

Wealth Management: identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente

| | |
|--------------------|---------------------------------|
| Periodo del corso | dal 17 giugno al 24 giugno 2026 |
| Durata | 12 Ore |
| Erogazione | In aula |
| Edizione | IX Edizione |
| Livello | Avanzato |
| Termine iscrizioni | 27/05/2026 |

Data ultimo aggiornamento: 22/01/2026



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

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulente alla clientela individuale SAQ

Consulente alla clientela privata SAQ

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management

Consulenza Wealth Management

Tematiche trattate

Banking & Finance, Legal & Tax

Costi

~~CHF 1440~~ CHF 1224 (Early Booking valido fino al 30/04/2026)

Periodo

17/06/2026, 13.30 - 18.30

24/06/2026, 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: Avvocato, Senior Legal Counsel, Banca Popolare di Sondrio (SUISSE) SA, 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