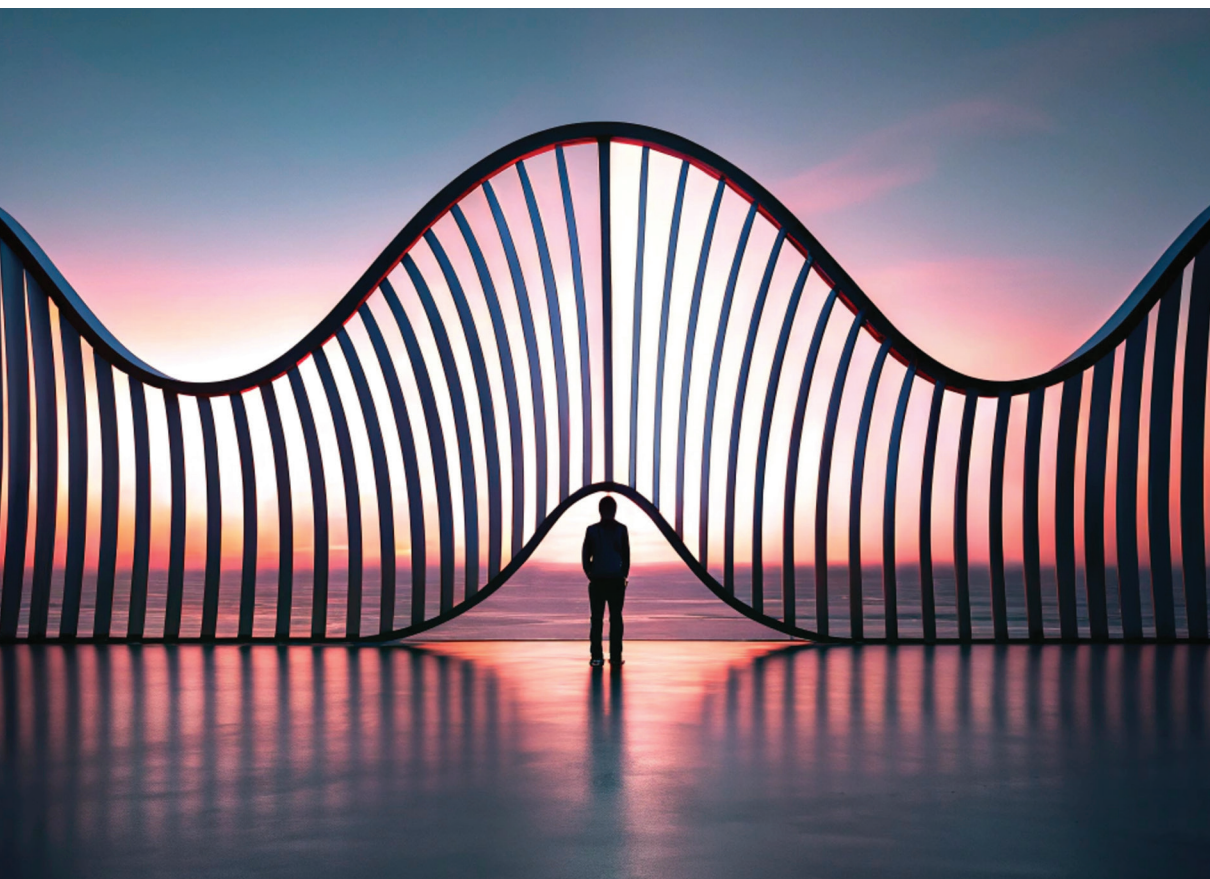




La consulenza filantropica nel Wealth Management

Come creare valore per il cliente e rafforzare la relazione fiduciaria. Strumenti, casi ed esperienze per i professionisti della pianificazione patrimoniale.



La consulenza filantropica nel Wealth Management

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 scenario, 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 le aspirazioni filantropiche della clientela e tradurle 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.

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

Obiettivi del corso

Trend e comportamenti filantropici nel contesto italiano

Descrivere l'attitudine generale che modella l'attuale panorama filantropico in Italia

MODULO

1

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

Analizzando il caso di studio, comprendere il valore della consulenza filantropica nel trasformare un bisogno di donazione in un beneficio concreto per il cliente, la banca e la comunità

MODULO

2

L'advisory filantropica nel wealth management

Riconoscere e far emergere bisogni, valori e aspirazioni filantropiche della clientela wealthy e indicare vantaggi e ritorni positivi della consulenza filantropica

MODULO

3

Gli strumenti d'intermediazione filantropica

Distinguere gli strumenti d'intermediazione filantropica in base a: efficacia operativa, capacità di massimizzazione dell'impatto, caratteristiche delle fasi di accompagnamento

MODULO

4

Aspetti giuridici e fiscali dei percorsi filantropici

Individuare le caratteristiche del quadro normativo e fiscale che regola donazioni e strumenti filantropici in Italia

MODULO

5

Simulazione tratta da un caso reale

Applicare le conoscenze acquisite a un caso concreto di azione filantropica strutturata

MODULO

6

Struttura del corso

TEST INIZIALE

Cultura filantropica: qual è il mio grado di consapevolezza strategica?

MODULO 1

Trend e comportamenti filantropici nel contesto italiano

Presentazione del panorama filantropico italiano basata su dati ed esperienza di Fondo Filantropico Italiano, con focus su profili dei donatori, modalità di giving e aspettative.

Durata: 20 min.

MODULO 2

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

Caso di studio di filantropia strutturata, con l'obiettivo di dimostrare (attraverso il meccanismo narrativo delle "sliding doors") come l'adozione dei giusti strumenti e di una consulenza professionale si traduca in un ritorno misurabile e soddisfacente per tutti gli interlocutori.

Durata: 30 min.

MODULO 3

L'advisory filantropica nel wealth management

Intervista guidata con analisi e discussione degli elementi che permettono di riconoscere i bisogni filantropici dei clienti: vero e proprio vademecum operativo per il consulente. Esame dell'impatto positivo sulla gestione dei grandi patrimoni e del valore per gli stakeholder.

Durata: 30 min.

TEST FINALE

Verifico le mie conoscenze



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 4

Gli strumenti d'intermediazione filantropica

Illustrazione delle caratteristiche degli strumenti d'intermediazione filantropica e confronto tra di essi in termini di vantaggi e svantaggi per i donatori. Descrizione dell'attività di accompagnamento filantropico con esempi tratti dalla diretta esperienza di Fondo Filantropico Italiano.

Durata: 20 min.

MODULO 5

Aspetti giuridici e fiscali dei percorsi filantropici

Approfondimento sui requisiti giuridici e fiscali che caratterizzano le azioni filantropiche e breve cenno al network di Transnational Giving Europe (TGE) e alle donazioni cross-border.

Durata: 20 min.

MODULO 6

Simulazione tratta da un caso reale

Esercitazione conclusiva basata su un caso reale di filantropia strutturata. L'attività, svolta in sottogruppi, consente di mettere in pratica il metodo e gli strumenti appresi durante il corso, a partire dall'analisi del profilo familiare e patrimoniale del cliente fino alla predisposizione di una proposta filantropica coerente con i suoi obiettivi, le sue aspettative e il livello di coinvolgimento desiderato.

Durata: 60 min.

Test finale che rappresenta lo strumento di valutazione sommativa dei contenuti del corso; confrontato con il test di orientamento iniziale consente il calcolo dell'efficacia della formazione.

Fondo
Filantropico
Italiano



ABISERVIZI



profinanza

Per informazioni sui servizi offerti

Anna Ferraiolo - 06 67 67 460

a.ferraiolo@abiformazione.it

Per valutazioni economiche

Gestione clienti - 06 67 67 640

gestioneclienti@abiservizi.it

www.abiformazione.it

www.abilearning.it

