

# CAS Private Banking – Wealth Management Programma

## Presentazione

Negli ultimi anni il settore del private banking e del wealth management in generale ha subito dei cambiamenti importanti, non solo in termini del quadro normativo e fiscale, ma anche per quanto riguarda il processo di consulenza e la sofisticazione dei prodotti finanziari. Anche gli ultimi sviluppi a livello informatico porteranno alla nascita di nuovi modelli operativi di interazione con il cliente.

Nel contesto attuale emerge l'importanza che il consulente conosca la situazione d'insieme del cliente, non limitata alla pura gestione finanziaria, ma comprensiva anche delle tematiche di tipo immobiliare, legale e fiscale nel rispetto delle nuove tendenze emerse nel settore della finanza comportamentale.

In questo contesto e per fornire un concreto supporto agli operatori della piazza, il Centro di Studi Bancari e la Facoltà di scienze economiche dell'Università della Svizzera italiana (USI) hanno siglato un accordo di collaborazione per una progettazione comune di un nuovo percorso formativo diretto primariamente a private banker e wealth manager attivi nel settore bancario e fiduciario.

Il superamento dell'esame finale permette di acquisire una Certificazione CAS e i rispettivi crediti formativi (10 ECTS) di livello accademico. Il Certificato viene rilasciato dall'USI congiuntamente con il CSB.

## Obiettivi

Al termine del corso 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 private;
- è in grado, tenendo conto dei nuovi vincoli normativi e della variabile fiscale, di offrire servizi di investimento finanziario, allineati al profilo di rischio del cliente e alle sue esigenze, includendo prodotti finanziari tradizionali, derivati e alternativi;
- sa identificare aree di bisogno sul fronte successorio, previdenziale e immobiliare del cliente private coinvolgendo e interagendo con specialisti ove necessario;
- è consapevole delle particolarità che caratterizzano il cliente imprenditore proponendo una consulenza adeguata, tenendo conto anche delle opportunità a livello aziendale.

## Consiglio di Direzione

Rappresentanti USI:

- Giovanni Barone Adesi, Direttore dell'Istituto di Finanza e Professore ordinario, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera Italiana, Lugano
- Eric Novak, Professore ordinario, Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana, Lugano
- Alberto Plazzi, Professore assistente, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano



# CAS Private Banking – Wealth Management Programma

## Rappresentati CSB:

- René Chopard, Dr., Direttore, Centro di Studi Bancari, Vezia
- Helen Tschümperlin Moggi, CFA, Responsabile Area Banking and Finance, Centro di Studi Bancari, Vezia
- Andrea Inghirami, Project Manager, Centro di Studi Bancari, Vezia

## Direttori della formazione:

- Alberto Plazzi, Professore assistente, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano
- Helen Tschümperlin Moggi, CFA, Responsabile Area Banking and Finance, Centro di Studi Bancari, Vezia

## Destinatari

- Consulenti private banking / Wealth manager
- Fiduciari finanziari
- Gestori patrimoniali indipendenti

Attivi in banche, in società di gestione, family office.

## Contenuti

Il percorso formativo è composto da 12 corsi per complessive 100 ore durante un periodo di cinque mesi.

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

### C1. Il mercato del private banking e del wealth management (4 ore)

1. Mercato internazionale e mercato svizzero
2. Partecipanti al mercato e value proposition
3. Offerta differenziata per segmenti di clientela e canali di distribuzione
4. Trends in atto
5. Redefinizione del modello di business
6. Competenze e ruolo del relationship manager

### C2. Argomentare e negoziare nel wealth management (8 ore)

1. Come ascoltare e interpretare le esigenze del cliente
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



# CAS Private Banking – Wealth Management

## Programma

### C3. Identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente (12 ore)

1. Perimetro normativo svizzero ed europeo di riferimento per il consulente private banking
2. Le diverse fasi di un processo di consulenza strutturata
3. Definizione del profilo del cliente: mero obbligo normativo o opportunità per il consulente?
4. Elementi chiave per una valutazione globale delle esigenze finanziarie attuali e future del cliente
5. 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. Discussione di casi pratici

### C4. Investimenti sostenibili e impact investing nel private banking (4 ore)

1. Il mercato degli investimenti sostenibili e impact investing: storia, dimensione e tassi di crescita
2. Etica e materialità: quale relazione?
3. Diverse strategie d'investimento
4. Criteri ambientali, sociali e di governance per la selezione degli investimenti (ESG)
5. Performance e volatilità storiche
6. Impact investing
7. Opportunità per il private banking
8. Discussione di casi pratici

