

Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN PRIVATE BANKER

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica, della formazione professionale certificata secondo le normative UNI ISO 21001:2019 + UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e Polo di Studio Universitario di Salerno dell'Università eCampus, organizza il MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN PRIVATE BANKER.

Sono 6.000 circa i Private Banker in Italia, dati pubblicati da parte dell'Associazione Italiana Private Banking (Aipb). Lavorano negli istituti commerciali di medie e grandi dimensioni o in banche private specializzate nel settore del private banking.

Oppure sono assunti da case estere che operano nella Penisola Italiana. Hanno stipendi dai 40 ai 300 Mila euro a seconda della loro esperienza e dal volume di masse da gestire. I Private Banker seguono un numero limitato di clienti, a volte anche uno solo, ma tutti rigorosamente con portafogli rilevanti. I Private Banker sono dei consulenti a 360 gradi, professionisti della grande ricchezza private e di clienti molto sofisticati, per i quali devono diventare i loro confidenti e captare anche quello che loro apertamente non dicono, poiché pensano che a molti propri problemi non ci sia rimedio, e suggerire in questo caso la soluzione più opportuna.

Il Private Banker è una professione di nicchia e possono guadagnare davvero cifre interessanti, ma devono avere le competenze tecniche adeguate in ambito economico finanziario, ma a loro viene chiesta una dote indispensabile: la capacità di relazionarsi nel lungo periodo con il cliente, sapendo capire le esigenze e soddisfare le aspettative. Cosa chiedono le banche ai Private Banker? Le banche chiedono ai Private Banker assoluta fedeltà.

Di seguito sono elencate alcune clausole scelte dalle banche per fidelizzare i propri Private Banker.

- **Patto di non concorrenza:** Il Private Banker si impegna a non svolgere la sua professione su un determinato territorio per un dato periodo di tempo (da 1 a 3 anni) se decide di abbandonare il lavoro. In cambio riceve un'indennità che si aggiunge alla retribuzione lorda mensile.
- **Patto di Stabilità o di "durata minima":** il Private Banker si impegna a non lasciare la banca presso cui lavora per un determinato periodo che solitamente varia da 1 a 5 anni.
- **Piano di Stock Options:** questo professionista riceve periodicamente o ad obiettivi raggiunti delle azioni della banca.
- **Periodo di preavviso prolungato:** il Private Banker è obbligato a dare dai 12/24 mesi di preavviso se decide di lasciare la banca.

Come diventare Private Banker?

Il Private Banker oltre ad avere capacità a relazionarsi e ad entrare in perfetta sintonia con il suo cliente, deve soprattutto essere preparato nella consulenza fiscale. La mansione del Private Banker è principalmente quella di un venditore di prodotti finanziari: esso dovrà proporre investimenti, seguire le quotazioni in borsa, valutare e agire nel momento giusto sul mercato in continua evoluzione. Per svolgere questa professione sono essenziali studi universitari di tipo economico-giuridico.

Cosa si intende per Private Banking? Per Private Banking si intende quella attività bancaria rivolta al settore delle famiglie e delle imprese individuali; comprende, oltre le operazioni tradizionali (depositi, conti correnti, prestiti), anche prodotti innovativi (piani di previdenza integrativa, finanziamenti immobiliari con coertura assicurativa ecc.). Insomma si occupa di servizi finanziari e consulenziali dedicati in maniera personalizzata alla gestione dei patrimoni dei clienti.

Cosa offre un Private Banker? Attraverso un rapporto confidenziale, il Private Banker analizzerà le aspettative dei suoi clienti, proponendo soluzioni in termini di:

- Investimenti Finanziari;

- Credito, leasing e finanziamenti;
- Consulenza fiscale;
- Protezione assicurativa;
- Pianificazione previdenziale;
- Pianificazione successoria;
- Consulenza Immobiliare;
- Consulenza finanziaria per l'azienda;
- Art Banking.

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 6 mesi. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

E' POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITA' E.LEARNING – ON.LINE.

E' prevista solo una quota d' iscrizione di €. 500,00 per il rilascio del DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN "PRIVATE BANKER"

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di laurea specialistica.

CHIUSURA ISCRIZIONI: RAGGIUNGIMENTO DI MASSIMO 16 ISCRITTI

PROGRAMMA DI STUDIO:

MODULO 1 – L'INNOVAZIONE NEI MODELLI DI BUSINESS NEL PRIVATE BANKING

- L'identificazione del target di clientela private
- L'ampiezza della gamma di offerta e livello di personalizzazione del servizio
- I servizi di private banking/wealth management tra personalizzazione del servizio e processi MiFID compliant
- I ruoli professionali nel private banking wealth management
- Wealth management: la ricerca della stabilità dei modelli di business

MODULO 2 – IL PERSONAL FINANZIAL PLANNING

- Mettere al centro il cliente
- L'analisi e la diagnosi dei bisogni del cliente

MODULO 3 – ASSET ALLOCATION STRATEGICA: PRINCIPI E METODI

- Asset Allocation Strategica: una definizione da condividere
- Il comportamento delle singole asset class
- Il comportamento di una combinazione di asset class
- L'ottimizzazione di portafoglio secondo l'approccio di Markowitz
- L'applicazione dell'approccio di Markowitz
- Asset allocation strategica in pratica ed estimation risk

MODULO 4 – LA VALUTAZIONE DELLA PERFORMANCE E LA SELEZIONE DEI GESTORI

- La quantificazione del rendimento di periodo
- Una rendicontazione completa
- La scomposizione del rendimento di periodo
- La valutazione della performance: misure di rendimento corretto per il rischio e peer group
- Le misure di rendimento corretto per il rischio
- Le misure cardinali e ordinali
- La costruzione dei peer group
- La selezione dei gestori

MODULO 5 – INVESTIRE IN HEDGE FUND

- Hedge Fund: caratteristiche operative
- Il quadro normativo di riferimento
- Le strategie di gestione
- Trasparenza e indici di riferimento
- I benefici della diversificazione in hedge fund

MODULO 6 – INVESTIRE IN ALTERNATIVES: IL CASO DELLE COMMODITIES

- Gli investimenti alternativi come classe di investimento
- Come investire in commodities
- Le fonti di rendimento di un investimento in commodities

MODULO 7 – LA FINANZA COMPORTAMENTALE

- Perché finanza comportamentale?
- Euristiche, preferenze e processo decisionale
- Errori ed educazione finanziaria
- Errori e irrazionalità
- Le semplificazioni euristiche
- I limiti all'apprendimento
- Ambiguità, rammarico e preferenze
- I fattori sociali

MODULO 8 - LA PIANIFICAZIONE PREVIDENZIALE – ASSICURATIVA PER LA CLIENTELA PRIVATE

- L'analisi dei bisogni previdenziali ed assicurativi
- Il fabbisogno previdenziale
- Il fabbisogno assistenziale
- Il fabbisogno di copertura di rischi patrimoniali
- Il fabbisogno di copertura della responsabilità civile
- Le possibili soluzioni
- L'offerta degli intermediari
- L'innovazione di prodotto nel vita
- L'innovazione di prodotto nei danni

MODULO 9 – INVESTIRE NEL MERCATO IMMOBILIARE

- Le caratteristiche dei segmenti del mercato immobiliare
- Le variabili di monitoraggio del mercato immobiliare
- I cicli immobiliari
- I principali operatori

MODULO 10 – LA PROTEZIONE DEI PATRIMONI FAMILIARI

- Protezione e pianificazione patrimoniale
- Patrimonio e riservatezza
- Strumenti e tecniche

MODULO 11 – LA PIANIFICAZIONE DEI PATRIMONI PERSONALI IN VISTA DELLA SUCCESSIONE EREDITARIA

- Il rischio della difficoltà di circolazione dei beni donati
- Tax planning successorio
- Le donazioni indirette
- Il patto di famiglia
- I trasferimenti con riserva di usufrutto in capo al trasferente

- Rapporti cointestati
- Le passività bancarie deducibili dall'attivo ereditario
- Il trattamento fiscale delle aziende e delle quote societarie oggetto di successione e donazione
- La trasmissione gratuita degli strumenti finanziari
- L'utilizzo del trust per il planning successorio

MODULO 12 – INVESTIRE IN ARTE: RISCHI, OPPORTUNITA' E PASSIONI

- Le caratteristiche del mercato dell'arte e la formazione del prezzo
- L'arte come opportunità di diversificazione del rischio tra promesse e limiti
- Arte e finanza: un binomio di crescita o di speculazione
- L'art banking come servizio di advisory globale
- Il mercato dei beni artistici: profili giuridici
- L'arte e la fiscalità

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2097119 e/o 338.3304185 e/o WhatsApp: 392 677 3781.

SITO WEB: www.salernoformazione.com