

[HOME](#) / PROFINANZA

PROFINANZA

Tipologia	Specializzazioni
Temi	Finanza e Risparmio, Bancassicurazione, ESG
In sintesi	<p>I corsi sono progettati e realizzati per favorire l'acquisizione delle conoscenze e competenze indicate ai punti 17 e 18 degli Orientamenti ESMA/2015/1886, costantemente aggiornati nei contenuti e ampliati nella gamma.</p> <p>La formazione per la consulenza finanziaria</p> <p>Personale addetto alla prestazione di consulenza in materia di investimenti</p>
Target	<p>La formazione per l'informazione finanziaria</p> <p>Personale addetto alla fornitura di informazioni riguardanti prodotti di investimento, servizi di investimento o servizi accessori</p> <p>La formazione per la consulenza patrimoniale</p> <p>Personale addetto alla prestazione di consulenza in materia di investimenti</p>
Durata	Consulenza finanziaria: 160 ore circa - Informazione Finanziaria: 120 ore circa Consulenza patrimoniale: 35 ore circa

PRESENTAZIONE

PREMESSA

In attuazione della MiFID2, il 17 dicembre 2015 l'ESMA ha pubblicato gli Orientamenti sulla valutazione di conoscenze e competenze del personale addetto ai servizi di investimento. Gli Orientamenti si applicano a tutto il personale degli intermediari che fornisce informazioni su strumenti finanziari, servizi di investimento o servizi accessori alla clientela od offre consulenza in materia di investimenti. Per la prestazione di tali servizi, il personale deve rispondere ad alcuni requisiti, tra cui possedere e mantenere le conoscenze e competenze indicate ai punti 17 e 18 degli Orientamenti stessi. Le conoscenze e competenze sono differenziate secondo la natura del servizio prestato (informazione o consulenza) e devono essere continuamente aggiornate.

Gli Orientamenti ESMA sono stati recepiti da Consob nel Libro III, Parte II, Titolo IX e nel Libro XI, Parte V, Titolo I del Regolamento Intermediari.

LA PROPOSTA

Per sostenere gli intermediari nell'adempimento di questi obblighi, ABIFORMAZIONE propone **ProFinanza**, un servizio erogato sulla piattaforma ABILearning per la gestione della compliance agli Orientamenti ESMA e al Regolamento Intermediari Consob.

ProFinanza offre **assessment** per la revisione annuale delle esigenze di sviluppo e formazione del personale, contenuti **e-learning** per l'aggiornamento annuale, **test finali** per la verifica delle conoscenze e competenze acquisite.

I contenuti e-learning sono fruibili anche sulle piattaforme di Learning Management System delle aziende clienti.

Ulteriori componenti ad alto valore aggiunto di ProFinanza sono: **strumenti di analytics per la generazione di reportistica**, ampia e differenziata, il servizio di **help desk** (erogato tramite una piattaforma di Customer Service Management integrata in ProFinanza) e, annualmente, la **produzione di nuovi contenuti** formativi e l'**aggiornamento** di quelli presenti in piattaforma.

Un percorso di approfondimento consente di evolvere la professionalità di consulenti finanziari e private banker nella direzione della consulenza più avanzata: **la consulenza patrimoniale**.

L'ASSESSMENT

Per effettuare la revisione delle esigenze di sviluppo e formazione del personale, ABIFORMAZIONE ha realizzato un sistema calibrato sulle conoscenze e competenze ESMA che utilizza un modulo software di Intelligenza Artificiale.

Grazie all'integrazione di una Rete Neurale Artificiale (RNA), il sistema è in grado di personalizzare dinamicamente l'assessment mediante una selezione "intelligente" dei quesiti in funzione delle risposte fornite dall'utente nel corso della prova. L'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale consente di ridurre in modo significativo la durata dell'assessment e di generare report esaustivi e dettagliati sulla copertura della totalità delle conoscenze e competenze ESMA.

La reportistica restituita dall'assessment mappa le conoscenze e competenze del singolo utente e dell'intera popolazione aziendale coinvolta, consentendo di rilevare le esigenze di sviluppo e formazione del personale e di programmare piani formativi coerenti con i fabbisogni rilevati.

Il percorso sulla consulenza patrimoniale è dotato di autonomi assessment.

CONTENUTI

L'offerta e-learning assicura l'aggiornamento e il consolidamento di conoscenze e competenze come previsto dall'art. 78 e dall'art. 164 cc. 1-2 del Regolamento Intermediari Consob. Le linee di offerta sono due:

- **La formazione per la consulenza finanziaria - 5 moduli 160 ore**
- **La formazione per l'informazione finanziaria - 5 moduli 120 ore**

progettate e realizzate sulla base delle conoscenze e competenze richieste dagli Orientamenti ESMA, costantemente aggiornate nei contenuti e fruibili su ipertesti multimediali, arricchiti da video e casi, sia da pc (Windows e Mac) sia da tablet (IOs e Android).

