

FORBANK
Gruppo Forrad

FORMAZIONE 2011-2012

Per Banche / Reti di Promozione Finanziaria

ALCUNE NOVITA'

•PER PROMOTORI FINANZIARI

- Il private insurance
- Investire dopo la crisi
- Il promotore finanziario :
imprenditore del settore finanziario
- Il trattamento fiscale del PF: casi
pratici
- Gli strumenti di tutela del
patrimonio
- Minimaster nella pianificazione e
gestione delle successioni
- La tutela del patrimonio familiare:
il trust
- Il passaggio generazionale dei
patrimoni famigliari
- La pianificazione e la gestione
della successione
- La pianificazione successoria dei
patrimoni tramite le polizze vita

CORSI CERTIFICATI DA:



**CORSI DI PREPARAZIONE
AL LIVELLO €FA
(150 ORE)**

**DA €FA A €FP: CORSO
INTEGRATIVO DI
PREPARAZIONE
ALL'ESAME €FP
(150 ORE)**

**CORSI DI MANTENIMENTO
(DA 4 A 20 ORE)**

Alcune iniziative formative sono realizzate in
collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione
– PFA Academy

ANCIS

ISO 9001

Organismo accreditato
da ACCREDIA

FORBANK: PRESENTAZIONE	27
Percorso Formativo per Promotori Finanziari	3
Corso di preparazione al nuovo esame di Promotore Finanziario	4
Iscrizione al RUI: corso di preparazione 60 ore	6
Iscrizione al RUI: corso di aggiornamento 30 ore	6
Il private insurance: strumento di wealth management	7
SVILUPPO FORMATIVO DI BASE	
Lo sviluppo del business del PF	8
Accrescere il parco clienti e la sua fidelizzazione	8
Finanza base	9
Finanza avanzato	9
SVILUPPO FORMATIVO DI BASE / AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE	
Le operazioni di mutuo	10
Prestiti personali / credito al consumo	10
I prodotti assicurativi vita	11
I prodotti assicurativi danni	11
I conti correnti e gli assegni	12
Il sistema dei pagamenti	12
Il risparmio amministrato	12
SVILUPPO FORMATIVO AVANZATO	
Corso avanzato di sviluppo professionale	13
L'analisi e la segmentazione del mercato: il marketing del PF	13
CORSI DI AGGIORNAMENTO MIRATI	
Investire dopo la crisi: quali insegnamenti e quali comportamenti	14
Il trattamento fiscale del PF: casi pratici	14
Il promotore finanziario: imprenditore nel settore finanziario	15
L'analisi tecnica: le candlesticks giapponesi e gli indicatori di mercato	16
I derivati di credito: tipologie e modalità di utilizzo	16
Gli strumenti di tutela del patrimonio	16
La regolamentazione dei mercati finanziari: i cambiamenti in atto	17
Le competenze psicologiche del PF	17
L'investimento in energie alternative: strategie, prodotti, incentivi	18
Il mondo degli ETF e degli ETC	18
Approcci e mezzi per la gestione emotiva del cliente	19
L'andamento dei mercati finanziari nella fase di uscita dalla crisi	19
La teoria del caos applicata ai mercati finanziari	19
La tutela del patrimonio familiare: il TRUST	20
Il passaggio generazionale dei patrimoni familiari	20
La pianificazione e la gestione della successione nei rapporti bancari, finanziari e assicurativi	20
La pianificazione successoria dei patrimoni tramite le polizze vita	21
Analisi ed interpretazione dei principali indicatori macroeconomici	22
L'impatto delle variabili macroeconomiche sui mercati finanziari	22
Impignorabilità ed inesquestrabilità delle polizze vita	23
La tutela del patrimonio: la disciplina del trust, il contratto fiduciario, i patti di famiglia e il fondo patrimoniale	23
L'irrazionalità degli investitori: scelte d'investimento e gestione di portafoglio nella behavioural finance	23
Il pensiero sistemico: lo studio e la gestione dei feedback complessi nell'attività del promotore finanziario	23
Il fondo patrimoniale: strumento di protezione del patrimonio familiare	24
La divisione e la gestione del patrimonio ereditario	24
Gli investimenti alternativi: l'oro	24
Il consulente indipendente	25
SPECIALE MANAGER	
Corsi di formazione	25
FORMAZIONE €FPA	
Corso di preparazione a livello €FA	26
Da €fa a €fp: corso integrativo di preparazione all'esame €fp	26
Mantenimento €FA 2011	26

PERCORSO FORMATIVO PER PROMOTORI FINANZIARI CON I CORSI FORBANK

ISCRIZIONE ALL'ALBO PF

CORSO DI PREPARAZIONE AL NUOVO ESAME CONSOB
(PAG. 4)

ISCRIZIONE AL RUI

CORSO DI PREPARAZIONE DI 60 ORE IN BASE ALLA NORMATIVA
ISVAP (PAG. 6)
CORSI DI AGGIORNAMENTO ANNUALE DI 30 ORE (PAG. 6)

FORMAZIONE BASE (per PF nei primi 3 anni di attività)

LO SVILUPPO DEL BUSINESS DEL PF (PAG. 8)
ACCREScere IL PARCO CLIENTI E LA SUA FIDELIZZAZIONE (PAG. 8)
CORSI DI FINANZA (BASE E ADVANCED) (PAG. 10)
FORMAZIONE PRODOTTI BANCARI/ASSICURATIVI (DA PAG. 11 A 13)

FORMAZIONE DI SECONDO LIVELLO (DOPO 3 ANNI)

CORSO AVANZATO DI SVILUPPO PROFESSIONALE (PAG. 14)
IL MARKETING DEL PF (PAG. 14)

AGGIORNAM. PROFESSION.

CORSI DI AGGIORNAMENTO MIRATI (DA PAG. 15 A PAG. 23)
I PRODOTTI BANCARI E ASSICURATIVI (DA PAG. 11 A PAG. 13)

CERTIFICAZIONE €FA

CORSO DI PREPARAZIONE A LIVELLO €FA (PAG. 26)

CERTIFICAZIONE €FP

DA €FA A €FP: CORSO INTEGRATIVO PER LA PREPARAZIONE
ALL'ESAME €FP (PAG. 26)

MANTENIMENTO €FA

CORSI DI MANTENIMENTO €FA (PAG. 26)

Sicurezza sul lavoro negli uffici - autoformazione (D. Lgs. 81/2008) PAG. 27

SPECIALE MANAGER (DA PAG. 24) IL CONSULENTE INDIPENDENTE (PAG. 24)

Per l'iscrizione all'Albo Promotori Finanziari

CORSO DI PREPARAZIONE AL NUOVO ESAME SCRITTO Interattivo - In e-learning

LA STRUTTURA DEL CORSO

Il corso è realizzato in una **modalità e-learnig innovativa e interattiva** e si basa su una piattaforma on-line con **sviluppati ben 39 corsi tematici**

I vari corsi seguono un **preciso ordine didattico** appositamente studiato per il nuovo esame che si articola in:

Domande d'esame commentate che introducono i temi chiave con domande correlate che consentono un'analisi più approfondita.

Dispense che permettono di studiare le singole tematiche d'esame.

Normativa di riferimento che fornisce un ulteriore supporto anche nozionistico allo studio

File Video e Audio che facilitano l'apprendimento e rendono maggiormente comprensibili gli argomenti più ostici

Test intermedi che rafforzano l'apprendimento

Test finali che simulano l'esame

I CONTENUTI

L'intera preparazione è stata basata su singoli corsi monotematici riuniti, a loro volta, in otto macrosezioni:

1. Diritto degli intermediari

Disciplina normativa che verte attorno al diritto degli intermediari e alle loro regole operative..

In questa sezione, sono presenti i seguenti corsi:

➤ **I Soggetti Abilitati.**

19 lezioni composte da **39 domande commentate e 5 dispense**

➤ **Servizi e Attività di investimento.**

22 lezioni suddivise fra **12 domande commentate e 10 dispense.**

➤ **Lo Svolgimento dei Servizi e delle Attività di investimento.**

20 lezioni composte da **11 domande commentate e 9 dispense**

➤ **Gestione Collettiva del Risparmio**

18 lezioni composte da **15 domande commentate e 3 dispense.**

Tutte le domande commentate o i quesiti proposti nei test di verifica sono ispirate ma differenti da quelle ufficiali pubblicate nel sito dell'Organismo. Si consiglia, pertanto, di considerare questo insieme di corsi come propedeutico al superamento dell'esame ed integrativo di eventuali simulazioni reali d'esame.

**Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy**

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE ED INVESTIMENTI

L'insieme di tutti i corsi dedicati alla preparazione per l'esame per l'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari è proposto ad un prezzo complessivo di 600,00 euro +iva 21%.

Iscrizioni

FORBANK Gruppo Forrad s.r.l. Centro Direzionale Colleoni, Palazzo "Orione" Viale Colleoni, 13 , 20041 Agrate Brianza (MI) Tel. 039-59 65 100 Fax 039-59 65 110 E-mail: info@forbank.it

La scheda di iscrizione è scaricabile dal sito www.forbank.it

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione deve essere versata prima dell'invio della psw di accesso con bonifico bancario intestato a:

**FORBANK GRUPPO FORRAD Srl, su UNICREDITO ITALIANO
IBAN IT77E0200801775000002899378**

Diritto degli intermediari (segue)

➤ **Vigilanza Intermediari e Antiriciclaggio.**

➤ **Abuso di informazioni privilegiate e manipolazione del mercato.**

2. Nozioni di Economia

Nello specifico, in questa sezione, sono presenti i seguenti corsi:

➤ **Analisi di Scenario – Macroeconomia.**

➤ **Attività Bancaria.**

➤ **Mercato Monetario.**

10. lezioni , **5 domande commentate e 5 dispense**

➤ **Gli Strumenti creditizi.**

➤ **Matematica Finanziaria.**

50 lezioni **46 domande commentate e 4 dispense**

➤ **Costruzione del Portafoglio.**

37 lezioni , **34 domande commentate e 3 dispense**

3. Disciplina del Promotore

Nello specifico, in questa sezione, sono presenti i seguenti corsi:

➤ **Offerta fuori sede e Regole di comportamento.**

17 lezioni, **11 domande commentate e 6 dispense**

➤ **Attività e requisiti del Promotore.**

21 lezioni, **10 domande commentate e 11 dispense**

➤ **Organismo PF e disciplina dell'Albo.**

16 lezioni, **12 domande commentate e 4 dispense**

4. Strumenti Finanziari

In quest'area sono contenuti i corsi che consentono di conoscere e comprendere le caratteristiche ed il funzionamento degli Strumenti Finanziari.

➤ **Fondi Comuni di Investimento.**

18 lezioni, **15 domande commentate e 3 dispense**

➤ **Titoli di Stato.**

17 lezioni, **6 domande commentate e 11 dispense**

➤ **Le Obbligazioni.**

In 112 lezioni, **103 domande commentate e 9 dispense**

➤ **Titoli azionari.** 37 lezioni, **30 domande commentate e 7 dispense**

➤ **I Titoli di Credito.**

9 lezioni, **4 domande commentate e 5 dispense**

➤ **Gli Strumenti Derivati.**

17 lezioni, **14 domande commentate e 3 dispense**

➤ **I Futures.**

36 lezioni, **32 domande commentate e 4 dispense**

➤ **Le Opzioni.**

59 domande commentate e 2 dispense

➤ **I Contratti a Termine (Forwards).**

23 lezioni, **21 domande commentate e 2 dispense**

➤ **Gli Swaps.**

28 lezioni, **27 domande commentate e 1 dispensa**

➤ **I Titoli Strutturati.**

12 lezioni, **7 domande commentate e 5 dispense**

5. Diritto dei Mercati Finanziari

Area dedicata alla comprensione dei mercati di strumenti finanziari e delle regole che intervengono nella quotazione e nello scambio di strumenti finanziari.

➤ **Mercati di strumenti finanziari.**

27 lezioni, **16 domande commentate e 11 dispense.**

➤ **Emittenti e società quotate.**

10 Domande commentate e 7 dispense.

➤ **Appello al pubblico risparmio.**

12 lezioni ,10 domande commentate e 2 dispense

6. Nozioni di Diritto

➤ **Diritto Tributario.** 18 lezioni, di cui **15 domande commentate e 3 dispense**

➤ **Diritto Commerciale.**

➤ **Diritto Privato.**

7. Tematiche Previdenziali

➤ **Pensione Pubblica.**

10 lezioni, **32 domande commentate e 4 dispense.**

➤ **Il TFR**

16 lezioni, **52 domande commentate, 5 dispense**

➤ **La Previdenza Complementare.**

24 lezioni, 83 domande commentate e 9 dispense

➤ **La Fiscalità della Previdenza Complementare.**

40 domande commentate e 4 dispense

8. Tematiche Assicurative

Nello specifico, in questa sezione, sono presenti i seguenti corsi:

➤ **Aspetti Civilistici del contratto di assicurazione.** sono 15 lezioni, **13 domande commentate e 5 dispense**

➤ **Tipologie di Rami e Polizze.**

19 lezioni, **21 domande commentate e 3 dispense**

➤ **Gli intermediari assicurativi e i compiti di vigilanza dell'Isvap.**

6 lezioni, **7 domande commentate e 2 dispense**

ISCRIZIONE AL RUI

FORMAZIONE OBBLIGATORIA ISVAP 60 Ore

PERSONE INTERESSATE: PERSONALE ADDETTO ALLA VENDITA DI ASSICURAZIONI

DURATA: 60 ORE FORMA DI EROGAZIONE: AULA 4 GG + ONLINE 30 ORE

PROGRAMMA FORMAZIONE IN E-LEARNING (30 ORE)

- S01 - Le Assicurazioni: Origini e Quadro Normativo
UD01 - Nascita ed Evoluzione delle Assicurazioni
UD02 - Legislazione e Organismi di Controllo
1. Le fonti del diritto assicurativo
2. Gli organismi di controllo: Isvap, Covip e Consob
- S02 - I Rami Assicurativi e la Gestione del Risparmio in Chiave Assicurativa
UD01 - Le Assicurazioni Vita e Danni
1. Definizione di contratto di assicurazione
2. Definizione di polizza 3. Definizione di ramo
4. I rami "danni" 5. Il ramo vita
UD02 - Gli Intermediari di Assicurazione
1. L'evoluzione delle disciplina sull'intermediazione assicurativa
2. La direttiva comunitaria 2002/92/CE
3. L'attuazione delle direttiva comunitaria: Il Codice delle Assicurazioni Private e il
4. Il registro unico degli intermediari
5. I requisiti per l'iscrizione
6. La formazione e l'aggiornamento degli intermediari
7. Le regole di comportamento degli intermediari
8. I profili di responsabilità
9. La vendita a distanza
10. Il contributo di Vigilanza
UD03 - Le Forme Assicurative Vita
1. Le forme assicurative vita
2. Forme assicurative "caso morte" ("temporanea", "a puro rischio") 3. Forme assicurative caso vita
4. Forme assicurative miste
5. Principi normativi comuni a tutte le polizze vita
6. Polizze unit ed index linked 7. Analisi delle strutture finanziarie sottostanti alle polizze index e unit linked in It
8. Fondi pensione e previdenza complementare
UD04 - Assicurazioni Contro i Danni
1. Il contratto d'assicurazione
2. Il rischio
3. L'interesse
4. Le obbligazioni delle parti
5. Tipologia delle operazioni dei rami danni
6. Assicurazioni in abbonamento, globali e collettive
7. L'assicurazione della responsabilità civile
8. Le assicurazioni di spesa
9. L'assicurazione obbligatoria per la circolazione di veicoli a motore e natanti
10. L'assicurazione del credito e l'assicurazione fideiussoria o cauzionale
11. Le assicurazioni contro i danni alla persona
UD05 - La Gestione del Risparmio in Chiave Assicurativa
UD06 - Trattamento Fiscale dei Vari Tipi di Polizze Vita e Pensionistiche
1. Vecchio e nuovo regime fiscale: trattamento del premio
2. Tassazione del capitale o della rendita assicurati e del valore di riscatto
3. Nuovo regime fiscale
- S03 - Le Condizioni Contrattuali
UD01 - Le Condizioni Contrattuali
1. I contratti assicurativi caratteristiche comuni e richiamo alle norme
2. Condizioni contrattuali polizza RC auto
3. Condizioni contrattuali polizza danni: infortuni e grandi interventi
4. Condizioni contrattuali polizza vita e la trasparenza delle operazioni
- S04 - La Vendita delle Polizze

PROGRAMMA DELLA FORMAZIONE IN AULA

(30 ORE - quattro giornate d'aula)

GLI INTERMEDIARI DI ASSICURAZIONE (un giorno)

La nozione di attività di intermediazione assicurativa e suo impatto
sulla rete di vendita: problematiche applicative
Il Registro Unico degli Intermediari
I requisiti professionali per l'iscrizione nelle diverse sezioni
L'iscrizione, la cancellazione, la reinscrizione: adempimenti;
La tutela degli assicurati rispetto all'esercizio dell'attività Assicurativa Le regole di comportamento
L'adeguatezza dell'offerta assicurativa: adempimenti a carico dell'impresa e dell'intermediario La gestione dei conflitti di interessi
L'informativa Gli agenti di assicurazione; I brokers; I produttori
Gli intermediari finanziari: banche, Poste Italiane, SIM; I collaboratori I segnalatori e produttori diretti: limiti nell'attività
Le polizze collettive I profili di responsabilità Le sanzioni

I PRODOTTI ASSICURATIVI VITA (un giorno)

I rischi nei contratti assicurazione vita;
Le forme assicurative caso morte Le forme assicurative caso vita
Le forme assicurative miste Le forme assicurative finanziarie
Esercitazione su polizze vita
La disciplina della trasparenza e la tutela dell'assicurato;
Le regole di comportamento nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti
Gli obblighi informativi nel corso del rapporto contrattuale
Gli obblighi di diligenza, correttezza e trasparenza
L'adeguatezza delle informazione e l'adeguatezza dell'offerta Assicurativa La gestione delle informazioni, la valutazione delle esigenze assicurative e previdenziali dell'assicurato I conflitti di interesse
nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti tra disposizioni del codice e il
disegno di tutela del risparmio.
Gli investimenti delle imprese di assicurazione vita
La disciplina dei prodotti assicurativi dal contenuto finanziario tra il
codice delle assicurazioni private e la Legge della Tutela del Risparmio
Le novità in materia di assicurazione sulla vita alla luce delle recenti
entrata in vigore della MIFID Le assicurazioni sulla vita con finalità
previdenziali

I PRODOTTI ASSICURATIVI NON - VITA (un giorno)

L assicurazioni danni: un approfondimento delle regole ecniche di liquidazione dei danni e lineamenti giuridici correlati;
Le assicurazioni di responsabilità civile;
La RC auto; Le assicurazioni del patrimonio e dei rischi finanziari.

LA PREVIDENZA PUBBLICA E COMPLEMENTARE (un giorno)

La legislazione obbligatoria: i principali profili della previdenza
obbligatoria; gli enti di previdenza obbligatoria; i principi del sistema pensionistico; le pensioni di vecchiaia e di anzianità
La legislazione complementare: Quadro di riferimento e profili generali della nuova normativa. La disciplina del conferimento del
TRF e le nuove regole sul sistema previdenziale; Il meccanismo di
trasferimento del TFR al fondo di tesoreria costituito presso l'INPS
La governance delle diverse forme I modelli gestionali e prestazioni
La vigilanza: gli adeguamenti delle forme e il ruolo ISVAP e COVIP

CORSI SU MISURA PER SINGOLE RETI O COMPAGNIE ASSICURATIVE

- 15 ORE IN E-LEARNING A DISTANZA
- 15 ORE IN AULA

GLI ARGOMENTI VENGONO IDENTIFICATI E SVILUPPATI IN COLLABORAZIONE CON LA RETE O LA COMPAGNIA ED IN CONFORMITA' AL REGOLAMENTO ISVAP N. 5 DEL 16 OTTOBRE 2006

IL PRIVATE INSURANCE: STRUMENTO DI WEALTH MANAGEMENT

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

1) Il servizio di Private Insurance:

- Struttura giuridica dedicata
- Elementi distintivi di una struttura efficiente in materia fiscale
- Contesto di riferimento e competenze richieste
- Peculiarità del servizio e indicazioni applicative
- Il contratto assicurativo adeguato al Private Insurance: profili oggettivi e soggettivi

2) Dati raccolta e Giurisdizioni

- Market view :
 - Italia
 - Lussemburgo
 - Irlanda
 - Liechtenstein
- Giurisdizioni:
 - Lussemburgo
 - Irlanda
 - Liechtenstein

3) La distribuzione assicurativa

- Italia: attività di intermediazione e regime di Libera Prestazione di Servizi
- Italia: intermediari e canali distributivi
- Italia: regole di comportamento e adeguatezza dei contratti
- Europa: market view e differenti giurisdizioni

4) Aspetti legali per la pianificazione successoria e la protezione patrimoniale:

- Impignorabilità e inalienabilità
- Diritto proprio del beneficiario
- Diritto di creditori ed eredi
- Azione di riduzione e collazione
- Imposta di successione e donazione
- Strategie di pianificazione successoria e patrimoniale

Segue nella colonna di destra

Segue dalla colonna di sinistra

5) Aspetti fiscali rilevanti per la definizione di una strategia personalizzata di tax

- planning
- Tassazione del premio
- Tassazione delle prestazioni di un'assicurazione a finalità finanziaria
- Imposta sostitutiva:
 - liquidazione dell'imposta operata tramite rappresentante fiscale
 - liquidazione dell'imposta operata direttamente dall'impresa di assicurazione
 - autoliquidazione dell'imposta da parte del contraente
- Approfondimenti sul monitoraggio fiscale: quadro RW
- Il ruolo della fiduciaria
- Polizze estere e contraenza fiduciaria

6) Distribuzione dei prodotti assicurativo-finanziari:

- Regole intermediari Consob
- Peculiarità dei prodotti assicurativi di matrice comunitaria
- Analisi comparativa

7) Profili di personalizzazione delle soluzioni di Private Insurance:

- Soggetti coinvolti:
 - la banca depositaria
 - la compagnia assicurativa
 - la figura dell'asset manager
- Fondo Interno Dedicato (F.I.D.)
 - Definizione e soggetti coinvolti
 - Personalizzazione del FID e investimenti possibili
- Le garanzie accessorie nei prodotti di Private Insurance per il ramo vita
- Strutture enhanced: private equity, fondi immobiliari, società non quotate
- private placement

8) Case Study:

- Analisi di casistiche reali di Private Insurance

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

**Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione –
PFAcademy**

LO SVILUPPO DEL BUSINESS DEL P.F.

