

# **Sfide e nuove tendenze nel Wealth Management**

Periodo del corso	27 maggio 2026, 13.30 - 17.00
Durata	4 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	IX Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	06/05/2026

Data ultimo aggiornamento: 22/01/2026



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 corso 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 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

Consulente alla clientela affluent SAQ

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management

Consulenza Retail Banking

## Tematiche trattate

Banking & Finance

### Costi

CHF 480 CHF 408 (Early Booking valido fino al 10/04/2026)

## 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:

**Roberto Mastromarchi:** Vice Presidente della Direzione Generale, Responsabile Divisione Fronte, Banca Popolare di Sondrio (SUISSE) SA, Lugano

## Contatto

Nicola Donadio

[ndonadio@csvn.ch](mailto:ndonadio@csvn.ch)

091 961 65 20

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati