

Sfide e nuove tendenze nel Wealth Management

Periodo del corso	4 giugno 2025, 13.30 - 17.00
Durata	4 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	VIII Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	23/05/2025

Data ultimo aggiornamento: 12/01/2026



Accreditato da:



Di fronte a trasformazioni significative nelle relazioni con i clienti, alla mobilità dei patrimoni, all'evoluzione della concorrenza e alla crescente pressione per migliorare i risultati finanziari, il settore del wealth management si interroga su una domanda cruciale: come ottenere un vantaggio competitivo sostenibile in termini di crescita e redditività?

In questo contesto è fondamentale per i professionisti rimanere aggiornati per cogliere le opportunità che si presentano e guidare il cambiamento con consapevolezza e competenza.

Quali sono i trend emergenti? Come ripensare i modelli di business per rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti, inclusi quelli della nuova generazione?

Questo workshop nasce con l'obiettivo di offrire spunti, riflessioni e approfondimenti su questi aspetti, illustrandone l'impatto e il valore strategico per il settore.

Obiettivi del corso

Al termine del workshop il partecipante è in grado di:

- riconoscere i trend di mercato nel settore del Wealth Management
- analizzare l'offerta di servizi nel settore del Wealth Management
- ridefinire il proprio ruolo di Relationship Manager in vari scenari di modelli di business

Il corso si rivolge a

Tematiche trattate

Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

CHF 480

Programma

1. Mercato internazionale, mercato svizzero e mercato italiano
2. Partecipanti al mercato e value proposition
3. Offerta differenziata per segmenti di clientela e canali di distribuzione
4. Trends in atto
5. Corporate Governance e sostenibilità
6. Ridefinizione del modello di business
7. Competenze e ruolo del Relationship Manager

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**)
- 4 ore** (competenze tecniche)

Interventi

DOCENTI:

Giovanni Vergani: Dr., Docente presso la Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana, e

presso il Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Direttore di Addwise SA, Lugano

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 961 65 20

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati