

■ MASTER

UNICUSANO

WEALTH MANAGEMENT

II LIVELLO

In partnership didattica con



AZIMUT

LA DIREZIONE PER INVESTIRE



UNIVERSITÀ
CUSANO



L'Università degli Studi Niccolò Cusano attiva in partnership didattica con "Azimut", il Master di II livello in "WEALTH MANAGEMENT" afferente alla Facoltà di Economia, di durata pari a 1500 h.

Agli iscritti che avranno superato le eventuali prove di verifica intermedie e la prova finale verrà rilasciato il Diploma di Master di II livello in "WEALTH MANAGEMENT".



Obiettivi e modalità

Gli obiettivi principali del master sono:

- Consentire ai partecipanti lo sviluppo di un corretto processo di Financial planning per operare con successo nel settore degli intermediari finanziari
- Fornire gli strumenti teorici e manageriali per la gestione degli investimenti della clientela in termini di ottimizzazione fiscale, assicurativa e previdenziale
- Offrire al cliente un servizio di pianificazione globale altamente professionale finalizzato alla gestione di ogni tipo di scenario
- Individuare il cambiamento in atto e fornire gli strumenti necessari per affrontare con consapevolezza l'evoluzione del sistema finanziario.

Con questo Master Azimut intende mettere in campo tutta la sua esperienza e la sua professionalità nel settore dell'intermediazione finanziaria e della gestione dei patrimoni focalizzando l'attenzione anche sugli aspetti fiscali assicurativi e previdenziali.

Sono stati individuati i migliori professionisti presenti nel gruppo che, ognuno per il proprio settore, fornirà la propria esperienza a chi intende entrare o approfondire le tematiche legate al mondo della consulenza finanziaria.

Gli interventi saranno posizionati non solo sulla comprensione dell'attuale situazione economico normativa dei singoli argomenti trattati ma anche sull'evoluzione mercato finanziario e sullo scenario che si sta aprendo e che porterà inevitabilmente ad un cambio radicale sull'approccio a questo tipo di mestiere.

Il mondo della finanza sta cambiando. Bisogna necessariamente comprendere dove si sta andando ed adattarsi al cambiamento se si vuole sopravvivere al nuovo scenario. Azimut segue l'innovazione e si evolve da 30 anni per farsi trovare sempre pronta ai nuovi scenari.

Obiettivo del Master è quindi quello di approfondire le tematiche che ruotano intorno alla consulenza finanziaria e preparare lo studente al cambiamento consegnando gli strumenti necessari per comprendere ed affrontare l'evoluzione in atto.



AZIMUT:

Il Gruppo Azimut è la prima realtà finanziaria indipendente nel settore del risparmio gestito, attiva da oltre 30 anni e quotata dal 2004 nell'indice FTSE MIB della Borsa Italiana.

Azimut gestisce circa 73 miliardi di patrimonio, possiede un patrimonio umano pari a 2000 consulenti ed è presente in 17 paesi del mondo.

Al Gruppo fanno capo una serie di Società ed esso strettamente collegate che fanno da corollario ai servizi svolti e che permettono, ognuno per la propria competenza, di fornire al cliente tutti i servizi e le professionalità di cui necessita.





Destinatari e ammissione

Per l'iscrizione al Master è richiesto il possesso di almeno uno dei seguenti titoli:

- Laurea conseguita secondo gli ordinamenti didattici precedenti il decreto ministeriale 3 novembre 1999 n. 509;
- Lauree specialistiche ai sensi del D.M. 509/99 e lauree magistrali ai sensi del D.M. 270/2004.

I candidati in possesso di titolo di studio straniero non preventivamente dichiarato equipollente da parte di una autorità accademica italiana, potranno chiedere al Comitato Scientifico il riconoscimento del titolo ai soli limitati fini dell'iscrizione al Master. Il titolo di studio straniero dovrà essere corredato da traduzione ufficiale in lingua italiana, legalizzazione e dichiarazione di valore a cura delle Rappresentanze diplomatiche italiane nel Paese in cui il titolo è stato conseguito.

I candidati sono ammessi con riserva previo accertamento dei requisiti previsti dal bando.

I titoli di ammissione devono essere posseduti alla data di scadenza del termine utile per la presentazione per le domande di ammissione.

L'iscrizione al Master è compatibile con altre iscrizioni nel rispetto della nuova normativa in materia di iscrizione contemporanea a due corsi di istruzione superiore, così delineata ai sensi della Legge n. 33 del 12 aprile 2022.



Durata, organizzazione didattica, verifiche e prova finale

Il Master ha durata annuale pari a 1500 ore di impegno complessivo per il corsista, corrispondenti a 60 cfu; si svolgerà in modalità e-learning con piattaforma accessibile 24 h\24 e lezioni in presenza/videoconferenza articolato in:

- lezioni video e materiale fad appositamente predisposto;
- congruo numero di ore destinate all'auto-apprendimento, allo studio individuale e domestico;
- eventuali verifiche per ogni materia;
- 4 seminari dedicati agli argomenti che riscuoteranno tra gli studenti maggiore interesse.

Tutti coloro che risulteranno regolarmente iscritti al Master dovranno sostenere un esame finale che accerti il conseguimento degli obiettivi proposti presso la sede dell'Università sita in Roma - Via Don Carlo Gnocchi 3.



Ordinamento didattico

TOTALE 60 CFU

1 CFU INTRODUZIONE SECS-P/01

3 CFU MODULO I: Modelli di consulenza e il Wealth management SECS-P/10

- Ruolo ed evoluzione della figura del consulente
 - Wealth Management e goal based investing
 - Time Management e imprenditorialità
-

2 CFU MODULO II: Imprenditorialità e team working SECS-P/10

- Imprenditorialità e scelta del mercato locale
 - Leadership e Gestione del Team
 - Negoziazione e Gestione dei Conflitti
-

2 CFU MODULO III: Il Marketing dei servizi finanziari SECS-P/08

- Direzione Mktg & Com
 - Internal Customer & Sourcer
 - Organizzazione e Struttura in ambito Finance
 - Tattica e Strategia della Comunicazione interna con Focus Distribuzione
 - Co-Marketing e Sponsorizzazioni - Croce o Delizia?
-

3 CFU MODULO IV: Corporate finance e corporate lending SECS-P/09

- Banche e processo del credito
 - Le fonti di finanziamento nelle fasi di start up
 - Le fonti di finanziamento nelle fasi di crescita (private capital market)
 - La finanza agevolata
 - Le operazioni di M&A
-





9 CFU
SECS-P/09

MODULO V: Wealth Planning

- Introduzione al WP
 - Passaggio generazionale persona fisica
 - Successione/donazione
 - Tutela del patrimonio (trust/affidamento fiduciario/Dopo Di Noi/etc.)
 - Fiduciaria
 - Passaggio generazionale dell'impresa
 - Servizi di Analisi e Consulenza Patrimoniale
-

3 CFU
SECS-P/02

MODULO VI: Il sistema welfare in Italia

- La previdenza in Italia
 - Il sistema pubblico - caratteristiche generali
 - La previdenza privata - normativa di riferimento
 - La progettazione previdenziale
 - La comunicazione previdenziale
-

3 CFU
SECS-P/11

MODULO VII: Life Insurance – TBD

- Polizze Ramo I e Ramo III: caratteristiche e differenze
 - Le figure contrattuali: contraente assicurato e beneficiario.
 - Contesto attuale: il mondo insurance in Italia
 - Insurance per la pianificazione degli obiettivi familiari e personali
 - Insurance per la consulenza alle aziende: gestione TFR e TFM
-

5 CFU
SECS-P/11

MODULO VIII: L'evoluzione del sistema bancario

- L'attività bancaria nell'attuale contesto economico-normativo
 - La dematerializzazione del processo del credito
 - Il nuovo percorso di valutazione del merito creditizio (Basilea II)
 - La gestione dei rischi ed il risk management nel mondo bancario
-



5 CFU
SECS-P/11

MODULO IX: Servizi Azimut product specialist

- L'evoluzione dell'offerta di una società di gestione del risparmio dal 1990 ad oggi
 - La gestione attiva dei portafogli obbligazionari
 - Analisi macro-economica: grafici e numeri da monitorare
 - La gestione attiva dei portafogli azionari
-

3 CFU
SECS-P/11

MODULO X: Il Servizio Consulenza

- Definizione di consulenza finanziaria
 - Impatto dei cambiamenti sociali, finanziari, economici e di mercato sul concetto di consulenza finanziaria
 - Le basi della pianificazione: definizione obiettivi, rischio/rendimento, frontiera efficiente
 - Modello di servizio di consulenza avanzata secondo Mifid 2: Definizione del profilo investitore, principio di appropriatezza, adeguatezza
 - Realtà e percezione: Gli errori da non fare
 - Il consulente finanziario come guida necessaria alla pianificazione
-

3 CFU
SECS-P/01

MODULO XI: Private Markets

- Il mercato attuale: da dove siamo partiti e dove siamo arrivati
 - Come e perché investire in economia reale
 - La fiscalità degli investimenti in economia reale
-

6 CFU
SECS-P/02

MODULO XII: Longevity e Benessere Patrimoniale

- Il concetto di Longevity e il Benessere Patrimoniale
 - Le esigenze della terza e quarta età e il ruolo della Consulenza
 - Le soluzioni operative
 - Come pianificare la terza e quarta età
-



6 CFU
SECS-P/11

MODULO XIII: Gli investimenti in economia reale

- Le nuove frontiere del mondo finanziario
-

1 CFU
SECS-P/01

MODULO XIV: Gli investimenti in economia reale - Reale Estate

- Investire in infrastrutture Sociali: l'esperienza del Fondo Infrastruttura per la Crescita - ESG
-

5 CFU

Tesi Finale

La formazione del Corso può prevedere la possibilità di un periodo di STAGE EXTRACURRICOLARE presso Azimut interessata al reclutamento di nuove risorse che vogliono affacciarsi nell'affascinante mondo della Consulenza finanziaria. La selezione sarà sottoposta alla valutazione dei curricula e all'espletamento di un colloquio conoscitivo.



Consiglio didattico e scientifico

DAVIDE BATTISTI, da 2 anni Financial Partner di Azimut. Laurea in Scienze Economiche e Bancarie c/o l'università degli Studi di Siena. Master in Diritto Tributario Internazionale c/o l'Università di Barcellona. Proviene dal mondo bancario a cui ha dedicato 20 anni della sua vita con il ruolo di responsabile di Filiale e Responsabile Corporale. Da 3 anni progetta master in materie economico finanziarie rivolti principalmente ad università telematiche di Roma e Milano.

RICCARDO FOSI, da 14 anni Financial Partner di Azimut. Laurea in Economia e Commercio c/o Università di Siena, Master in Marketing & Comunicazione c/o Università Cattolica di Milano. Esperienze nel mondo bancario e di reti commerciali, da 10 anni Manager di gestione e sviluppo Azimut in diverse aree territoriali (Bologna, Napoli, Roma)."

MAURO MASSIRONI è Head of Sales della divisione Wealth Management del Gruppo Azimut e dal 2021 Chief Commercial Officer di Azimut Libera Impresa SGR. Laureato in Economia e commercio presso l'Università Cattolica di Milano, ha iniziato la sua attività nel 2002 come trader in ABN-AMRO Asset Management Italy, per poi ricoprire nel 2006 il ruolo di Head of Advisory Desk presso Banca Sara. Raggiunge il Gruppo Azimut nel 2008, come Sales nella divisione Institutional & Business Partners, gestendo in rapporti con le Fondazioni e i Fondi Pensione clienti del Gruppo. Nel 2013 passa nella divisione Wealth Management dove si occupa dello sviluppo di prodotti e servizi destinati alla clientela HNW e ne coordina l'attività commerciale."

MARCO GALLUS, da 4 anni è il Responsabile network training & development della rete di consulenti finanziari di Azimut Capital Management SGR Spa. Laureato in Scienze Politiche presso l'Università di Cagliari. In passato, ha ricoperto ruoli manageriali e commerciali in primarie compagnie Assicuratrici. Negli ultimi 8 anni ha sviluppato significative esperienze su metodologie e dinamiche per progettare ed erogare percorsi formativi per manager e consulenti di reti bancarie, assicurative e di consulenza finanziaria.

STEFANO MARZIALE, da 4 anni è Responsabile dell'Ufficio Corporate Solution del Gruppo Azimut e segue i rapporti e l'impostazione delle operazioni creditizie dei clienti (persone fisiche e imprese) con le banche italiane ed estere partner. In passato è stato responsabile crediti di un gruppo bancario di rilevanza nazionale e ha partecipato, con ruolo consultivo, al comitato crediti della banca, sviluppando significative competenze nella valutazione delle imprese e delle operazioni creditizie.



VALTER DE FRANCESCHI, dal 2011 è Responsabile dei servizi fiduciari e dal 2014 è Senior Advisor del servizio di Wealth Planning della rete di consulenti finanziari di Azimut Capital Management SGR Spa. In passato, ha ricoperto ruoli manageriali di spicco nell'ambito della consulenza in pianificazione patrimoniale e fiduciaria presso Intermediari bancari nazionali ed internazionali. È membro della Associazione il Trust in Italia e svolge il ruolo di trustee presso la società fiduciaria del Gruppo Azimut oltre ad esserne l'Amministratore Delegato dal 2018. È stato docente in master economici finanziari presso Università italiane oltre che relatore in congressi a carattere nazionale su temi di protezione e pianificazione patrimoniale. Infine è anche Consulente Finanziario iscritto all'Albo.

VERONICA BEZZO, da 3 anni specialist di Wealth Planning di Azimut Capital Management SpA. Laureata in banca e finanza, dopo l'esperienza bancaria si è dedicata al mondo della consulenza patrimoniale. È consulente finanziario iscritto all'albo. Nel corso della sua professione ha maturato precedenti esperienze di docenza in ambito universitario.