### C5. 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. Strategie di gestione con uso sistematico di protezioni mediante opzioni
5. Vendita di opzioni per ottimizzare la gestione del portafoglio
6. Scelta del prodotto adatto alle esigenze del cliente
7. Rischi e opportunità connessi ai prodotti strutturati
8. Discussione di casi pratici

### C6. 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. 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. Investimento in private equity in un'ottica di portafoglio
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. Discussione di casi pratici

# CAS Private Banking – Wealth Management

## Programma

### C7. 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 private banking: vantaggi e rischi
3. Implementazione del portafoglio: gestioni attive e passive di portafoglio
4. Monitoraggio del portafoglio (indicatori di rischio e rendimento) e discussione di eventuali misure correttive
5. Discussione di casi pratici

### C8. 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 private banking
5. Discussione di casi pratici

### C9. 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. Le "leve" del private banking per la creazione di valore dal portafoglio immobiliare della clientela: comunicazione e competenze di base
6. Strategie di ottimizzazione e valorizzazione del patrimonio immobiliare esistente
7. Assistenza all'acquisizione e alla dismissione di beni immobili
8. Strategie di continuità generazionale in ambito immobiliare - la Matrice REWM
9. Discussione di casi pratici

### C10. 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 tradizionale e finanziario
6. Investimento in una promozione immobiliare
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 e dei rischi tasso a livello aziendale
14. Discussione di casi pratici



# CAS Private Banking – Wealth Management

## Programma

### C11. Family advisory e Family office (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. Strategie diversificate, premi di rischi indipendenti e quota negoziabile all'interno del portafoglio
8. Tactical Asset Allocation
9. Selezioni titoli bottom-up
10. Performance contribution e attribution
11. Implementazione della strategia d'investimento
12. Esempi di strategie e implementazione di portafogli diversificati di clienti istituzionali

### C12. Impatto del Fintech nel private banking (4 ore)

1. Introduzione al fintech
2. Impatto della tecnologia nel private banking
3. Nuovi processi e competenze
4. Nuove modalità di interazione con il cliente
5. Opportunità
6. 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.



# CAS Private Banking – Wealth Management Programma

## Docenti

- Claudio Beretta, Direttore, Head Ticino & St. Moritz, Banca Julius Baer & Co., Lugano
- Federica Bonacasa, Independent Art Consultant, Londra
- Ezio Bruna, Professore di Real Estate Wealth Management presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Piacenza, Fondatore di SEQUENTUR Real Estate Wealth Management Milano
- Nicola Carcano, Ph.D., Head of Equity Management, OpenCapital SA, Lugano, Professore di Prodotti strutturati presso l'Università della Svizzera Italiana, Lugano
- Enrico De Giorgi, Professore in Matematica, School of Economics and Political Science, Università di San Gallo, San Gallo
- 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 Research Governance, EFG Asset Management, Lugano-Giovanni Pagani, Partner e CIO del Gruppo Pagani, Lugano-Singapore
- Gianluca Pallini, Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Docente presso Università Cattolica e ESCP Europe, Professionista con focus su tematiche di Corporate Strategy, Corporate Finance e Family Business, Milano
- Alberto Plazzi, Ph.D., Professore Associato di Finanza, Università della Svizzera Italiana e Swiss Finance Institute, Lugano
- Severino Pugliesi, Amministratore Delegato, LAGOM Family Advisors SA, Lugano
- Nadir Rodoni, Dipl. fed. in economia bancaria, Project Manager e docente al Centro di Studi Bancari, Vezia
- Raffaele Rossetti, Avv., Partner, Attorney at law, Studiolegale.ch, Lugano
- Helen Tschümperlin Moggi, CFA, Responsabile Area Banking and Finance, Centro di Studi Bancari, Vezia
- Giovanni Vergani, CEO, Addwise SA, Lugano

## Contatti

### Andrea Inghirami

Centro di Studi Bancari

Villa Negroni

CH-6943 VEZIA

Tel. +4191 9616522

Fax. +4191 9674263

indirizzo e-mail: [ainghirami@csbancari.ch](mailto:ainghirami@csbancari.ch)

