

Consulenza strategica e finanza straordinaria per l'imprenditore

Strumenti e opportunità per il consulente finanziario

| | |
|--------------------|--------------------------|
| Periodo del corso | Dal 7 al 14 ottobre 2026 |
| Durata | 12 Ore |
| Erogazione | In aula |
| Edizione | I Edizione |
| Livello | Avanzato |
| Termine iscrizioni | 04/09/2026 |

Data ultimo aggiornamento: 04/05/2026





Questo corso è pensato per relationship manager che operano con clienti imprenditori e che desiderano rafforzare una consulenza in grado di integrare visione strategica, conoscenze finanziarie e comprensione delle dinamiche aziendali.

Attraverso l'analisi del ciclo di vita dell'impresa, dei fattori di vantaggio competitivo e delle principali operazioni di finanza straordinaria, il partecipante acquisisce strumenti concreti per interpretare le esigenze dell'imprenditore e proporre soluzioni finanziarie ad alto valore aggiunto, rafforzando così il ruolo di partner strategico di lungo periodo.

La formazione è un modulo del percorso "[Wealth Management for Entrepreneurs](#)".

Obiettivi del corso

Al termine del corso il partecipante è in grado di:

- comprendere le logiche strategiche e finanziarie che guidano l'evoluzione dell'azienda nelle diverse fasi del suo ciclo di vita
- analizzare in modo strutturato i bisogni dell'imprenditore, integrando dimensione privata, familiare e aziendale
- valutare le principali operazioni di finanza straordinaria e il loro impatto sulla creazione e tutela della ricchezza
- proporre soluzioni finanziarie coerenti con gli obiettivi strategici dell'imprenditore

Le ragioni per iscriverti

Rafforza la tua consulenza per integrare visione strategica, conoscenze finanziarie e comprensione delle dinamiche aziendali!

Il corso si rivolge a

Certified Corporate Banker CCoB SAQ

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulente alla clientela PMI SAQ

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Consulenza Corporate Banking

Gestione patrimoniale, Trustee & Asset management

Consulenza Wealth Management

Tematiche trattate

Banking & Finance, Human skills

Costi

~~CHF 1080~~ CHF 924 (Early Booking valido fino al 07/08/2026)

Periodo

7/10/2026, 13.30 - 17.00

14/10/2026, 8.30 - 17.00

Programma

1. Consulenza strategica per clienti imprenditori (4 ore)
 - 1.1. Definizione degli obiettivi strategici e il ruolo del consulente finanziario
 - 1.2. Tipologie di vantaggio competitivo
 - 1.3. Il ciclo di vita dell'azienda
 - 1.4. Le implicazioni finanziarie e strategiche in ciascuna fase

1.5. Come leggere i segnali di cambiamento per proporre soluzioni finanziarie adeguate

2. Finanza straordinaria: strategie e opportunità per i consulenti finanziari (8 ore)

2.1. Gestione del patrimonio e creazione di ricchezza

2.2. Principali operazioni di finanza straordinaria riguardanti l'azienda

2.3. Principali metodologie di valutazione utilizzate nelle operazioni di finanza straordinaria

2.4. Pianificazione e gestione della successione nelle famiglie imprenditoriali

2.5. Liquidity events e caso pratico

2.6. Come cogliere le opportunità per proporre soluzioni finanziarie adeguate

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**)
- Certified Corporate Banker (**CcoB**)
- Consulente alla clientela PMI (**KMU**)

12 ore (competenze tecniche e comportamentali)

Interventi

DOCENTI:

Gianluca Pallini: Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Docente presso l'Università Cattolica e l'ESCP Europe, Professionista con focus su tematiche di Corporate Strategy, Corporate Finance e Family Business, Milano

Contatto

Nicola Donadio

ndonadio@csvn.ch

091 961 65 20

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati