

MANTENIMENTO 2012 in aula e a distanza

IN AULA: DURATA 8 ORE OGNI CORSO

- 1. IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEI PATRIMONI FAMILIARI**
- 2. LA PIANIFICAZIONE E LA GESTIONE DELLA SUCCESSIONE NEI RAPPORTI BANCARI, FINANZIARI E ASSICURATIVI**
- 3. LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA DEI PATRIMONI TRAMITE POLIZZE VITA**
- 4. APPROCCI E MEZZI PER LA GESTIONE EMOTIVA DEL CLIENTE**
- 5. ESPERIENZE PASSATE E DECISIONI FUTURE NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO DEL CLIENTE**
- 6. LE COMPETENZE PSICOLOGICHE DEL CONSULENTE FINANZIARIO**
- 7. LA NUOVA TASSAZIONE DELLE RENDITE FINANZIARIE**
- 8. REDDITOMETRO, INDAGINI FINANZIARIE E CONSULENZA ALL'INVESTITORE**
- 9. IL REGIME PATRIMONIALE DELLA FAMIGLIA E LA CONSULENZA FINANZIARIA**
- 10. IMPIGNORABILITA' E INSEQUESTRABILITA' DELLE POLIZZE VITA A CONFRONTO CON ALTRI STRUMENTI GIURIDICI DI TUTELA PATRIMONIALE**
- 11. ANALISI ED INTERPRETAZIONE DEI PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI**
- 12. PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E ASSET ALLOCATION NELLA FASE DI POST PENSIONAMENTO**
- 13. COME PIANIFICARE GLI INVESTIMENTI AI FINI PREVIDENZIALI**

I corsi sono realizzati in collaborazione con PFAcademy che li ha certificati

CORSI A DISTANZA A PAGINA 3



ANCIS

ISO 9001

Organismo accreditato
da ACCREDIA

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

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

I NOSTRI CORSI POSSONO ESSERE TENUTI PRESSO LE SEDI DI BANCHE E RETI PER GRUPPI DI ALMENO 12 PERSONE A CONDIZIONI DI MAGGIOR FAVORE
PER INFORMAZIONI: info@forbank.it Tel. 039-9194825/039-9194827 (anche FAX)

CALENDARIO DEI CORSI IN AULA - LOCALITA' E DATE

I numeri nella prima riga si riferiscono alla numerazione dei corsi della pagina precedente

| CORSI/SEDE | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---|--------|--------|--------|--------|----|--------|
| ANCONA | | | | 11-mag | | | | | | | | | |
| BARI | | | | | | | | | | | | | |
| BOLOGNA | 19-giu | | 29-mag | | 12-lug | | | | | | | | |
| BRESCIA | | | | | | | | | | | | | 15-mag |
| GENOVA | | | | | | | | | | | | | |
| MILANO | | | 26-giu | | 16-lug | | | | 08-mag | | 12-giu | | |
| NAPOLI | | 09-lug | | | | | | | | | | | |
| PADOVA | | | | | 13-lug | | | | | | 11-giu | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| PRATO | | | | | | | | | | | 08-giu | | |
| RIMINI | | | | | | | | | | | | | |
| ROMA | | | | | | | | 14-mag | 17-lug | 12-giu | | | |
| TORINO | | | | | | | | 27-giu | | | | | |
| TRENTO | | | | | | | | | | | | | |
| VERONA | | 03-lug | | | | 31-mag | | | | | | | |

Iscrizioni

FORBANK Gruppo Forrad s.r.l. Via Crocifisso 4 20875 BURAGO DI MOLGORA

Tel. 039-9194825/039-9194827 (anche FAX) E-mail: forinfo@forbank.it

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

Sedi, Date ed Orari

Nella tabella in questa pagina sono indicate le sedi, le date di ciascun corso.

Per tutti i corsi gli orari sono: 9-18.30

Quota di iscrizione

Per tutto il 2012 per venire incontro alle esigenze dei pf certificati, le quote di partecipazione sono state sensibilmente ridotte al prezzo di euro 80 (+IVA 21%) per ogni singolo corso di 8 ore sia in aula che a distanza e di euro 50 (+IVA 21%) per corso di 4 ore. La partecipazione della stessa persona a due corsi di 8 ore prevede una quota globale di euro 150 (+IVA 21%)

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto dell'iscrizione con bonifico bancario intestato a:

a: FORBANK GRUPPO FORRAD Srl

UNICREDITO ITALIANO IBAN **IT 29 E 02008 34070 000002899378**

I corsi possono essere fruiti in qualsiasi momento con calendario personalizzato

1. IL PENSIERO SISTEMICO: LO STUDIO E LA GESTIONE DI FEEDBACK COMPLESSI NELL'ATTIVITÀ DEL PROMOTORE FINANZIARIO (8 h €fa) *

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.

2. L'IRRAZIONALITÀ DEGLI INVESTITORI: SCELTE D'INVESTIMENTO E GESTIONE DI PORTAFOGLIO NELLA BEHAVIOURAL FINANCE (8 h €fa) *

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.

3. LA TUTELA DEL PATRIMONIO: LA DISCIPLINA DEL TRUST, IL CONTRATTO FIDUCIARIO, I PATTI DI FAMIGLIA E IL FONDO PATRIMONIALE (8 h €fa ed €fp) *

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.

4. IL FONDO PATRIMONIALE : STRUMENTO DI PROTEZIONE DEL PATRIMONIO FAMILIARE (4 ORE €FA)

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 del di cessazione del fondi patrimoniale
Fondo patrimoniale e azione revocatoria
Fondo patrimoniale e fallimento

Cessazione ed esaurimento del fondo

Le cause del di cessazione del fondi patrimoniale
La cessazione del fondo in presenza dei figli

5. GLI INVESTIMENTI ALTERNATIVI : L'ORO ED IL MERCATO DELL'ORO (8 ore €fa)

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).

PERCHE 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

6. LA DIVISIONE E LA GESTIONE DEL PATRIMONIO EREDITARIO (8 ORE €FA)

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

**Corso di certificazione
€fa/€fp e di
mantenimento per singole
reti**

I corsi contenuti in questa brochure ed i corsi di certificazione a livello EFA e EFP possono essere organizzati per gruppi di promotori appartenenti ad una stessa rete o residenti in una stessa Provincia, a tariffe ridotte.

La segreteria di FORBANK è a disposizione per ulteriori informazioni



AN CIS

ISO 9001

Organismo accreditato
da ACCREDIA

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