MATTEO D'ETTORRE, opera da oltre 10 anni nel settore finanziario ed assicurativo e ad oggi ricopre gli incarichi di Amministratore Delegato di Azimut Financial Insurance S.p.A. e di Responsabile nazionale previdenza complementare di Azimut Capital Management SGR S.p.A.

PIETRO TERRIBILE è in Azimut da 4 anni dove ricopre dapprima il ruolo di Specialist in Welfare e Previdenza e, successivamente, di Sales Executive Previdenza, Welfare e Life Insurance presso la Direzione Commerciale della società. Precedentemente ha sviluppato un'importante esperienza come consulente assicurativo e previdenziale presso primarie Compagnie italiane, occupandosi anche di sviluppo, formazione e coordinamento della rete di vendita.

CLAUDIA LAFRANCONI, laureata in Ingegneria Gestionale presso il Politecnico di Milano e iscritta all'albo unico dei Consulenti Finanziari con riconoscimento della Borsa di studio J.P. Morgan AM/Anasf "Aldo Vittorio Varenna". Da 6 anni è in Azimut come Financial Advisor e come "Sales Executive Life & Pension funds."

SEBASTIANO TODISCO, dopo un'esperienza quinquennale in una primaria Società Fiduciaria Statica e di Revisione Italiana (Argos SpA), per la quale è stato Procuratore per oltre due anni e nella quale si è occupato di pianificazione patrimoniale e fiscale con gestione diretta di clientela HNWI in supporto a Banche Private e Reti di Consulenti Finanziari, approda in Azimut. Da 4 anni è Sales Executive in forza al Team di Specialist Life & Pension Funds.

ANDREA COLOMBARI, laurea in Economia dei Mercati Finanziari presso Università L. Bocconi in Milano; in Azimut dal 2004 dove ha iniziato presso l'ufficio Internal Audit. Dopo diverse esperienze in ambito commerciale (Sales Divisione Banche & Istituzionali, Supporto Rete Consulenti Finanziari, Product Marketing), dal 2018 è Product Specialist del Gruppo.

LUCA BATTIMIELLO, da 5 anni Financial Partner di Azimut Cap Mgm, società quotata, indipendente da gruppi bancari ed assicurativi. Wealth Planner con 25 anni di esperienza nella pianificazione patrimoniale sia in ambito Private Banking bancario che di società di Capital Management, con focus sui servizi di consulenza patrimoniale avanzata in ambito finanziario, assicurativo e previdenza.

ANDREA MILESIO, è Head of Banking Relationship di Azimut Capital Management SGR Spa. In passato ha ricoperto ruoli manageriali nelle divisioni finanza e commerciali presso Banche e SGR. È autore di manuali dedicati alla consulenza patrimoniale, finanziaria e previdenziale.

ANDREA CORNETTI, da novembre 2019 è in Azimut Libera Impresa SGR dove ricopre il ruolo di AD Real Estate e Infrastrutture ed ha gestito lo start-up del business immobiliare ed infrastrutturale della Sgr avendo avviato, ad oggi, inter alia, l'operatività del "Fondo Infrastrutture per la Crescita – ESG" che nei primi 12 mesi di vita ha raccolto circa Euro 320 mln di equity presso investitori istituzionali ed effettuato investimenti per oltre Euro 350 mln, determinando impatti misurabili sul territorio in linea con il Piano ESG del Fondo. Da settembre 2013 a ottobre 2019 in Prelios SGR ha ricoperto il ruolo di Consigliere di Amministrazione e Direttore Generale di una delle principali SGR immobiliari italiane, composta da 65 risorse, con un patrimonio in gestione di circa Euro 6 mld. In precedenza è stato Direttore Business Development di Ideafimit SGR coordinando le opportunità di business, sviluppando nuovi prodotti retail e istituzionali, creando 10 Fondi con un AuM complessivo di oltre 6 miliardi di Euro.



Costi e agevolazioni

Il costo annuo del Master è di € 3.000,00 (tremila/00) da corrispondersi secondo la scadenza che sarà indicata dalla Segreteria Master successivamente alla chiusura delle iscrizioni. Il pagamento verrà corrisposto in 5 rate mensili e consecutive di pari importo. E' prevista una quota d'iscrizione ridotta, pari a € 2.800,00 (duemilaottocento/00) per le seguenti categorie:

- Laureati Unicusano
- Laureati in Giurisprudenza, Economia e Ingegneria gestionale



Contatti

Ufficio consulenza orientamento didattico Master e Corsi di Perfezionamento (pre-iscrizione):

Telefono: 06 45678363

dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Mail: infomaster@unicusano.it

Ufficio Assistenza Didattica (post-iscrizione):

Telefono: 06 89320000

dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 22:00

Mail: master@unicusano.it

unicusano.it/master-universitari-online



UNIVERSITÀ
CUSANO