

# CAS Wealth Management and Sustainability Programma

## Presentazione

Negli ultimi anni il settore del wealth management ha subito dei cambiamenti importanti, non solo in termini del quadro normativo e fiscale, ma anche per quanto riguarda l'emergere di nuovi trend, tra cui quello della finanza sostenibile. Anche gli ultimi sviluppi a livello informatico porteranno in breve alla nascita di nuovi modelli operativi di interazione con il cliente.

Nel contesto attuale emerge l'importanza che il professionista disponga delle competenze per analizzare la situazione d'insieme del cliente, non limitata alla pura gestione finanziaria, ma comprensiva anche delle tematiche di tipo aziendale e degli investimenti in strumenti alternativi nel rispetto della nuova normativa e considerando le nuove tendenze emerse dalla finanza comportamentale e dal settore fintech.

Un'altra tematica che i consulenti devono ormai conoscere sempre più in profondità è quella dedicata alla finanza sostenibile: un concetto molto ampio che integra nel processo decisionale finanziario criteri sociali, ambientali e di governance (ESG).

Solo in Svizzera, secondo un recente studio della Swiss Sustainable Finance, gli investimenti sostenibili ammontano a fine 2020 a 520,2 miliardi di franchi, con un aumento del 31% rispetto al 2019. È ormai innegabile che ci troviamo di fronte a un fenomeno che non è più di nicchia: i fondi sostenibili rappresentano ormai il 52% del mercato totale dei fondi svizzeri. I motivi che spiegano questa crescita sono molteplici: da un lato sempre più investitori vogliono investire in modo eticamente e socialmente più responsabile, dall'altro, numerosi studi attestano buone performance degli investimenti che tengono conto di criteri di sostenibilità.

Proprio per queste ragioni l'intero percorso formativo è stato rivisto in quest'ottica, includendo inoltre un modulo indipendente dedicato interamente alla finanza sostenibile (Fit for sustainable Finance).

Per fornire un concreto supporto agli operatori della piazza al fine di consolidare le suddette competenze, il Centro Studi Villa Negroni (CSVN) e la Facoltà di scienze economiche dell'Università della Svizzera italiana (USI), in base a un accordo di collaborazione di progettazione comune, propongono la quinta edizione di un percorso formativo diretto primariamente a consulenti wealth manager e a gestori patrimoniali attivi nel settore bancario o fiduciario.

Il superamento dell'esame finale permette di acquisire la Certificazione CAS e i rispettivi crediti formativi di livello accademico: 10 ECTS (1 credito ECTS corrisponde a circa 25-30 ore di lavoro). Al fine di integrare i temi affrontati in alcuni moduli, ai partecipanti saranno di volta in volta segnalati altri corsi del CSVN riguardanti aspetti giuridico/fiscali pertinenti e frequentabili a tariffe agevolate. La maggior parte dei moduli del CAS Wealth Management sono riconosciuti per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ). Il CAS Wealth Management è una formazione accreditata da VSV I ASG e riconosciuta nell'ambito delle STEP Member's CPD (Continuing Professional Development) obligations per alcuni moduli scelti. Il percorso formativo è stato inoltre inserito dall'ufficio di registrazione del Registro Svizzero dei Consulenti alla clientela della BX Swiss **nell'elenco delle formazioni idonee a fornire le competenze comportamentali necessarie per l'iscrizione a tale registro.**

A titolo propedeutico e incluso nella quota di partecipazione, i partecipanti possono accedere liberamente a una formazione e-learning su temi scelti di statistica finanziaria.

# CAS Wealth Management and Sustainability Programma

## Obiettivi

Al termine del percorso il partecipante:

- è informato sui trend di mercato, anche a livello tecnologico, e ha affinato le proprie competenze imprenditoriali di acquisizione e fidelizzazione del cliente;
- è in grado, tenendo conto dei nuovi vincoli normativi, di offrire servizi di investimento finanziario, allineati al profilo di rischio del cliente e alle sue esigenze, includendo prodotti finanziari tradizionali, derivati e alternativi;
- ha appreso il quadro regolamentare, il processo di vendita, le opportunità e i principi di valutazione degli investimenti sostenibili;
- è consapevole delle particolarità che caratterizzano il cliente imprenditore, proponendo una consulenza adeguata e tenendo conto anche delle opportunità a livello aziendale.

## Consiglio di Direzione

### Rappresentanti USI:

- Alberto Plazzi, Professore ordinario di Finanza, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano
- Eric Nowak, Professore ordinario di Financial Management e Accounting, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana, Lugano

### Rappresentanti CSVN:

- Tamara Erez, Avv., Direttrice, Centro Studi Villa Negroni, Vezia
- Helen Tschümperlin Moggi, CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia
- Nicola Donadio, Project Manager, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

### Direttori della formazione:

- Alberto Plazzi, Professore ordinario di Finanza, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano
- Helen Tschümperlin Moggi, CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

## Destinatari

- Consulenti clientela Wealth management
- Gestori patrimoniali
- Asset e Portfolio Management, Investment Specialist
- Trustee
- Wealth e Tax Planning Advisory

attivi in banche, società di gestione e family office.

