



Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN PRIVATE BANKER

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica, della formazione professionale e certificata secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di corsi di formazione professionale e di master di alta formazione professionale, organizza il **MASTER 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.**

DATA INIZIO LEZIONI: 20 NOVEMBRE 2021

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 50 ore. 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 €. 350,00 per il rilascio del **DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI PRIMO LIVELLO IN "PRIVATE BANKER"**

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di diploma e/o laurea triennale e/o 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 PINIFICAZIONE 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 089.2960483 e/o 338.3304185.

SITO WEB: www.salernoformazione.com