AULA 32 ORE

OBIETTIVI

Uno dei problemi fondamentali di ogni P.F. è quello di sviluppare il proprio business, sino ad una soddisfacente soglia di redditività.

Per fare questo si è cercato per anni di insegnare le tecniche di vendita che sono certamente utili una volta che sia stato individuato il cliente e sia stato stabilito il primo contatto.

Questo corso vuole invece andare a monte e individuare le metodologie migliori per sviluppare la clientela e migliorare la propria efficienza

Il corso è basato su una serie di esercitazioni sia in aula che a distanza, tra una fase e l'altra del corso.

PROGRAMMA

1.a fase

Il business del PF: quali sono le regole dopo la Mifid e quale il suo trattamento fiscale

Lo sviluppo del business: la propria crescita professionale, la gestione delle proprie attività, gli investimenti necessari per la crescita

2.a fase

L'efficienza del business: la gestione del proprio tempo, lo sviluppo della propria efficienza, il controllo dei risultati

3.a fase

Le strategie commerciali di sviluppo del business: la cura della propria immagine professionale, la creazione di una rete di relazioni, la customer satisfaction della propria clientela, il miglioramento del servizio, la progettazione delle iniziative commerciali

4.a fase

Ripensare alla vendita: un ripensamento sulle proprie capacità commerciali, sulle tecniche di vendita, del modo di presentare se stessi ed i propri prodotti

ACCRESCERE IL PARCO CLIENTI E LA SUA FIDELIZZAZIONE

AULA 24-32 ORE

OBIETTIVI

Dare le metodologie che servono a sviluppare il parco dei clienti e ad accrescerne la fidelizzazione

DESTINATARI

Promotori Finanziari

PROGRAMMA

Le strategie commerciali di sviluppo : individuare i potenziali clienti e stabilire un rapporto con loro

Il PF e la sua immagine : quanto conta l'immagine del PF nello sviluppo della clientela

Dove trovare i nuovi clienti: come si crea e si mantiene una rete di relazioni

Le referenze attive: quanto conta il cliente soddisfatto e come verificare la sua soddisfazione
La vendita del servizio: cosa significa servizio nei periodi Toro ed in quelli Orso

La progettazione delle iniziative commerciali: come fare mailing e teleselling in modo efficace
Mantenere la clientela: la prima regola per lo sviluppo

Come mantenere e fidelizzare la propria clientela
La customer satisfaction

Perché

Quanto vale per il PF la soddisfazione dei propri clienti

Misurare il valore della propria offerta nella percezione del cliente

La qualità impostata e quella attesa

La customer satisfaction survey

FINANZA BASE

AULA 32-40 ORE

OBIETTIVI

Il corso mira a dare una preparazione finanziaria di base su tutti i piu' importanti aspetti della finanza ed in particolare su Mercati e Strumenti

PROGRAMMA

I Mercati Finanziari

- Gli Attori dei Mercati Finanziari
- I Principali Mercati delle Attività Finanziarie
- La Disciplina delle Trading Venues
- Il Mercato Monetario
- Il Mercato Finanziario
- I Mercati degli Strumenti Derivati

Gli Strumenti del Mercato Monetario

Gli Strumenti del Mercato Finanziario

Gli Strumenti Finanziari Derivati

Le Variabili Cruciali degli Strumenti Finanziari

Il Risparmio Gestito

Le operazioni sul capitale

FINANZA AVANZATO

AULA 32-40 ORE

OBIETTIVI

Il corso mira a dare una preparazione finanziaria avanzata sugli aspetti piu' complessi della finanza ed in particolare sulle variabili cruciali, il risparmio gestito, i derivati e la disciplina degli emittenti

PROGRAMMA

Le Variabili Cruciali degli Strumenti Finanziari

La Natura dell'Emittente

Strutture Temporali degli Strumenti Finanziari
Calcolo dei Rendimenti dei Diversi Strumenti Finanziari

Duration e Volatilità

La Curva dei Rendimenti per Scadenza

Il Risparmio Gestito

Gestione Collettiva del Risparmio: I Soggetti

I Fondi Comuni di Investimento

I Fondi Pensione

Le GPM e le GPF

Gli Strumenti Finanziari Derivati

I Futures

Options, Premi e Warrant

I Contratti Swaps

I Forward Rate Agreements

La Disciplina degli Emittenti

L'Offerta al pubblico di prodotti finanziari

Gli Aumenti di Capitale

Le Offerte Pubbliche di Acquisto o di Scambio

L'Informazione Societaria

La Disciplina delle Società con Azioni Quotate

L'Attività Bancaria e Assicurativa

La Disciplina dell'Attività Bancaria

I Contratti Bancari

Operazioni di Finanziamento alle Imprese: il

Leasing e il Factoring

Le Imprese di Assicurazione

Le Polizze Assicurative

MODULI DI FINANZA

Sulle tematiche sia della finanza base che di quella avanzata possono essere erogati moduli di una giornata dedicati ad argomenti specifici con il livello di approfondimento richiesto

CORSI ON LINE SUI PRODOTTI GIÀ DISPONIBILI

Conti correnti e assegni /Prodotti assicurativi vita/Prodotti assicurativi danni/Il sistema previdenziale e i fondi pensione/La MIFID

Tutti questi corsi sono personalizzabili

LE OPERAZIONI DI MUTUO

AULA 16-24 ORE

OBIETTIVI

Il corso introdurrà sia considerazioni teoriche, sia pratiche, con un massiccio ricorso ad esercitazioni.

PROGRAMMA

1° Modulo

Il quadro generale

I cambiamenti di scenario:

Evoluzione del risk management

L'Accordo di Basilea ed il concetto di rischio

Nuovi principi contabili internazionali: "Ias/Ifrs"

Le altre novità

Aspetti fondamentali del valutazione del mutuo

Discussione guidata:

La dinamica dei tassi e l'andamento del mercato immobiliare: le ultime novità del settore (s.i.i.q., fondi comuni immobiliari chiusi e semi-chiusi)

2° Modulo

PRINCIPI DI MATEMATICA FINANZIARIA APPLICATA AI MUTUI

Ammortamento immediato e differito

Ammortamento francese (progressivo con annualità costanti)

Ammortamento italiano (quote capitali costanti)

Ammortamento tedesco (interessi anticipati)

Ammortamento americano (quote di accumulazione)

Argomentare i risvolti sulla scelta dei vari tipi di ammortamento per Clienti e Banca

Esercitazione sull'uso della calcolatrice finanziaria

Indici di riferimento e tassi: Guida all'uso del Sole 24 ore

Valutazione di mutui e prestiti:

La periodicità del rimborso

Prodotti flessibili

Valore del prestito

Discussione guidata:

L'applicazione dei principi di matematica alle operazioni di mutuo: Il calcolo della quota capitale, interesse e montante nel mutuo. Quale tasso di interesse e quale durata

Esercitazione: L'andamento dei tassi, il calcolo dello spread e l'alternativa fra tasso fisso, variabile e misto

3° Modulo: Parte immobiliare, Leggi e Fisco

Esercitazione: Lettura dei 730/ CUD, modello unico

2007 Persone fisiche;

Aspetti legali

Alcuni aspetti atipici per le operazioni di mutuo

Donazione, successione, eredità in relazione alla richiesta di mutuo ed impatti successivi alla separazione e divorzio

Iscrizione ipotecaria, Insoluto e Recupero del credito da parte della banca

Casi pratici : La valutazione dell'immobile: i criteri

PRESTITI PERSONALI CREDITO AL CONSUMO

AULA 16 ORE

OBIETTIVI

Il credito al consumo sta vivendo un periodo di forte espansione, anche se il livello raggiunto in Italia è ancora al di sotto di quello di USA e degli altri Paesi europei. E' quindi sempre piu' importante conoscere la normativa sottostante ed il funzionamento dei vari prodotti di finanziamento personale

PROGRAMMA

Definizione, soggetti, caratteristiche, sanzioni e pubblicità

Le clausole abusive: ambito di applicazione e tipologie

Struttura e funzione dei crediti speciali

L'andamento del mercato: analisi delle determinanti e della congiuntura

Beni finanziati, canali distributivi e nuove alternative

Il commercio elettronico ed i nuovi modelli di credito al consumo

I prodotti: rateale classico, prodotti a maxi-rata e carte di credito

Lo sviluppo del non-prime lending

Quadro normativo ed accordo di Basilea

Il quadro normativo: la revisione della Direttiva UE, trasparenza, credito al consumo, vigilanza, usura e privacy

La protezione del consumatore ed i problemi di consumerismo

Le modalità di valutazione delle famiglie: tecniche di scoring ed analisi dei beni

I crediti retail e l'utilizzo dello scoring per la gestione del rapporto

L'utilizzo delle banche dati per la valutazione dell'affidabilità

L'applicazione dei ratios secondo l'applicazione dell'Accordo di Basilea

L'evoluzione delle società finanziarie e la trasformazione in intermediari

I PRODOTTI ASSICURATIVI VITA

AULA 8 ORE

OBIETTIVI

Esaminare tutti i prodotti assicurativi vita sia dal punto di vista contenutistico che normativo e fiscale

PROGRAMMA

I rischi nei contratti assicurazione vita;
Le forme assicurative caso morte
Le forme assicurative caso vita
Le forme assicurative miste
Le forme assicurative finanziarie
La disciplina della trasparenza e la tutela dell'assicurato;
Le regole di comportamento nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti
Gli obblighi informativi nel corso del rapporto contrattuale
Gli obblighi di diligenza, correttezza e trasparenza
L'adeguatezza delle informazioni e l'adeguatezza dell'offerta
Assicurativa
La gestione delle informazioni, la valutazione delle esigenze assicurative e previdenziali dell'assicurato
I conflitti di interesse nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti tra disposizioni del codice e il disegno di tutela del risparmio.
La disciplina dei prodotti assicurativi dal contenuto finanziario tra il codice delle assicurazioni private e la Legge della Tutela del Risparmio
Le novità in materia di assicurazione sulla vita
Le assicurazioni sulla vita con finalità previdenziali

I PRODOTTI ASSICURATIVI DANNI

AULA 8-16 ORE

OBIETTIVI

Esaminare tutti i prodotti assicurativi danni sia dal punto di vista contenutistico che normativo e fiscale

PROGRAMMA

1. Il contratto d'assicurazione
2. Il rischio
3. L'interesse
4. Le obbligazioni delle parti
5. Tipologia delle operazioni dei rami danni
6. Assicurazioni in abbonamento, globali e collettive
7. L'assicurazione della responsabilità civile
8. Le assicurazioni di spesa
9. L'assicurazione obbligatoria per la circolazione di veicoli a motore e natanti
10. L'assicurazione del credito e l'assicurazione fideiussoria o cauzionale
11. Le assicurazioni contro i danni alla persona/alle cose

Le novità in materia di assicurazione rc auto
Il risarcimento diretto e l'impatto operativo
Il premio La durata I massimali
Le nuove procedure risarcitorie
Il risarcimento del danno alla persona
-Il punto sulle clausole claims made
Aspetti fiscali delle assicurazioni danni

FORMAZIONE ISVAP

FORBANK METTE A DISPOSIZIONE DELLE BANCHE E DELLE RETI DI PROMOZIONE FINANZIARIA CORSI DI FORMAZIONE PER L'ADEMPIMENTO DEGLI OBBLIGHI ISVAP

**FORMAZIONE DI BASE (60 ORE)
AGGIORNAMENTO (30 ORE)(ANCHE
CERTIFICATI €FPA)
DI CUI META' IN AULA E META' ON LINE
(VEDI PAGINE 6 E 7)**

I CONTI CORRENTI E GLI ASSEGNI

AULA 24-40 ORE

OBIETTIVI

Dare ai partecipanti tutti gli elementi normativi e di funzionamento indispensabili per poter aprire c/c e spiegare ai clienti il loro funzionamento

PROGRAMMA

Il conto corrente
Accensione del conto, la capacità di agire
Conferimento di deleghe
La convenzione d'assegno
Movimentazione del conto
Blocco del conto per fallimento e/o successione
Tassi, valute, condizioni e spese
Le carte di credito, il bancomat
Servizi elettronici di incasso e di pagamento, la R.N.I.

LE CAUTELE DA ADOTTARE

Il segreto bancario e la privacy
L'antiriciclaggio
Identificazione della clientela
Registrazione delle operazioni
Archivio unico informatico

L'ASSEGNO

Requisiti fondamentali
Validità dell'assegno in mancanza di alcuni elementi fondamentali
La banca trassata
Assegni all'ordine o al portatore
La postdatazione, la girata, l'avallo
La presentazione al pagamento
Obblighi del trattario in relazione alle girate
Assegno sbarrato, assegno da accreditare
Assegno non trasferibile
Le azioni di regresso
Il protesto, luogo del protesto, elementi del protesto
Alterazioni dell'assegno bancario
Procedura di ammortamento
L'assegno circolare
Requisiti fondamentali dell'assegno circolare
IL DECRETO LGS. 507/1999
Depenalizzazione del reato di emissione di assegno senza autorizzazione e senza provvista
Sanzioni amministrative ed accessorie
Pagamento tardivo
Inosservanza delle sanzioni accessorie
Revoca di Sistema
Sanzioni penali
LA CENTRALE ALLARMI INTERBANCARIA
Archivio Unico Informatico
Struttura dell'archivio (sezione centrale, sezioni remote)
Soggetti coinvolti
Compiti delle Banche segmenti CAPRI e PASS
Soggetti da iscrivere in archivio
Obblighi del dipendente in sede di rilascio moduli di assegno
Il preavviso di revoca

IL SISTEMA DEI PAGAMENTI

AULA 16 ORE

OBIETTIVI

Dare un quadro completo ed aggiornato del sistema di pagamenti e della sua evoluzione sempre più rapida verso la completa informatizzazione che caratterizza la c.d. banca elettronica.

Analizzare per ognuno degli strumenti di pagamento le normative, il rischio, le procedure e le modalità di gestione

DESTINATARI

Il corso si dirige a persone che avendo già acquisito una base sia sugli aspetti normativi che operativi dell'attività bancaria, abbiano interesse ad entrare a fondo sul sistema dei pagamenti e sul suo funzionamento.

PROGRAMMA

Il sistema dei pagamenti
Gli strumenti tradizionali di pagamento e la loro evoluzione (assegni, CAI, Bancomat e Carte Credito, ecc)
La Rete nazionale Interbancaria
l'utilizzo dello strumento telematico su bonifici, check truncation, esito elettronico assegni, incassi commerciali e disposizioni di portafoglio.
RID, MAV, RIBA
Le operazioni di home banking
La rete Swift
La rete TargetC

IL RISPARMIO AMMINISTRATO

AULA 8-16 ORE

OBIETTIVI

Il risparmio amministrato consiste nella gestione, da parte della banca, del risparmio della clientela, utilizzando strumenti sia del mercato monetario che finanziario.

PROGRAMMA

•Cos'è il risparmio amministrato
•Il mercato monetario ed il mercato finanziario
•Gli strumenti del mercato monetario:
•BOT
•Certificati di deposito
•PCT
•Gli strumenti del mercato obbligazionario
•BTP
•CTZ
•CCT
•Obbligazioni
•Il mercato azionario e le sue caratteristiche
•Il dossier titoli ed il suo funzionamento
•Il regime fiscale del risparmio amministrato

CORSO AVANZATO DI SVILUPPO PROFESSIONALE

AULA 32 ORE

OBIETTIVI

- Accrescere in generale le capacità professionali dei partecipanti e la loro cultura finanziaria
- migliorarne le capacità relazionali
- rendere più efficace la lettura e l'interpretazione dei principali indicatori economici
- rendere più efficiente il processo di costruzione del portafoglio della clientela

PROGRAMMA

Prima giornata

I principi fondamentali della teoria di portafoglio
Calcolo del rendimento atteso di un titolo/portafoglio
Il concetto di diversificazione: tempo e modalità
Titoli growth e titoli value
Il concetto di rischio nelle sue diverse accezioni
Indicatori di rischio: volatilità, beta, Var
Misure di performance corrette per il rischio nel settore del risparmio gestito:
Come spiegare il rischio al cliente
Le fasi del processo di costruzione di un portafoglio
Analisi di casi reali tratti da stampa specializzata

Seconda giornata

Il concetto e le diverse tipologie di asset allocation
Asset allocation strategica e asset allocation tattica
Stock picking e market timing
La portfolio insurance
Asset allocation e personal financial planning
L'approccio alla pianificazione finanziaria
Esercitazione su gli obiettivi e le esigenze del cliente

Terza giornata

Come si valuta un titolo azionario
Elementi di analisi fondamentale
Il significato dei principali indicatori economici
Il settore delle materie prime e gli ETC
Elementi di analisi tecnica
I principali indici dei mercati internazionali
Analisi di casi reali tratti da stampa specializzata

Quarta giornata

Logiche di funzionamento dei principali strumenti derivati
Opzioni, futures Covered warrant e certificates
La gestione del rischio attraverso il ricorso a strumenti derivati
Strategie di utilizzo delle opzioni: alcuni esempi
L'utilizzo di strumenti derivati per la creazione di prodotti strutturati
Esercitazione: a partire da prospetti informativi i partecipanti dovranno dimostrare come sarebbero in grado di spiegarle ad un cliente

Durante il corso saranno inoltre effettuate esercitazioni e analisi di situazioni reali per rendere più pratici i concetti teorici erogati ai partecipanti.

L' ANALISI E LA SEGMENTAZIONE DEL MERCATO: IL MARKETING DEL P.F.

AULA 24 ORE

OBIETTIVI

- La strumentazione di marketing utilizzata sia nei beni di largo consumo che nei servizi finanziari e assicurativi, può essere ricondotta ad una dimensione "personale" ossia a sostegno delle azioni di marketing che ogni PF deve svolgere per sviluppare il proprio mercato.
- Il corso mira a dare questa nuova dimensione del marketing applicato al mercato di un PF

PROGRAMMA

IL MERCATO FINANZIARIO

Il cliente

- Il cliente dei servizi bancari e finanziari
- I desiderata dei clienti
- Il comportamento finanziario

L'evoluzione del mercato

- Evoluzione del mercato finanziario italiano ed europeo
 - L'innovazione nei prodotti
- La concorrenza con gli altri operatori (bancari e assicurativi)

IL PIANO DEL MERCATO DEL PF

L'analisi del mercato del PF

Struttura Dimensione Quota posseduta
Posizionamento Spazi di crescita
Mercato totale, mercato potenziale e mercato effettivo
Come costruire la selling proposition
Il confronto con i concorrenti
La segmentazione del mercato
Criteri di segmentazione del mercato
Segmentazione e potenziale
-Analisi dei segmenti del mercato retail: la segmentazione-comportamentale

L'analisi funzionale e l'analisi per destinatari

- La matrice segmento/prodotto
- La costruzione della matrice segmento/prodotto

La strategia commerciale

- L'immagine del P.F.
 - Il posizionamento sul mercato
 - Lo sviluppo della quota di mercato e della redditività
 - La fidelizzazione della clientela
 - La redazione del budget personale
 - Gli strumenti della politica commerciale
- il direct marketing, la promozione, il cross selling, l'organizzazione dell'attività di vendita
- La qualità del servizio e la soddisfazione della clientela

INVESTIRE DOPO LA CRISI: QUALI INSEGNAMENTI E QUALI COMPORAMENTI

AULA 8-16 ORE

Il corso si prefigge di analizzare le cause della crisi (facilmente definibile storica) iniziata nell'agosto del 2007 e che tutt'ora permane, l'andamento dei mercati finanziari e dell'economia reale.

Da tale analisi si parte per comprendere gli insegnamenti che la crisi ci ha dato, ed i punti di attenzione che devono essere presi in considerazione, da ora in avanti, nel momento in cui ci si accinge a consigliare ad un cliente come allocare la sua ricchezza e come pianificare i propri investimenti.

PROGRAMMA

La crisi più profonda della storia: da dove nasce e come si sviluppa

Globalizzazione e finanziarizzazione: il falso mito della frammentazione del rischio

Gli strumenti della crisi: dalle cartolarizzazioni ai CDS
Crisi finanziaria ed economia reale: l'interpretazione dei principali indicatori economici

La statalizzazione delle banche e l'intervento dei fondi sovrani: i possibili risvolti

La crisi e la costruzione di portafogli efficienti: come rivedere i principi di base?

Le misure di rischio di un portafoglio: ancora appropriate?

Dopo la crisi: le fasi di recupero dei mercati

Il comportamento degli investitori durante e dopo la crisi

Gestire il rapporto con il cliente durante e dopo la crisi

IL TRATTAMENTO FISCALE DEL PF: CASI PRATICI OVVERO LA RISPOSTA AI QUESITI DEI PF SUL LORO TRATTAMENTO FISCALE

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

Inquadramento giuridico del promotore finanziario: il

contratto di mandato e il contratto di agenzia

Aspetti caratteristici del contratto del promotore finanziario

Inquadramento fiscale del promotore

finanziario: elementi positivi e negativi di reddito

Il promotore e l'impresa familiare

Il promotore e l'associazione in partecipazione

Gli obblighi e le rilevazioni contabili.

Cenni sul Modello Unico delle Persone Fisiche.

I casi pratici più frequenti:

- I costi legati all'auto o alle auto
- I costi di ufficio
- Le spese di rappresentanza
- Viaggi, alberghi, ristoranti,

Analisi dei problemi posti dai partecipanti

IL PROMOTORE FINANZIARIO: IMPRENDITORE NEL SETTORE FINANZIARIO

AULA 8 ORE

INTRODUZIONE

A quasi venti anni dalla creazione della categoria, il promotore finanziario è una figura ormai matura e ben radicata nel sistema finanziario/bancario italiano. Nel corso del tempo, e soprattutto a seguito della crisi ancora in essere e della perdurante riduzione dei margini, il lavoro del promotore ha subito notevoli cambiamenti: da un approccio prettamente commerciale e incentrato sulle tecniche di vendita (anni '90), ad uno spiccatamente tecnico (anni 2000), si sta finalmente passando ad una visione più imprenditoriale dell'attività. Il promotore finanziario che vuole permanere sul mercato è quindi chiamato a ridefinire il proprio processo produttivo, e ad acquisire capacità gestionali, di marketing e di pianificazione/programmazione tipiche della piccola-media impresa.

OBIETTIVI

Il corso, suddiviso in moduli distinti e attivabili a seconda delle esigenze, ha come obiettivo quello di sviluppare nei partecipanti una serie di capacità gestionali imprescindibili per un imprenditore, quali ad esempio:

- capacità di analisi dei punti di forza e di debolezza della propria impresa
- individuazione della fase del ciclo di vita in cui si trova la propria impresa
- scelta del modello di business e del posizionamento nel mercato
- capacità di pianificare e programmare la propria attività e di controllarne i risultati
- individuazione e scelta dei target di clienti più redditizi
- capacità di sviluppare azioni di marketing diretto
- sviluppo di capacità relazionali, comunicazionali e di networking
- analisi economico-finanziaria del proprio business
- pianificazione fiscale

STRUTTURA E ARGOMENTI DEL CORSO

Il corso si sviluppa in una serie di moduli di una giornata ciascuna: il primo rappresenta un modulo di base mentre gli altri possono essere attivati anche in maniera non consequenziale a secondo delle esigenze e delle scelte del committente. Ogni modulo prevede dei momenti di esercitazione in cui i partecipanti vengono chiamati a riflettere sulla propria attività e a definire, in forma di autovalutazione, i miglioramenti da apportare al proprio lavoro.

PROGRAMMA

Modulo I (Modulo base)

Il promotore finanziario: imprenditore nel settore finanziario

- Essere una impresa: cosa significa e cosa comporta? Alcuni esempi tratti da altri settori

Segue nella colonna di destra

Segue dalla colonna di sinistra

- Le caratteristiche essenziali di una impresa individuale nel settore finanziario
- Il ciclo di vita di una impresa: quali relazioni con la carriera del promotore finanziario?
- La gestione del passaggio generazionale
- Esercitazione*: una prima analisi della situazione economica/patrimoniale della propria impresa
- Modelli di business e attività del promotore finanziario: i diversi sentieri di crescita
- Agire da impresa individuale: le leve da mettere in atto
- Elementi base di pianificazione strategica
- Come definire la propria mission
- La programmazione della propria attività: gli aspetti critici da considerare
- La definizione dei target di clienti e delle loro potenzialità
- Analisi del proprio portafoglio: potenzialità e rischi
- Esercitazione*: autovalutazione delle competenze personali da sviluppare

Modulo II

- Iniziative di marketing diretto e tecniche di networking
- Sviluppo della propria clientela e ricerca di nuovi clienti: gli aspetti da considerare
- Lo sviluppo del proprio portafoglio
- La ricerca di nuovi clienti: le iniziative di marketing diretto
- Richiesta diretta e indiretta di referral
- Tecniche di networking
- Preparazione e valutazione di una iniziativa di marketing

Modulo III

Sviluppare le proprie capacità comunicazionali e relazionali

- Il cliente: chi è e come ragiona
- Elementi di psicologia del cliente e di finanza comportamentale
- Come comunicare al meglio con il cliente: gli errori da non commettere
- Le tecniche di PNL
- Tecniche di *public speaking*

Modulo IV

Pianificazione fiscale dell'attività del promotore

- Aspetti giuridici dell'attività del promotore: il contratto di agenzia
- Il promotore davanti al fisco: imprenditore individuale e impresa familiare
- La costituzione dell'impresa familiare ed i relativi vantaggi
- Componenti di reddito positivo
- Componenti di reddito negativo: cosa si può dedurre/detrarre
- Aspetti previdenziali
- I rischi legali dell'attività

Il corso è realizzato in collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

L'ANALISI TECNICA : LE CANDLESTICKS GIAPPONESI E GLI INDICATORI DI MERCATO

A DISTANZA 10 ORE

PROGRAMMA

1. Candlesticks Giapponesi e Grafici Ichimoku
Introduzione storica
Come è costruita la candela
Patterns a singola candela
Patterns con candele multiple
Fusione tra candele
Ichimoku Charts: storia; descrizione matematica; come ottenere i segnali operativi
2. Volatilità e Indicatori
Volatilità: cos'è, come si calcola, perché è importante
Bande di Bollinger: basi teoriche; metodi di interpretazione.
Vidya e Kama: metodi per modificare automaticamente i parametri delle medie mobili in funzione della volatilità del titolo
3. Forza Relativa (Relative Strength)
Concetti fondamentali e principali utilizzi.
Caso pratico: quali settori scegliere sullo Stox 600?
Altri casi: settore petrolifero e settore bancario nel 2007
4. Analisi Intermarket
Di cosa si tratta e a che scopo si può utilizzare.
Analisi delle relazioni fondamentali
Altre relazioni strategiche
Modello di Martin Pring
Esempi di Strategie Hedge Funds
5. Indicatori di Ampiezza
Introduzione Teorica
Descrizione, metodo di calcolo e interpretazione di numerosi strumenti

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA



I corsi sono realizzati in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione –
PFAcademy



I DERIVATI DI CREDITO: TIPOLOGIE E MODALITA' DI UTILIZZO

IN AULA o A DISTANZA 8 ORE

OBIETTIVI

La recente crisi finanziaria ha portato alla luce l'importanza, ma anche la pericolosità, di tali strumenti derivati: il pubblico dei comuni investitori ha così scoperto l'esistenza di un enorme mercato di CDS (credit default swaps) che ha creato non poche problematiche. Si tenga peraltro presente che, di recente, sono comparsi sul mercato ETF, acquistabili da qualsiasi investitore, che replicano le posizioni di compratori/venditori di credit derivatives. Inoltre, è probabile che in futuro le quotazioni di questi strumenti saranno sempre più considerate nell'analisi del rischio emittente, a fianco, se non addirittura in sostituzione, dei tanto criticati rating.

PROGRAMMA

- I credit derivatives: prime definizioni
- I credit default products: cosa sono e come vengono utilizzati
- Le credit linked notes: tipologie presenti sul mercato
- Credit spread swap e total rate of return swap
- Esempi e casi pratici

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA ed €FP

GLI STRUMENTI DI TUTELA DEL PATRIMONIO

A DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

Il fondo patrimoniale

- La costituzione del fondo
- Il vincolo di destinazione
- I beni conferibili nel fondo
- L'amministrazione del fondo patrimoniale
- Amministrazione affidata ad un solo coniuge
- Esecutabilità dei beni e dei frutti
- La cessazione del fondo e attribuzione dei beni
- Scioglimento legale e volontario in presenza di figli minori
- Aspetti tributari

Il trust

- Caratteristiche del trust
- Schema generale di funzionamento
- I soggetti del trust
- Revoca e modifica del trust
- Il riconoscimento del trust in Italia
- Possibili utilizzi del trust
- La fiscalità dei trust
- Il trust e normativa anticirclaggio

Il contratto fiduciario

- Fonti normative
- Oggetto del contratto fiduciario
- Aspetti fiscali

Il patto di famiglia

- Il contesto economico italiano
- Il patto di famiglia nel codice civile
- Il patto di famiglia, aspetti fiscali
- Modello di patto di famiglia

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA ed €FP

LA REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI FINANZIARI: I CAMBIAMENTI IN ATTO

AULA 8 ORE OPPURE
A DISTANZA 8 ORE

OBIETTIVI

La normativa che regola i mercati finanziari e lo svolgimento dei servizi di investimento è da considerarsi una "materia fluida": periodicamente, e soprattutto dopo l'introduzione della MIFID e di altre regole comunitarie, il Testo Unico della Finanza ed i regolamenti ad esso attuativi emanati da Consob e da Banca d'Italia vengono modificati.

Il corso si prefigge quindi di fornire un quadro d'insieme sullo status quo della normativa in essere, specificando le modifiche più recenti e quelle in fase di introduzione, in modo da riaggiornare le conoscenze dei partecipanti

PROGRAMMA

- La regolamentazione dei mercati finanziari: un quadro d'insieme
- Le modifiche apportate in materia di svolgimento dei servizi di investimento
- La figura del consulente finanziario
- Il processo di attuazione della MIFID: le problematiche in fase di discussione
- La nuova normativa in tema di OPA
- La UCITS 4

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA ed €FP

LE COMPETENZE PSICOLOGICHE DEL PF

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

- Cenni teorici sulle principali teorie di sviluppo della personalità: teoria freudiana e teoria psicosociale (Erikson)
- Individuazione dei tratti di personalità ideali per la riuscita professionale.
- Somministrazione di test di personalità (test carta e matita) in seduta di gruppo – Restituzione
- Analisi delle principali abilità del consulente finanziario:
 - a) empatia: definizione, origine e modalità di potenziamento – esercitazioni pratiche di gruppo- valutazione del potenziale soggettivo
 - b) assertività e leadership: analisi e modalità di sviluppo - Somministrazione di test per valutare il grado di assertività e leadership- Restituzione - Simulazioni guidate riguardanti situazioni lavorative diversificate – Giochi di ruolo.
 - Analisi del disagio psicologico in ambito lavorativo: individuazione delle principali difficoltà psicologiche.
 - a) ansia: definizione, origine, modalità di superamento
 - b) frustrazione: definizione, origine, modalità di superamento
 - c) inadeguatezza: cause – superamento. Giochi di ruolo, simulazioni guidate di varie situazioni emotive
 - Analisi delle principali teorie comunicative: somministrazione di test di fluidità e comprensione verbale. Restituzione
 - Microseduta di Brainstorming per la valutazione delle capacità creative dei corsisti
 - Valutazione del potenziale di problem solving – Training – Simulazioni guidate
 - Principi di base della teoria psicoanalitica: applicazioni pratiche nella comunicazione inter e intrapersonale

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

**Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione –
PFAcademy**

L'INVESTIMENTO IN ENERGIE ALTERNATIVE: STRATEGIE, PRODOTTI, INCENTIVI

AULA 8 ORE

OBIETTIVI

Il ruolo delle energie alternative al petrolio nel soddisfacimento dei bisogni dei paesi industrializzati è destinato ad incrementarsi sempre di più nel corso del tempo. A seguito di questo processo, le energie alternative, o meglio le aziende che in questo settore sono operative e che da tale processo potrebbero in futuro ricavare i maggiori introiti, sono divenute oggetto di interesse per gli investitori sia istituzionali che retail. Sul mercato, infatti, esistono oggi fondi comuni di investimento specializzati, ETF, prodotti linked ecc., ma vi è anche la possibilità, per il privato cittadino, di investire direttamente nel "business delle energie alternative" sfruttando gli incentivi dati dallo stato. Il corso si prefigge quindi di fornire ai partecipanti, ai fini di una migliore consulenza al cliente e di una più efficace gestione del patrimonio dello stesso, un quadro di insieme sulle potenzialità delle singole energie alternative e sulle alternative modalità di investimento in questo settore

PROGRAMMA

- Le energie alternative ed i prodotti finanziari ad esse dedicati
- Il fabbisogno energetico e la produzione di energia: la situazione attuale
- Le energie alternative al petrolio: quali sono, quanto contano oggi, quanto potranno contare in futuro
- I principali attori nel settore delle energie alternative
- Investire nelle energie alternative: le possibilità offerte dai mercati finanziari
- I fondi specializzati in energie alternative: le diverse strategie di investimento
- Gli ETF legati alle energie alternative: vantaggi e svantaggi
- Altri prodotti finanziari utilizzabili
- Criteri di valutazione finanziaria degli investimenti in energie alternative
- L'investimento in energie alternative: le differenti tipologie a disposizione
- Gli incentivi statali (il conto energia): la situazione attuale e le previsioni per il futuro
- Gli aspetti finanziari: come calcolare il tasso di rendimento degli investimenti in energie alternative
- Confronto tra investimenti diretti ed indiretti
- Criteri di valutazione dei riflessi sul mercato immobiliare degli impianti di energia alternativa

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

IL MONDO DEGLI ETF E DEGLI ETC

AULA 8 ORE OPPURE
A DISTANZA 8 ORE

OBIETTIVI

Ormai da qualche anno, la presenza sul mercato italiano degli ETF si è sempre più consolidata; in controtendenza con il deflusso di risorse avvenuto nei fondi comuni di investimento, le masse gestite dagli ETF sono notevolmente cresciute, pur non essendo tali strumenti particolarmente "spinti" né dalle banche né dalle reti di promotori finanziari. Il mondo degli ETF si è peraltro arricchito grazie all'introduzione, anche in Italia, di prodotti sempre più complessi, tanto da parlare, ormai di ETF di quarta generazione. Inoltre, sull'ETF plus, il mercato di Borsa Italiana dedicato a questi strumenti, gli investitori possono oggi acquistare anche gli ETC, prodotti collegati direttamente all'andamento del prezzo delle materie prime: si ampliano quindi ulteriormente le possibilità di diversificazione del proprio portafoglio.

PROGRAMMA

- L'evoluzione del risparmio gestito in Italia negli ultimi anni: le problematiche in essere
- Gestione attiva, gestione passiva e fondi total return: cosa abbiamo imparato dalla crisi
- Gli ETF: cosa sono e come vengono creati
- Il mercato italiano degli ETF: tipologie di strumenti trattati e modalità di negoziazione
- La tassazione degli ETF
- Gli ETF di nuova generazione: esempi e casi pratici
- Gli ETF sul rischio di credito
- I rischi collegati all'investimento in ETF
- I mercati delle materie prime
- Gli ETC negoziati in Italia: cosa sono e come vengono creati
- I deflussi di risorse avvenuti nei fondi comuni di investimento, le masse gestite dagli ETF sono notevolmente cresciute, pur non essendo tali strumenti particolarmente "spinti" né dalle banche né dalle reti di promotori finanziari. Il mondo degli ETF si è peraltro arricchito grazie all'introduzione, anche in Italia, di prodotti sempre più complessi, tanto da parlare, ormai di ETF di quarta generazione. Inoltre, sull'ETF plus, il mercato di Borsa Italiana dedicato a questi strumenti, gli investitori possono oggi acquistare anche gli ETC, prodotti collegati direttamente all'andamento del prezzo delle materie prime: si ampliano quindi ulteriormente le possibilità di diversificazione del proprio

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA ed €FP

APPROCCI E MEZZI PER LA GESTIONE EMOTIVA DEL CLIENTE

AULA 8 ORE

OBIETTIVI

Il corso, con il supporto della psicologia economica e della psicologia del rischio, si pone l'obiettivo di dimostrare l'esistenza dei meccanismi mentali alla base delle nostre scelte di natura economica che dobbiamo conoscere, per poter ricostruire il rapporto con il cliente, mantenendo e sviluppando il nostro business.

PROGRAMMA

- ✓ La crisi dei mercati finanziari, l'impatto sui risparmiatori e il bisogno di rivedere il modello di approccio al cliente (modello economico vs psicologico)
- ✓ Efficienza dei mercati e behavioural finance
 - Euristica, preferenze e processo decisionale
 - Le principali violazioni alla teoria dell'utilità attesa e l'editing delle decisioni
 - La teoria comportamentale secondo Lopes
 - L'atteggiamento degli operatori economici in ottica multiperiodale e l'effetto "house money"
- ✓ Scorciatoie mentali e pregiudizi nella formulazione dei prospetti di scelta
 - disponibilità - il caso Massoni
 - rappresentatività - il caso Vialutti
 - ancoraggio - il caso Amerigo
 - gli impatti per il consulente finanziario
- ✓ Scelte in contesti di incertezza
 - la propensione al rischio del cliente: visione razionale e visione psicologica nella lettura del comportamento del cliente nelle decisioni di risparmio e investimento
 - il framing effect e la contabilità mentale:
 - il caso Soldrini
 - gli impatti per il consulente finanziario
 - Asimmetria del rischio e dolore della perdita:
 - il caso Morandi
 - gli impatti per il consulente finanziario.
 - L'illusione di non rischiare - optimistic bias - illusione del controllo - learned helpness - magic thinking:
 - il caso Baldini
 - gli impatti per il consulente finanziario.
- ✓ La gestione del portafoglio comportamentale
 - L'asset allocation puzzle
 - La behavioural portfolio theory
 - I portafogli piramidali
 - Biases euristici e gestione del portafoglio

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI NELLA FASE DI USCITA DALLA CRISI

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

La situazione macroeconomica attuale: i nodi da sciogliere
 Politiche economiche, debiti pubblici e disoccupazione
 Disequilibri commerciali e tassi di cambio: cosa attendersi per il futuro
 La politica monetaria in atto e i tempi della *exit strategy*
 Inflazione o deflazione? Gli scenari possibili
 Come uscire da una recessione? I modelli teorici e la realtà
 L'andamento dei mercati finanziari nella fase di uscita da una crisi: cosa ci insegna la storia
 Le scelte di investimento per il futuro: alcuni *caveat*

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

LA TEORIA DEL CAOS APPLICATA AI MERCATI FINANZIARI

DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

1. Il disordine dei mercati finanziari
 Rischio, rovina e redditività
 Definizione di sistema complesso
 Ordine, caos e complessità
 I mercati finanziari come sistemi complessi
 Il rischio nella concezione tradizionale
 La potenza delle leggi di potenza
 Il caos nella finanza
 La forma "lieve" di caso
 Il caso, semplice o complesso
 Il mercato è efficiente?
 Che cosa è un fenomeno emergente
 I fenomeni emergenti nei sistemi finanziari
2. Un nuovo modo di valutare i mercati finanziari
 Gli investitori sono tutti uguali? Gli investitori sono razionali?
 I prezzi degli asset finanziari e il moto browniano
 La turbolenza nei mercati finanziari
 Le regole dell'irregolarità
 La finanza frattale
 La legge di potenza in finanza
 Le leggi dell'eccezionalità nei mercati finanziari
 L'imprevedibilità dei mercati finanziari I mercati finanziari hanno memoria?

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

MINIMASTER NELLA PIANIFICAZIONE E GESTIONE DELLE SUCCESSIONI

LA TUTELA DEL PATRIMONIO FAMILIARE: IL TRUST

A DISTANZA 4 ORE

PROGRAMMA

- Il trust aspetti civili e fiscali
- Schema generale di funzionamento
- Caratteristiche del trust
- I soggetti del trust
- Le norme di funzionamento
- Revoca o modifica del trust
- Il trust: differenze e affinità con altri istituti dell'ordinamento giuridico italiano

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PATRIMONI FAMILIARI

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

Il passaggio generazionale dei patrimoni familiari

- Gli aspetti emotivi e razionali nel passaggio generazionale dell'azienda
- Gli asset patrimoniali della Famiglia: azienda, beni immobili, mobili e altri valori

Profili di diritto successorio

- La successione legittima e testata
- La riduzione e la collazione
- La donazione

Le disponibilità finanziarie e la polizza vita

- La funzione di "stanza di compensazione" nel passaggio generazionale
- Impignorabilità e insequestrabilità

L'azienda e il patto di famiglia

Immobil, beni mobili registrati e titoli di credito

nominativi detenuti attraverso il fondo patrimoniale

- I tratti fondamentali del fondo patrimoniale
- Gli aspetti generali della fiscalità del fondo patrimoniale

Cenni sull'utilizzo dei vincoli di destinazione nel

passaggio generazionale di un patrimonio familiare

- Tratti fondamentali del trust e della fondazione
- Caratteristiche e limiti nella gestione del passaggio generazionale dei patrimoni familiari

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

LA PIANIFICAZIONE E LA GESTIONE DELLA SUCCESSIONE NEI RAPPORTI BANCARI, FINANZIARI E ASSICURATIVI

AULA 8 ORE

PROGRAMMA

Nozioni di base sulla successione

Apertura della successione

- i soggetti legittimati alla presentazione della dichiarazione di successione
- Primi documenti e adempimenti burocratici
- Gestione delle scadenze
- Termini di presentazione della dichiarazione di successione
- Individuazione del patrimonio ereditato
- Individuazione dei soggetti interessati (eredi e legatari)
- Effetti sul patrimonio del defunto
- Successioni aperte all'estero

I Rapporti con gli intermediari finanziari e assicurativi

- L'intervento e responsabilità di banche, altri intermediari finanziari e assicurazioni nel procedimento successorio
- I rapporti in essere con gli intermediari: Interventi e adempimenti su:
 - ✓ Contratti di conto corrente, di mutuo e depositi intestati al de cuius
 - ✓ L'apertura e l'inventario delle cassette di sicurezza
 - ✓ Azioni, quote di fondi comuni di investimento
 - ✓ Titoli e obbligazioni
 - ✓ Rendite e pensioni
 - ✓ Rendite Inail
 - ✓ Assegni per alimenti
 - ✓ Crediti da assicurazione sulla vita e individuazione dei beneficiari
 - ✓ Crediti ereditari e altre attività
 - ✓ Crediti di lavoro dipendente
 - ✓ Altri crediti
 - ✓ La contestazione dei rapporti bancari
 - ✓ La comunione legale e i rapporti bancari
 - ✓ I depositi dei coniugi in regime di comunione
 - ✓ Casi pratici

L'accesso ad informazioni del de cuius e la tutela della privacy

- Accesso ai dati delle persone decedute
- Accesso ai dati relativi a rapporti bancari e finanziari
- Accesso alla documentazione bancaria (art. 119 TUB)
- Accesso ai dati presso imprese di assicurazioni
- Responsabilità dei soggetti che rifiutano o impediscono l'accesso ai dati da parte dei soggetti legittimati e d eventuale azione di risarcimento dei danni

La corretta redazione di un testamento

- caso pratico

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

I corsi sono realizzati in collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

MINIMASTER NELLA PIANIFICAZIONE E GESTIONE DELLE SUCCESSIONI (segue)

LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA DEI PATRIMONI TRAMITE LE POLIZZE VITA

AULA 8 ORE

OBIETTIVI

La conoscenza della materia inerente a successioni, donazioni darà modo ai partecipanti di acquisire gli indispensabili strumenti conoscitivi per affrontare il cliente in modo professionale su temi tanto importanti quanto poco conosciuti dalla maggior parte degli operatori del settore finanziario ed assicurativo.

Un corso che permetterà ai partecipanti di sviluppare il ramo vita offrendo soluzioni concrete che permetteranno loro di fornire consulenze anche su nuove tematiche consulenziali.

