

Wealth Management: identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente

Periodo del corso	dal 16 giugno al 24 giugno 2025
Durata	12 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	VIII Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	27/05/2025

Data ultimo aggiornamento: 08/05/2025



Accreditato da:



La legge sui servizi finanziari, in linea con il contesto normativo di MiFID II a livello europeo, ha cambiato profondamente il processo di consulenza. Partendo dall'identificazione delle esigenze finanziarie del cliente, che sempre più devono integrare richieste anche in ambito di sostenibilità ambientale e sociale, il consulente deve essere in grado di proporre dei prodotti e delle soluzioni coerenti con il relativo profilo di rischio.

Ma quali sono gli obblighi normativi? E come si possono "trasformare" dei puri obblighi legali in opportunità di business? Inoltre come deve essere gestita l'emotività del cliente, per portare a scelte più consapevoli e razionali? A queste domande il seminario dà una risposta fornendo inizialmente una visione del quadro legale, per poi approfondire il processo di consulenza in tutte le sue fasi tenendo conto degli importanti contributi forniti dalla finanza comportamentale.

Obiettivi del corso

Al termine del seminario il partecipante è in grado di:

- adottare un processo strutturato alla consulenza
- rispettare il perimetro normativo
- gestire con maggiore consapevolezza gli aspetti emotivi del cliente

Le ragioni per iscriverti

Acquisisci il quadro legale e le diverse fasi in cui si articola il processo di consulenza Wealth Management alla luce dei contributi forniti dalla finanza comportamentale.

Il corso si rivolge a

Asset e Portfolio management

Consulente alla clientela affluent SAQ
Consulente alla clientela individuale SAQ
Consulenza clientela Wealth Management
Consulente alla clientela privata SAQ
Consulente finanziario
Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ
Gestore patrimoniale
Investment Specialist
Trustee
Wealth and Tax Planning Advisory

Tematiche trattate

Comunicazione e marketing, Diritto e fiscalità, Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

CHF 1440

Periodo

16/06/2025, 13.30 - 18.30

24/06/2025, 13.30 - 18.30

Programma

1. Il quadro regolamentare applicabile al settore finanziario
2. Execution only, consulenza e gestione patrimoniale
3. La legge sui servizi finanziari
4. Temi scelti di normativa EU con un impatto sull'attività di prestazione di servizi finanziari in Svizzera

5. Profilo cliente: gli strumenti
6. Evoluzione del ruolo del consulente nel WM
7. Nuovi modelli di business e consulenza olistica
8. Le basi scientifiche della finanza comportamentale per la profilazione dei clienti
9. Come affrontare le sfide attuali della gestione patrimoniale
10. Esempio di processo di wealth management strutturato basato sulla finanza comportamentale

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**)

12 ore (competenze tecniche e comportamentali)

Interventi

DOCENTI:

Paola Franzetti: Avv., EMBA, già Responsabile Area Giuridica, Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Independent Legal Consultant, Founding Partner di 2Comply Sagl, Lugano

Ivan Curcio: Vicedirettore Generale e Responsabile della divisione Private Banking, Cornèr Banca SA, Lugano

Enrico De Giorgi: Professore in Matematica, School of Economics and Political Science, Università di San Gallo, San Gallo

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 961 65 20

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati