

Real Estate Wealth Management

| | |
|--------------------|-------------------------------|
| Periodo del corso | 20 gennaio 2027, 8.30 - 17.00 |
| Durata | 8 Ore |
| Erogazione | In aula |
| Edizione | IX Edizione |
| Livello | Avanzato |
| Termine iscrizioni | 18/12/2026 |

Data ultimo aggiornamento: 22/01/2026



Accreditato da:





Il corso si pone l'obiettivo di supportare i consulenti nell'accrescimento delle proprie competenze nell'ambito della consulenza immobiliare e della creazione di valore attraverso la finanziarizzazione della ricchezza immobiliare della propria clientela.

Si passeranno in rassegna le tecniche utilizzabili per la valutazione della componente immobiliare del patrimonio del cliente, le caratteristiche peculiari dei mercati immobiliari in un'ottica cross-border e le tecniche di previsione dei cicli. Inoltre si tratteranno il corretto inserimento dell'investimento immobiliare nel portafoglio del cliente, le tecniche a disposizione del Wealth Manager per "finanziarizzare" il patrimonio immobiliare della clientela esistente e le regole per l'utilizzo della leva immobiliare per acquisire clientela prospettica.

Obiettivi del corso

Al termine del seminario il partecipante è in grado di:

- dialogare e indirizzare il proprio cliente su tematiche relative ai mercati e agli investimenti immobiliari
- utilizzare strumenti di valorizzazione del patrimonio immobiliare
- fornire assistenza strategica alla clientela che intende acquisire un bene immobile con finalità di investimento

Le ragioni per iscriverti

Aumenta gli asset gestiti facendo leva sul patrimonio immobiliare del cliente.

Il corso si rivolge a

Consulente alla clientela affluent SAQ

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Fiduciari

Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management

Consulenza Retail Banking

Consulenza Wealth Management

Tematiche trattate

Banking & Finance

Costi

~~CHF 960~~ CHF 816 (Early Booking valido fino al 20/11/2026)

Programma

1. Caratteristiche dell'investimento immobiliare
2. Principali metodi di valutazione dell'investimento immobiliare
3. Rendimento e rischio di un investimento immobiliare
4. Investimenti immobiliari in un contesto di portafoglio
5. Sostenibilità e investimenti immobiliari
6. Le leve del Wealth Management per la creazione di valore dal portafoglio immobiliare della clientela: comunicazione e competenze di base
7. Strategie di ottimizzazione e valorizzazione del patrimonio immobiliare esistente
8. Assistenza all'acquisizione e alla dismissione di beni immobili
9. Strategie di continuità generazionale in ambito immobiliare - la Matrice REWM
10. Discussione di casi pratici

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**)

8 ore (competenze tecniche)

Interventi

DOCENTI:

Ezio Bruna: Founder EB CAPITAL | Real Estate Wealth Management®, Milano, Professore in tematiche di Finanza Immobiliare c/o il Politecnico di Torino e l'Università Cattolica di Piacenza

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 961 65 20