioni che consentono di accelerare il processo di apprendimento riducendo al minimo l'assenza dal lavoro. Tale documentazione è un'esclusiva del Centro Studi Villa Negroni riservata agli iscritti del corso.

In aula le lezioni saranno caratterizzate da un taglio pratico che privilegerà alcuni brevi

approfondimenti teorici ma soprattutto alcune esercitazioni; verrà inoltre distribuita un'ulteriore documentazione di supporto sottoforma di slide.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche

1° workshop "Strategia, prestazioni di base, gestione dei rischi, legal e compliance" (1 giorno):

1. Introduzione al mondo bancario e strategia delle operazioni con la clientela privata
2. Gestione dei colloqui con i clienti
3. Sistemi e prodotti di pagamento (compreso l'E-banking)
4. Normative in ambito Risk, Legal e Compliance
5. Gestione dei rischi e cross border banking

2° workshop "Investimenti" (1 giorno):

1. Aspetti fondamentali nelle operazioni finanziarie
2. Depositi bancari e vincolati, obbligazioni di cassa e fondi d'investimento
3. Consulenza agli investimenti e gestione patrimoniale (il mandato di gestione patrimoniale)
4. Investimenti sul mercato monetario, forex, metalli preziosi, obbligazionari e azionari
5. I prodotti derivati e strutturati (nozione di base)

3° workshop "Finanziamenti" (1 giorno):

1. La proprietà abitativa e la sua valutazione
2. I diritti di pegno immobiliare legali e contrattuali
3. La costruzione, l'acquisto e il finanziamento della proprietà abitativa

4° workshop "Previdenza" (1 giorno):

1. Panoramica sul sistema previdenziale svizzero
2. Il sistema dei 3 pilastri (focus su persone assicurate, prestazioni e contributi)
3. L'assicurazione infortuni (LAINF)

5° workshop "Diritto matrimoniale e successorio, vigilanza e contrattualistica bancaria, ripetizione generale e simulazione esame scritto" (1 giorno):

1. Il diritto matrimoniale e successorio (nozioni di base)
2. Ripetizione generale e simulazione d'esame scritto

Sales training (due mezze giornate):

1. prima mezza giornata tutti i partecipanti in plenum per la presentazione dei criteri dell'esame orale
2. seconda mezza giornata a gruppi di 3 partecipanti alla volta per le simulazioni individuali

Interventi

DOCENTI:

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

Helen Tschümperlin Moggi: CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Andrea Sperolini: Dipl. Federale in Assicurazioni, Senior Staff, SalesAcademy, ZURICH Assicurazioni, Lugano/Bellinzona Formatore

Luca Romeo Bernasconi: Avvocato, Senior Partner, Klein Avvocati, Lugano

Esami

Dopo le prime cinque giornate di formazione (5 workshop) è previsto un esame scritto, in formato multiple choice, della durata di 150 minuti. Alla fine dell'intero percorso è previsto un esame orale, concernente la simulazione di un colloquio con un cliente, della durata complessiva di 60 minuti. I due esami, se superati, portano all'ottenimento della certificazione edita dalla Swiss Association for Quality (SAQ), tramite Bankenberatungszentrum/bbz, riconosciuta dal Servizio d'accreditamento svizzero (SAS) della Segreteria di Stato dell'Economia (SECO), secondo le norme ISO 17024, che permette ai candidati di conseguire il titolo di "Consulente alla clientela individuale certificato/a".

L'ammissione agli esami di certificazione è possibile se il candidato, tramite la sottoscrizione di una [dichiarazione da parte del datore di lavoro](#), da compilare non prima di due mesi dallo svolgimento dell'esame orale, conferma di essere attivo professionalmente in un istituto finanziario e dispone di un proprio portafoglio clienti oppure, in qualità di specialista interno o agente indipendente, è coinvolto in maniera attiva nella gestione della clientela oggetto della certificazione. Maggiori informazioni sono disponibili nel [regolamento d'esame](#).

La certificazione è valida 3 anni con possibilità, scaduto il termine, di ricertificarsi.

Contatto

Stefania Orlandino

sorlandino@csvn.ch

091 961 65 53

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati