

# Consulenza olistica a UHNWI nel Wealth Management

Periodo del corso	Dal 22 al 29 novembre 2023
Durata	16 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	VI Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	08/11/2023

Data ultimo aggiornamento: 06/02/2023



Al fine di ottimizzare le opportunità derivanti dalla consulenza alla clientela appartenente al segmento “ultra high”, bisogna adottare un approccio olistico e integrato, inteso in diversi sensi. Oltre alla pura gestione finanziaria, bisogna tener conto delle tematiche legate alla wealth governance, alla successione e alla strutturazione del patrimonio, sia a livello individuale sia a livello familiare. Un altro aspetto da considerare è che spesso questa fascia di clientela ricorre alla “leva” per svolgere i propri investimenti; bisogna quindi analizzare gli aspetti legati sia agli attivi sia a quelli passivi del patrimonio finanziario. Un approccio olistico va adottato anche in presenza di un cliente-imprenditore, per il quale assume un’importanza critica non soltanto la soddisfazione delle esigenze individuali o familiari, ma anche di quelle legate all’azienda. Il modulo è riconosciuto per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ): 16 ore (competenze tecniche). Il modulo è altresì riconosciuto nell’ambito delle STEP Member’s CPD (Continuing Professional Development) obligations.

## **Obiettivi del corso**

Al termine del corso il partecipante ha compreso le modalità e le opportunità che possono derivare da una consulenza globale e integrata, considerando sia il patrimonio privato familiare sia quello aziendale.

## **Le ragioni per iscriverti**

Impara a offrire una consulenza integrata in funzione di tutte le esigenze del cliente.

## **Il corso si rivolge a**

Asset e Portfolio management

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulenza clientela Wealth Management

Consulente finanziario

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Gestore patrimoniale

Investment Specialist

Trustee

Wealth and Tax Planning Advisory

## Tematiche trattate

Asset and Wealth management, Leadership & Business Administration

## Costi

CHF ~~1920.00~~ CHF 1632 (Early Booking valido fino al 08/10/2023)

## Programma

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

## Interventi

DOCENTI:

**Giovanni Vergani:**

**Nadir Rodoni:** Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

**Helen Moggi:** CFA, Responsabile Area Finanza, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

**Gianluca Pallini:** Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Affiliate Professor, Finance and Management, ESCP Europe, Docente a contratto – Corporate Finance, Università Cattolica di Milano, GP Lambert – Presidente dell’Advisory Board

**Giordano Prina:** Ship finance relationship manager, Cornèr Banca SA, Lugano

## Esami

Nessun esame previsto per il corso.

## Contatto

Nicola Donadio

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

091 961 65 20