PROGRAMMA

Le assicurazioni vita – classificazioni :

- Il contraente – l'assicurato – il beneficiario
- Il beneficio accettato
- La fiscalità delle polizze vita
- L'art. 1920 del codice civile

La successione:

- cenni storici sulla successione
- i vari Decreti Legge
- il grado di parentela
- la successione - legittima - testamentaria – necessaria
- la polizza vita – sui versamenti devo considerare la quota legittima?
- la polizza vita a confronto con il testamento nell'aspetto fiscale
- la polizza vita: beneficiario il convivente – quali benefici rispetto al testamento?
- le varie forme di prestazione finale della polizza al beneficiario (rendita, tcm, gestione separata, etc) sono ai fini successori trattate nella stessa identica maniera?
- la cessione di contraenza ai fini successori
- l'erede ed il legato
- l'indegnità a succedere
- la sostituzione, la rappresentazione e l'accrescimento
- accettazione dell'eredità e rinuncia
- le tabelle ereditarie con successione legittima e testamentaria
- esempi applicati alle polizze vita delle varie situazioni giuridiche di successione

Segue nella colonna di destra

Segue dalla colonna di sinistra

Le donazioni:

- la forma della donazione
- il donante ed il donatario
- la collazione
- le polizze vita ai fini della collazione come si comportano?
- l'azione di riduzione e di restituzione
- le donazioni escluse
- le donazioni indirette
- la polizza vita: donazione indiretta o contratto assicurativo?
- la sentenza della cassazione 6351 del 2006 sulle polizze vita
- le donazioni alle associazioni tramite le polizze vita
- la comunione e la separazione dei beni – separazione e divorzio
- le aliquote della successione e donazione
- la finanziaria 2007 e 2008 con le ultime novità
- esempi pratici applicati alle polizze vita

L'impignorabilità' e l'insequestrabilità' delle polizze vita:

- l'art. 2740 la responsabilità patrimoniale
- la revocatoria ordinaria e fallimentare
- l'art. 1923 relativo all'impignorabilità' ed insequestrabilità' delle polizze vita
- i vari percorsi giurisprudenziali delle polizze vita
- la sentenza della cassazione 8271 del 2008
- le ultime novità relative all'impignorabilità' dei prodotti vita di ramo terzo
- Esempi pratici relativi all'impignorabilità' ed l'insequestrabilità'

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

**Il corso è realizzato in collaborazione con
ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy**

ANALISI ED INTERPRETAZIONE DEI PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI

AULA 8 ORE

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA**OBIETTIVI**

Ogni giorno sulla stampa specializzata vengono diffusi, e spesso enfatizzati, svariati indicatori macroeconomici, relativi specialmente all'andamento congiunturale degli USA. Non sempre, tuttavia, il significato e l'interpretazione di questi indicatori (e l'impatto che il loro andamento ha sulle borse) risulta immediato a coloro che operano nel settore finanziario e che si occupano di gestione del risparmio: promotori, consulenti, agenti assicurativi, dipendenti bancari ecc..

Il corso mira quindi a chiarire cosa siano e come debbano essere interpretati i principali indicatori macroeconomici diffusi quotidianamente sui giornali.

PROGRAMMA

- Le diverse tipologie di indicatori macroeconomici: leading, coincident, lagging indicators
- Indicatori di occupazione (employment situation)
- La misurazione del tasso di disoccupazione secondo l'ISTAT
- I sussidi per la disoccupazione
- I profitti delle imprese
- Conference board leading indicator
- Produzione industriale e indicatori di capacità produttiva
- CFNAI ChicagoFed-NATIONAL ACTIVITY INDEX
- Beige Book
- I principali indicatori sui consumi
- Reddito personale prima delle imposte (personal income)
- Vendite al dettaglio
- Costruzione nuove case residenziali
- Indice Case shiller
- Gli indicatori di fiducia
- INDICE NAPM (USA)
- INDICE PMI (USA)
- Fiducia dei consumatori (USA)
- Indice IFO e indice ZEW
- Altri indicatori sulla fase congiunturale....
- Variabili economiche e gestione di portafoglio: quali relazioni?

L'IMPATTO DELLE VARIABILI MACROECONOMICHE SUI MERCATI FINANZIARI

AULA 4 ORE

OBIETTIVI

Il corso si propone di far comprendere ai partecipanti come i mercati finanziari rispondono alle politiche economiche e all'evoluzione dello scenario macroeconomico, ed intende fornire un sostegno nella comprensione degli aspetti metodologici e nell'utilizzo dei principali strumenti analitici per l'analisi della congiuntura e dell'evoluzione dei mercati.

Il corso intende offrire ai partecipanti adeguate chiavi di lettura per comprendere l'andamento delle principali variabili macroeconomiche, l'impatto che esse hanno sui mercati finanziari e, di conseguenza, sull'attività di gestione del risparmio della clientela. Attraverso la disamina dei concetti fondamentali di politica economica e di politica monetaria, e l'interpretazione dei più diffusi indicatori economici, saranno quindi forniti gli strumenti necessari per meglio comprendere la fase congiunturale odierna. Inoltre il corso vuole di mettere il partecipante in condizione di comprendere il comportamento delle banche centrali e gli effetti della politica monetaria sui mercati finanziari e sulle variabili macroeconomiche.

PROGRAMMA

- Le novità operative introdotte dalla BCE
- Lo sviluppo della crisi finanziaria e i "nodi" macroeconomici attuali
- L'attendibilità dei modelli previsionali in economia
- I principali indicatori macroeconomici
- L'impatto sui mercati degli indicatori economici
- Leggere gli indicatori di crescita
- Leggere gli indicatori sui prezzi
- Gli indicatori di fiducia
- Variabili economiche e gestione di portafoglio: quali relazioni?

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

I corsi sono realizzati in collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

IMPIGNORABILITA' E INSEQUESTRABILITA' DELLE POLIZZE VITA

AULA 4 ORE

PROGRAMMA

- I rischi imprenditoriali – i rischi quotidiani sul patrimonio familiare e imprenditoriale
- La riforma del diritto societario – punti salienti sul rischio imprenditoriale
- Casi pratici sul rischio imprenditoriale
- L'art. 2740 c.c. la responsabilità patrimoniale
- Conoscenza e suo utilizzo
- Caratteristiche dell'azione revocatoria art. 2901 c.c.
- La revocatoria ordinaria e fallimentare – differenze
- Differenza tra pignoramento e sequestro del patrimonio
- Confronto della polizza vita con gli altri strumenti giuridici
- L'impignorabilità /insequestrabilità dei fondi pensione
- L'impignorabilità/insequestrabilità della pensione pubblica (Inps, Inpdap)
- Ultime novità relative all'impignorabilità dei prodotti vita di ramo terzo
- Le motivazioni commerciali sulla vendita del prodotto vita in base all'art. 1923
- Esempi pratici relativi all'impignorabilità /insequestrabilità

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

LA TUTELA DEL PATRIMONIO: LA DISCIPLINA DEL TRUST, IL CONTRATTO FIDUCIARIO, I PATTI DI FAMIGLIA E IL FONDO PATRIMONIALE

A DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

Questo corso si propone di fornire una dettagliata conoscenza su quali siano e come funzionino i principali istituti esistenti per la salvaguardia del patrimonio finanziario del cliente.

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA ed €CFP

L'IRRAZIONALITÀ DEGLI INVESTITORI: SCELTE D'INVESTIMENTO E GESTIONE DI PORTAFOGLIO NELLA BEHAVIOURAL FINANCE

A DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

Questo corso si promette di cogliere gli aspetti proposti dalle teorie di **finanza comportamentale** più affermate per riuscire a **comprendere al meglio le richieste e le scelte di investimento del cliente**.

Nelle cinque unità didattiche sono approfonditi i seguenti aspetti:

- I presupposti teorici della **behavioural economics**
- Critiche alla **teoria tradizionale**
- Prospect theory
- Teoria dell'**avversione al disappunto**
- Principi di **gestione del portafoglio comportamentale** del cliente

Supporti audio, test intermedi e finali e materiali di supporto completano il percorso formativo per comprendere al meglio come relazionarsi con il cliente in ogni trattativa finanziaria.

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

IL PENSIERO SISTEMICO: LO STUDIO E LA GESTIONE DEI FEEDBACK COMPLESSI NELL'ATTIVITA' DEL PROMOTORE FINANZIARIO

A DISTANZA 8 ORE

Questo corso si propone di affrontare le tematiche legate alla nostra professione tramite le considerazioni proprie della **Teoria Sistemica** che, partendo dalla filosofia greca, è stata perfezionata da Peter Senge, Jay Forrester e altri della Sloan School of Management del MIT

Il Pensiero Sistemico si basa sulla convinzione che **ogni decisione, ogni azione, produce effetti su un sistema più allargato**. Gli effetti di questa azione **possono innescare processi in crescita, o mitigarli**. Se un prodotto incontra il favore dei clienti, il passaparola produce un effetto valanga positivo. Se però un concorrente mette sul mercato un prodotto simile a prezzo più basso, questo farà da bilancia al successo del primo prodotto.

Questa teoria, in questo corso, viene calata sulla realtà del Consulente Finanziario aiutando a comprendere come dal luogo a effetti valanga positivi.

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

I corsi sono realizzati in collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

IL FONDO PATRIMONIALE : STRUMENTO DI PROTEZIONE DEL PATRIMONIO FAMILIARE

A DISTANZA 4 ORE

PROGRAMMA

Caratteristiche generali

- I bisogni della famiglia
- Perché costituire un fondo patrimoniale
- La funzione del fondo
- Fondo patrimoniale e patrimonio familiare

Costituzione del fondo

- Modalità di costituzione
- Oggetto del fondo patrimoniale
- I beni del fondo
- Il vincolo dei beni del fondo

Amministrazione del fondo e rapporti con i creditori

- L'amministrazione dei beni
- Aggredibilità del fondo patrimoniale
- Fondo patrimoniale e azione revocatoria
- Fondo patrimoniale e fallimento

Cessazione ed esaurimento del fondo

- Le cause di cessazione del fondo patrimoniale
- Fondo patrimoniale e azione revocatoria
- Fondo patrimoniale e fallimento
- La cessazione del fondo in presenza dei figli

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

LA DIVISIONE E LA GESTIONE DEL PATRIMONIO EREDITARIO

A DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

- Il contesto di riferimento
- Nozioni di base sulla successione
- Quote spettanti agli eredi legittimi nelle successioni
- Un esempio di testamento
- A chi spetta l'eredità
- Divisione testamentaria
- Rinuncia all'eredità
- I primi dieci giorni
- Questioni tributarie e rapporti con banche, Sim e assicurazioni
- Gestione delle scadenze
- Regime patrimoniale tra coniugi
- La collazione
- Pagamento debiti ereditari
- Il registro delle successioni

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

GLI INVESTIMENTI ALTERNATIVI: L'ORO

A DISTANZA 8 ORE

PROGRAMMA

IL MERCATO DELL'ORO

- ✓Cenni storici dell'oro, sistema aureo, Bretton woods fino ad oggi.
- ✓Cosa si intende col termine "commodity": i mercati delle Materie Prime: cenni generali, quali sono e come funzionano.
- ✓Correlazioni e decorrelazioni con i mercati azionari e valutari.
- ✓Loro peculiarità ed importanza al fine della pianificazione di un investimento finanziario ed al fine di una corretta diversificazione di un portafoglio.

ANALISI DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

- ✓Analisi macroeconomica: i fattori che influenzano il mercato dei metalli preziosi.
- ✓Domanda: oreficeria, investimento, industriale e medico.
- ✓Offerta: Produzione mineraria, oro riciclato e offerta dalle Banche centrali.
- ✓Accenni al Central General Bank Agreement. (CGBA).

PERCHÉ INVESTIRE IN ORO:

- ✓Le tre principali funzioni dell'oro: monetarie, investimento e consumo
- ✓Oro e le altre asset class.
- ✓Oro e inflazione quale relazione.
- ✓Oro e dollaro: una breve analisi.

COME INVESTIRE IN ORO:

- ✓Differenza tra acquisto in oro in maniera fisica ed in maniera cartacea.
- ✓Oro trattato in Borsa: titoli azionari e i Futures. Le scadenze e il delivery. I Margini e l'effetto leva. Le specifiche del contratto future: quantità corrispondente di sottostante, variazione minima di prezzo.
- ✓Il classico investimento: Monete e lingotti.
- ✓Una nuova possibilità: gli Etf

CERTIFICATO MANTENIMENTO €FA

I corsi sono realizzati in collaborazione con ProfessioneFinanza Formazione – PFAcademy

IL CONSULENTE INDIPENDENTE

AULA 24-32 ORE

OBIETTIVI

Dare gli elementi essenziali dell'attività del consulente finanziario e del modo di svolgerla

PERSONE INTERESSATE

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono intraprendere l'attività di consulenza in investimenti finanziari e, in special modo, ai promotori finanziari che decidono di "passare" all'albo dei consulenti

PROGRAMMA

L'ATTIVITÀ DI CONSULENZA: PRINCIPALI ASPETTI NORMATIVI

La contrattualistica: come essere compliant con la normativa

Il consulente indipendente dal punto di vista fiscale

CONTATTO E RELAZIONE CON IL CLIENTE

Come trovare i clienti: tecniche di marketing diretto e di networking

Vendere la consulenza non è vendere uno strumento finanziario

Come preparare il proprio kit di presentazione

Tecniche di profilazione del cliente

Analisi delle esigenze del cliente: dalla logica di prodotto alla logica di pianificazione

Il bilancio del cliente: stato patrimoniale e conto economico

L'analisi per ratios della situazione finanziaria del cliente

La preparazione del piano finanziario: i punti di attenzione e gli errori da non compiere

Illustrare il piano finanziario al cliente

Come valorizzare il proprio lavoro davanti al cliente

Come gestire e migliorare le proprie capacità relazionali

LA GESTIONE DELL'ATTIVITÀ

Principi base di Time management

Come e dove allargare le proprie competenze

Make or buy: cosa dare in outsourcing

La gestione dei collaboratori

Il controllo delle variabili economiche e finanziarie

MODELLI DI CORSI MANAGERIALI DA PERSONALIZZARE

LE DECISIONI E LA GESTIONE DELLA INCERTEZZA ORGANIZZATIVA

LA COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E DI GRUPPO

IL PROBLEM SOLVING

LA NEGOZIAZIONE E LA CONTRATTAZIONE

TEAM EMPOWERMENT

IL MANAGER VINCENTE: GESTIRE UOMINI E MERCATO

DIVENTARE MANAGER EFFICACI: CORSO DI FORMAZIONE DI BASE

IL MANAGER DI RETE COME COACH DEL PROPRIO GRUPPO

SELF EMPOWERMENT

IL DOCENTE PART TIME

CORSO €FA 2011

13 GIORNI AULA
53 ORE A DISTANZA

MODULO I (1 GG AULA)

La rilevazione delle esigenze del cliente

MODULO II (3 GG AULA + E-LEARNING)

La valutazione dei prodotti di investimento

A DISTANZA: Le nozioni di base per la valutazione degli investimenti

MODULO III (1 GG AULA + E-LEARNING)

Analisi di scenario e Asset allocation strategica

A DISTANZA: L'analisi di scenario macro-economico

MODULO IV (2 GG AULA + E-LEARNING)

Tecniche di portfolio management

A DISTANZA: Hedge Funds :classificazione e valutazione

MODULO V (1 GG AULA + E-LEARNING)

La misurazione della performance e la rendicontazione periodica alla clientela

A DISTANZA: (V.1) I fondi comuni d'investimento: aspetti definitivi; (V.2) I fondi comuni e i loro obiettivi d'investimento

MODULO VI (1 GG AULA + E-LEARNING)

La consulenza alla clientela privata in materia assicurativa

A DISTANZA: Principi fondamentali e Assicurazioni Vita

MODULO VII (1 GG AULA + E-LEARNING)

La consulenza alla clientela privata in materia previdenziale

A DISTANZA: Pensioni: nozioni introduttive

MODULO VIII (1 GG AULA)

La consulenza alla clientela privata nel comparto immobiliare

MODULO IX (1 GG AULA)

La normativa fiscale degli strumenti finanziari e di risparmio

MODULO X (1 GG AULA)

Legislazione, regolamentazione e deontologia nell'attività di intermediazione mobiliare/finanziaria

CORSO €FP 2011

12 GIORNI AULA
60 ORE A DISTANZA

MODULO I (1 GG AULA)

La rilevazione delle esigenze del cliente

MODULO II (1 GG AULA)

La valutazione dei prodotti di investimento

MODULO III (1 GG AULA)

Analisi di scenario e Asset allocation strategica

MODULO IV (1 GG AULA)

Tecniche di portfolio management

MODULO V (1 GG AULA)

I fondi comuni di investimento e la misurazione della performance nel risparmio gestito

MODULO VI (1 GG AULA + E-LEARNING)

La consulenza alla clientela privata in materia assicurativa

A DISTANZA: Principi fondamentali e Assicurazioni Vita

MODULO VII (2 GG AULA + E-LEARNING)

La consulenza alla clientela privata in materia previdenziale

A DISTANZA: Pensioni: nozioni introduttive

MODULO VIII (1 GG AULA)

La consulenza alla clientela privata nel comparto immobiliare

MODULO IX (1 GG AULA)

Legislazione, regolamentazione e deontologia nell'attività di intermediazione

mobiliare/finanziaria

MODULO X (2 GG AULA + E-LEARNING)

Il financial planning process per l'investitore imprenditore

MODULO XI (1 GG AULA + E-LEARNING)

Nozioni di base del diritto internazionale e di tax planning per la consulenza all'investitore

MANTENIMENTO 2011 programma autunnale

TITOLO	FRUIZIONE	DURATA ORE	PAG.
APPROCCI E MEZZI PER LA GESTIONE EMOTIVA DEL CLIENTE	AULA	8	19
IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PATRIMONI FAMILIARI	AULA	8	20
LA PIANIFICAZIONE E LA GESTIONE DELLA SUCCESSIONE NEI RAPPORTI BANCARI, FINANZIARI E ASSICURATIVI	AULA	8	20
LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA DEI PATRIMONI TRAMITE LE POLIZZE VITA	AULA	8	21
ANALISI ED INTERPRETAZIONE DEI PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI	AULA	8	22
IMPIGNORABILITA' E INSEQUESTABILITA' DELLE POLIZZE VITA	AULA	4	23
LA TUTELA DEL PATRIMONIO: LA DISCIPLINA DEL TRUST, IL CONTRATTO FIDUCIARIO, I PATTI DI FAMIGLIA E IL FONDO PATRIMONIALE	DISTANZA	8	23
L'IRRAZIONALITA' DEGLI INVESTITORI: SCELTE D'INVESTIMENTO E GESTIONE DI PORTAFOGLIO NELLA BEHAVIOURAL FINANCE	DISTANZA	8	23
IL PENSIERO SISTEMICO: LO STUDIO E LA GESTIONE DEI FEEDBACK COMPLESSI NELL'ATTIVITA' DEL PROMOTORE FINANZIARIO	DISTANZA	8	23
IL FONDO PATRIMONIALE: STRUMENTO DI PROTEZIONE DEL PATRIMONIO FAMILIARE	DISTANZA	4	24
LA DIVISIONE E LA GESTIONE DEL PATRIMONIO EREDITARIO	DISTANZA	8	24
GLI INVESTIMENTI ALTERNATIVI: L'ORO	DISTANZA	8	24

2011: LA PROFESSIONALITA' FORBANK A SERVIZIO DELLE BANCHE RETI E DELLE RETI
Forbank Gruppo Forrad, fondato nel 1973, mette la propria professionalita' a servizio delle banche e delle reti per sviluppare gli skills e le capacita' del loro personale, in un'ottica di maggiore produttivita', efficienza ed efficacia ed in adempimento alle nuove normative contenute nella delibera Consob n. 15961 del 30 maggio 2007 e nella normativa MIFID

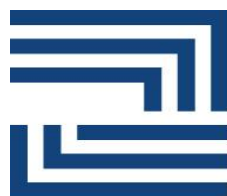
CORSI SU MISURA (IN HOUSE)
Di tutti i titoli indicati vengono realizzate edizioni su misura o edizioni open, secondo le indicazioni apposte ad ogni corso.

I programmi dettagliati costituiscono il 'modello' sulla base del quale effettuare la personalizzazione. In tal modo e' possibile utilizzare corsi ampiamente sperimentati, ma progettati e realizzati su misura

DURATA DEI CORSI
Viene definita in sede di progettazione, in relazione agli obiettivi del corso ed ai destinatari

DOCENTI SPECIALIZZATI ED ESPERTI CON ESPERIENZA SPECIFICA
Forbank utilizza due diverse tipologie di docenti: i professori universitari, ognuno nell'area della propria specializzazione e gli esperti/tecnici, tutti con specifica esperienza nel settore delle banche e delle reti

**FORMAZIONE IN AULA
FORMAZIONE INTEGRATA
FORMAZIONE ON LINE**
Tre sono le principali metodologie utilizzate da Forbank negli ultimi anni:
Formazione in aula basata su metodologie attive di forte efficacia
Formazione integrata (aula e web) su piattaforma on line
Formazione on line



1973-2011
38 ANNI DI ESPERIENZA NELLA
FORMAZIONE
E SELEZIONE DEL PERSONALE
BANCARIO E FINANZIARIO

FORBANK
Gruppo Forrad

•Partner dell'Università degli studi di Milano Bicocca nell'organizzazione di Convegni per il mondo delle reti di promozione finanziaria

**Perché siamo sul mercato dal 1973 (38 anni)?
Perché abbiamo sempre garantito:
Professionalità
Serietà
Competenza
Servizio
Innovazione
e intendiamo continuare a farlo**

FORBANK è certificato qualità ISO 9001-2009



ANCIS

ISO 9001

Organismo accreditato da ACCREDIA

La certificazione si riferisce alle attività ed alle sedi di cui al certificato n. 342

•Certificazione per corsi €fpa sin dal 2002

Negli ultimi tre anni hanno partecipato alla nostra attività di formazione manager e Promotori Finanziari delle seguenti banche/reti:

**ALLIANZBANK; AZIMUT; AZ INVESTIMENTI, BANCA FIDEURAM;
BANCA GENERALI; BANCA LOMBARDA; BANCA MEDIOLANUM;
BIPIELLE NETWORK; BNL INVESTIMENTI; BPU PRAMERICA;
CREDIT SUISSE ITALIA; FINANZA E FUTURO; FINECO;
HYPO TIROL BANK; MPS BANCA PERSONALE; NEXTAM PARTNERS;
RAFFEISEN; SANPAOLO INVEST; SELLA CONSULT; XELION**