LA CONSULENZA FILANTROPICA NEL WEALTH MANAGEMENT

Come creare valore per il cliente e rafforzare la relazione fiduciaria

Il corso ha una durata di circa 3 ore ed è disponibile in presenza o in aula virtuale, per rispondere alle diverse esigenze organizzative della banca. I contenuti possono inoltre essere personalizzati in funzione del profilo dei partecipanti, degli obiettivi formativi e delle specifiche priorità commerciali e consulenziali dell'istituto.

Tipologia	**Specializzazioni**
Temi	**Finanza e Risparmio**
In sintesi	Oggi la filantropia non è più un tema di nicchia, ma una dimensione sempre più rilevante per la clientela affluent e wealthy. Per il consulente finanziario rappresenta un'opportunità concreta per ampliare il valore della relazione, cogliere bisogni spesso inespressi e rafforzare il proprio ruolo di advisor di fiducia. Il corso attraverso un approccio pratico e orientato all'operatività offre una panoramica delle principali tendenze della filantropia in Italia e degli strumenti che consentono al consulente di accompagnare il cliente nelle proprie scelte filantropiche, integrandole nella pianificazione patrimoniale.
Target	Consulenti finanziari, private banker e wealth manager, consulenti autonomi
Obiettivi	Al termine del corso il consulente sarà in grado di: • descrivere l'attitudine generale che modella l'attuale panorama filantropico in Italia • analizzando un caso di studio, individuare le caratteristiche delle decisioni prese nel percorso filantropico proposto e i driver di successo per tutti gli stakeholder coinvolti • riconoscere e far emergere bisogni, valori e aspirazioni filantropiche della clientela wealthy e indicare vantaggi e ritorni positivi della consulenza filantropica • distinguere gli strumenti d'intermediazione filantropica in base a efficacia operativa, capacità di massimizzazione dell'impatto, caratteristiche delle fasi di accompagnamento • individuare le caratteristiche del quadro normativo e fiscale che regola donazioni e strumenti filantropici in Italia • applicare le conoscenze acquisite a un caso concreto di azione filantropica strutturata
Data	Corso In House
Durata	Circa 3 ore
Referenziazione DM 115/24	**ADA 13.01.13 – RA1** **Obiettivo:** **Riconoscere i bisogni filantropici dei clienti, individuare le modalità più efficaci per orientarne le decisioni e per rispondere in modo integrato e specialistico con soluzioni di consulenza coerenti ai desideri rilevati, operando una gestione integrata del patrimonio improntata all'ottimizzazione fiscale e in un'ottica di presidio e rafforzamento della relazione fiduciaria con il cliente**
Livello EQF	**6**

PRESENTAZIONE

Il fenomeno della **filantropia in Italia** sta attraversando una **trasformazione profonda**: non è più un tema di nicchia, ma un **bisogno crescente della clientela wealthy** che il consulente finanziario deve **saper intercettare e valorizzare**.

In questo contesto, la filantropia è dunque una vera e propria **leva concreta di fidelizzazione e differenziazione competitiva**.

La consulenza filantropica nel Wealth Management- Come creare valore per il cliente e rafforzare la relazione fiduciaria è l'iniziativa formativa realizzata da ABIFormazione e Fondo Filantropico Italiano, con l'obiettivo di fornire ai consulenti competenze culturali, relazionali e operative per intercettare i bisogni filantropici della clientela e trasformarli in opportunità di **consulenza integrata ad alto valore aggiunto**.
Il corso ha una durata di **3 ore** ed è disponibile **in presenza** o in **aula virtuale**. Si articola in **6 moduli progressivi** – dall'analisi del panorama filantropico, alla presentazione di casi reali, fino agli strumenti di intermediazione e agli aspetti giuridico-fiscali – e si conclude con una simulazione interattiva su un caso concreto.

La metodologia privilegia l'**approccio esperienziale**: case study, interviste guidate e lavori in sottogruppi rendono la **formazione immediatamente spendibile nella relazione con il cliente**.

Al termine del corso, il consulente sarà in grado di **riconoscere e far emergere i bisogni filantropici del cliente**, costruire **proposte coerenti** con il suo profilo, orientarsi tra gli **strumenti disponibili** e gestire le **implicazioni normative e fiscali**.

Integrare la filantropia nell'offerta di wealth management significa **rafforzare la relazione fiduciaria**, presidiare il **passaggio generazionale** e posizionarsi

Copyright © ABISERVIZI SpA. Tutti i diritti riservati.
E' proibita la riproduzione, anche parziale, in qualsiasi forma senza espresso permesso scritto di ABISERVIZI SpA.

come **riferimento nella gestione complessiva del patrimonio**, generando valore per tutti gli stakeholder: cliente, banca e beneficiari dei progetti filantropici.

CONTENUTI

MODULO 0 - Cultura filantropica: qual è il mio grado di consapevolezza strategica? (questionario di orientamento che raccoglie informazioni sul sistema di conoscenze iniziali posseduto dal consulente rispetto ai contenuti del corso, per indirizzarlo verso una più efficace fruizione delle risorse didattiche a disposizione o degli interventi d'aula)

MODULO 1 – Trend e comportamenti filantropici nel contesto italiano

MODULO 2 – Case study. Dal bisogno alla consulenza: un cliente fidelizzato in più

MODULO 3 – L'advisory filantropica nel wealth management

MODULO 4 – Gli strumenti d'intermediazione filantropica

MODULO 5 – Aspetti giuridici e fiscali dei percorsi filantropici

MODULO 6 – Simulazione interattiva (esercitazione tratta da un caso concreto di filantropia strutturata)

MODULO 7 – Verifico le mie conoscenze (test finale che rappresenta lo strumento di valutazione sommativa dei contenuti del corso)

CERTIFICAZIONI

I contenuti sono conformi alle previsioni degli Orientamenti ESMA/2015/1886 e del Regolamento Intermediari Consob e sono accreditati da Efpa Italia per il mantenimento delle certificazioni EFA, EFP, EIP, ESG, EIS, PPF, TAP, PPS, PMK, EFD, EXP, FBA, UIS, EPS, EAI, RES.

CONTATTI

Per informazioni sui servizi offerti Anna Ferraiolo - a.ferraiolo@abiformazione.it 06.6767.640	Per valutazioni economiche gestioneclienti@abiservizi.it 06.6767.460

Copyright © ABISERVIZI SpA. Tutti i diritti riservati.
E' proibita la riproduzione, anche parziale, in qualsiasi forma senza espresso permesso scritto di ABISERVIZI SpA.