# CAS Wealth Management and Sustainability Programma

## Contenuti

Il percorso formativo è composto da 13 moduli per complessive 112 ore (di cui 4 self-study) articolate nell'arco di sette mesi.

In uno spirito di massima flessibilità e per permettere ai fruitori di scegliere le tematiche da approfondire in funzione delle proprie esigenze, è data anche la possibilità di seguire uno o più moduli a scelta.

M0 Fondamenti di finanza sostenibile (Modulo propedeutico, 4 ore ca., self-study)

1. Cosa si intende per finanza sostenibile?
2. Una breve storia degli investimenti sostenibili
3. Da shareholder a stakeholder
4. Standard e norme
5. Dichiarazione UNEP degli istituti finanziari
6. Principi d'investimento responsabili (PRI)
7. Gli Equator Principles
8. La sostenibilità nelle operazioni a livello creditizie e nel finanziamento di progetti
9. I microcrediti
10. Reporting relativo agli indicatori di sostenibilità

M1. Il mercato del wealth management (4 ore)

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

M2. Argomentare e negoziare nel wealth management (8 ore)

1. Come ascoltare e interpretare le esigenze del cliente, anche in tematiche di sostenibilità sociale ed ambientale
2. Dall'identificazione di un bisogno alla generazione di un'opportunità di business
3. Come aumentare la fidelizzazione con i clienti
4. Diverse modalità di comunicazione interpersonale
5. Superamento delle dinamiche conflittuali
6. Ricerca del vantaggio comune durante l'attività di negoziazione
7. Simulazioni di colloqui

M3. Identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente (12 ore)

1. Perimetro normativo svizzero ed europeo di riferimento per il consulente wealth management
2. Le diverse fasi di un processo di consulenza strutturata
3. Preferenze della clientela a livello di tematiche ESG
4. Definizione del profilo del cliente: mero obbligo normativo o opportunità per il consulente?
5. Elementi chiave per una valutazione globale delle esigenze finanziarie attuali e future del cliente
6. Consulenza olistica: passaggio da consulente agli investimenti a wealth manager
7. Come cambia la figura del consulente alla luce dei cambiamenti in atto
8. Impatto degli aspetti emozionali nell'ambito delle scelte finanziarie (finanza comportamentale)
9. Modelli comportamentali che includono aspetti sociali e morali
10. Discussione di casi pratici

## CAS Wealth Management and Sustainability Programma

### M4. Family office e Strategic Asset Allocation (8 ore)

1. Family office: ruolo e servizi offerti
2. Aspetti di pricing
3. Sfide all'esistenza del family business
4. Family governance
5. Ruolo del wealth manager
6. Strategical Asset Allocation in base al budget di rischio
7. Impatto della sostenibilità a livello delle strategie di investimento
8. Strategie diversificate, premi di rischi indipendenti e quota negoziabile all'interno del portafoglio
9. Tactical Asset Allocation
10. Selezioni titoli bottom-up
11. Performance contribution e attribution
12. Implementazione della strategia d'investimento
13. Esempi di strategie e implementazione di portafogli diversificati di clienti istituzionali

### M5 Fit for sustainable finance (12 ore)

1. Contesto regolamentare europeo e svizzero
2. Il mercato degli investimenti sostenibili: performance e volatilità storiche
3. Introduzione alle diverse strategie di investimento
4. Simulazione di politiche ambientali (caso pratico)
5. Impact Investing, Microfinanza, green Bonds, Integrazione ESG
6. Indicatori di performance e di rischio
7. Selezione di titoli ESG (caso pratico)
8. Valutazione della sostenibilità di un portafoglio e proposte di modifica
9. Engagement con il cliente
10. Due diligence qualitativa e quantitativa
11. Ruolo delle verifiche da parte di terzi

### M6. Opzioni e prodotti strutturati nella gestione patrimoniale (12 ore)

1. Introduzione alle opzioni e ai prodotti strutturati
2. Le diverse categorie dei prodotti strutturati (profili di rischio e rendimento)
3. Scomposizione di un prodotto strutturato nelle sue componenti (esempi)
4. Criteri per valutare la sostenibilità di un prodotto strutturato
5. Strategie di gestione con uso sistematico di protezioni mediante opzioni
6. Vendita di opzioni per ottimizzare la gestione del portafoglio
7. Scelta del prodotto adatto alle esigenze del cliente
8. Rischi e opportunità connessi ai prodotti strutturati
9. Discussione di casi pratici

### M7. Implementazione del portafoglio (8 ore)

1. Scelta della strategia di investimento adeguata alle diverse esigenze e al profilo di rischio del cliente
2. Utilizzo del credito Lombard nel wealth management: vantaggi e rischi
3. Implementazione del portafoglio: gestioni attive e passive di portafoglio
4. Come adattare l'ottimizzazione e la costruzione del portafoglio considerando i rating ESG
5. Monitoraggio del portafoglio (indicatori di rischio e rendimento) e discussione di eventuali misure correttive
6. Criteri ESG nell'implementazione di portafoglio
7. Discussione di casi pratici

