

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	14/05/2025

Data ultimo aggiornamento: 17/12/2024



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

Asset e Portfolio management

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulenza clientela retail banking

Consulenza clientela Wealth Management

Consulente finanziario

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Gestore patrimoniale

Investment Specialist

Trustee

Wealth and Tax Planning Advisory

Tematiche trattate

Asset & Wealth Management, Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

~~CHF 480~~ CHF 408 (Early Booking valido fino al 18/04/2025)

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