## CAS Wealth Management and Sustainability Programma

### M8. Investimenti in fondi alternativi e private equity in un'ottica di portafoglio (12 ore)

1. Caratteristiche generali e sviluppo dell'industria degli hedge funds
2. Analisi delle principali strategie di hedge funds
3. Hedge funds e fattori di investimento ESG
4. Investimento in fondi hedge in un'ottica di portafoglio
5. Fondi UCITS
6. Introduzione al private equity e alle sue varie forme
7. Analisi delle principali strategie di investimento nel private equity
8. Integrazione dei principi ESG negli investimenti in private equity
9. Processo di investimento, gestione e disinvestimento
10. Indicatori di performance e rischio
11. Forme non tradizionali di investimento in fixed income: high yield bonds and loans, subordinated and convertible bonds, MBS...
12. Fixed income e sostenibilità
13. Discussione di casi pratici

### M9. Real estate wealth management (8 ore)

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 ed 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

### M10. Art wealth management (4 ore)

1. Il mercato dell'arte contemporanea e il collezionismo
2. L'investimento in arte: opportunità e rischi
3. I fondi che investono in arte
4. Opportunità per il consulente wealth management
5. Aspetti fiscali
6. Discussione di casi pratici

### M11. Consulenza olistica a UHNWI nel wealth management (16 ore)

1. La catena del valore per il provider e per il cliente
2. Ruolo del consulente e degli specialisti interni e/o esterni
3. L'offerta del wealth management: wealth governance, successione e strutturazione del patrimonio
4. Learning and Exchange
5. UHNWI Financing: il credito lombard: cenni teorici e case study
6. Considerazioni di sostenibilità nella concessione di crediti
7. Nozioni di base di trade finance e ship financing
8. Wealth management per imprenditori
9. Principali esigenze dell'azienda e della famiglia
10. L'approccio e la gestione del cliente imprenditore
11. Processo di vendita di un'azienda: milestones e attori

## CAS Wealth Management and Sustainability Programma

12. Servizi di corporate finance e investment banking per gli imprenditori
13. Copertura dei rischi valutari a livello aziendale
14. Discussione di casi pratici

### M12. Impatto del Fintech nel wealth management (4 ore)

1. Introduzione al Fintech
2. Impatto della tecnologia nel wealth management
3. Nuovi processi e competenze
4. Nuove modalità di interazione con il cliente
5. Sostenibilità e Fintech
6. Opportunità
7. Simulazioni e casi pratici

Un puntuale e costante aggiornamento dei contenuti e dei singoli interventi è garantito in funzione delle evoluzioni in atto e delle novità che potrebbero subentrare prima o durante il corso.

### Docenti

- Silvia Badiali: Trustee & Director of Cultural Programme, The British-Italian Society, Londra
- Claudio Beretta: Head Intermediaries French – and Italian-speaking – Switzerland & Monaco, Banca Julius Bär & Co., Lugano
- 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
- Nicola Carcano: Ph.D., Responsabile Asset Management, Phosphor Asset Management SA, Lugano, Professore di Prodotti strutturati presso l'Università della Svizzera Italiana, Lugano
- Diego Cesarei: Business Process Architect at Avaloq Sourcing (Switzerland & Liechtenstein) SA, Chairman at Hyperion Decentralized Infrastructures SA, Vice-president at Swiss Association of Crypto Investors
- Antonio G. Costanzo: Ing., Formatore e consulente aziendale, Docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia
- Enrico De Giorgi: Professore in Matematica, School of Economics and Political Science, Università di San Gallo, San Gallo
- Paola Franzetti: Responsabile Area Diritto, Centro Studi Villa Negroni, Vezia
- Alfredo Fusetti: Partner PPCmetrics SA, Zurigo, Docente presso l'Università di Zurigo e l'Università della Svizzera italiana, Guest Lecturer presso l'Università La Sapienza, Roma
- Stefano Montobbio: Global Head of Investment Governance and ESG, EFG Asset Management, Lugano
- Giovanni Pagani: Partner e CIO del Gruppo Pagani, Lugano-Singapore
- 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
- Alberto Plazzi, Professore ordinario di Finanza, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano
- Severino Pugliesi: Amministratore Delegato, LAGOM Family Advisors SA, Lugano
- Carlo Raimondo: PhD, Docente, Facoltà di scienze della comunicazione, Università della Svizzera italiana, Lugano
- Nadir Rodoni: Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

## CAS Wealth Management and Sustainability Programma

- Adriano Alessio Sala: Avv., EMAMS, Studio legale e notarile Olgiati Ghiringhelli Sala, Lugano
- Helen Tschümperlin Moggi: CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia
- Giovanni Vergani: Dr., Docente presso la Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana e presso il Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Direttore Addwise SA, Lugano

### Contatti

**Nicola Donadio**

Centro Studi Villa Negroni

Villa Negroni

CH-6943 VEZIA

Tel. +4191 9616520

Fax. +4191 9674263

indirizzo e-mail: [ndonadio@csvn.ch](mailto:ndonadio@csvn.ch)