A queste se ne aggiunge una terza:

La formazione per la consulenza patrimoniale – 3 moduli 35 ore

un percorso che unisce formazione asincrona (videocasi e videolezioni) e aula virtuale, privilegia una metodologia induttiva e prepara efficacemente alla consulenza olistica, una consulenza avanzata e personalizzata in grado di orientare le scelte dei clienti e soddisfare le loro aspettative in merito a sviluppo, gestione, tutela e trasmissione dei patrimoni.

PROGRAMMA DIDATTICO

Consulenza Finanziaria

I contenuti sono organizzati in **5 moduli** e sono finalizzati all'acquisizione delle conoscenze e competenze indicate al punto 18 degli Orientamenti ESMA.

Modulo 1 - Prodotti e servizi di investimento

- Concetti di base sull'investimento in strumenti finanziari
- Tassazione dei prodotti di investimento: aspetti generali
- Struttura e funzionamento del sistema tributario italiano
- Classificazione dei redditi e delle imposte per la tassazione di imprese e persone fisiche
- Principi di tassazione connessi alla residenza
- Depositi
- Contratti pronti contro termine
- Titoli di debito
- Titoli di capitale
- Fondi comuni di investimento
- Piani Individuali di Risparmio (PIR): un approfondimento
- Prodotti assicurativi con finalità di investimento
- La struttura delle polizze "linked"
- Prodotti di investimento con finalità pensionistiche
- Strumenti derivati
- Prodotti strutturati
- Prodotti complessi
- Investments e leverage certificates
- L'investimento sostenibile e responsabile: caratteristiche e prospettive
- Investimenti sostenibili: aspetti tecnici e valutazione della performance
- Green bond, regolamentazione ed evoluzione del mercato
- **New** – Gli strumenti di investimento collettivo del risparmio orientati alla sostenibilità
- La finanza a impatto sociale
- Metodologie e valutazione della performance di imprese con rating ESG
- **New** - Gli ETF tradizionali e quelli ESG
- Informazioni riguardanti i prodotti di investimento
- Lettura e interpretazione delle informazioni chiave per i PRIIP
- Servizi di investimento e accessori

Modulo 2 - Gestione del portafoglio: principi fondamentali

- Asset class e analisi delle serie storiche
- Rendimento e rischio del portafoglio
- Il processo di asset allocation
- Elementi di valutazione della performance
- Polizze vita: la quota di retrocessione al cliente del premio assicurativo
- Real estate e scelte di portafoglio
- La profilatura del rischio nelle scelte di investimento
- L'investitore emotivo e i meccanismi di influenza delle scelte finanziarie
- Private banking e wealth management
- La consulenza finanziaria digitale

Modulo 3 - Mercati finanziari

- Sistema finanziario: aspetti generali
- Appello al pubblico risparmio e disciplina dei mercati

- Funzioni e classificazione dei mercati finanziari
- Struttura dei mercati e meccanismi di negoziazione

Modulo 4 - Scenario macroeconomico

- Concetti base dell'economia
- Economia reale e finanziaria
- Impatto sui mercati e sul valore dei prodotti di investimento
- Analisi e interpretazioni dei principali indicatori macroeconomici
- Investimenti delle famiglie e Covid-19
- **New** - Il climate change risk e il suo impatto sull'industria finanziaria

Modulo 5 - Normativa ed evoluzione di mercato e di prodotto

- Disciplina dei servizi d'investimento
- Abusi di mercato
- Antiriciclaggio
- Requisiti di adeguatezza e obblighi per le imprese
- Modalità alternative di distribuzione dei prodotti di investimento e assicurativi mediante FinTech e InsurTech
- La distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi
- La finanza comportamentale e le scelte degli investitori
- La cybersecurity in banca: come ci attaccano e come difenderci
- Il ruolo della consulenza patrimoniale nella gestione degli asset artistici
- Impatto dei fattori ESG sulle regole di condotta dell'intermediari
- **New** - La catena dell'informazione sulla sostenibilità
- **New** - Investor Engagement e azionariato attivo
- La gestione a distanza dei rapporti con la clientela in ambito finanziario
- **New** - Decodificare i bisogni e le aspettative della clientela

Informazione Finanziaria

I contenuti sono organizzati in **5 moduli** e sono finalizzati all'acquisizione delle conoscenze e competenze indicate al punto 17 degli Orientamenti ESMA.

Modulo 1 - Prodotti e servizi d'investimento

- Concetti di base sull'investimento in strumenti finanziari
- Tassazione dei prodotti di investimento: aspetti generali
- Struttura e funzionamento del sistema tributario italiano
- Classificazione dei redditi e delle imposte per la tassazione di imprese e persone fisiche
- Principi di tassazione connessi alla residenza
- Depositi
- Contratti pronti contro termine
- Titoli di debito
- Titoli di capitale
- Fondi comuni di investimento
- Piani Individuali di Risparmio (PIR): un approfondimento
- Prodotti assicurativi con finalità di investimento
- Prodotti di investimento con finalità pensionistiche
- Strumenti derivati
- Prodotti strutturati
- Prodotti complessi
- Investments e leverage certificates
- L'investimento sostenibile e responsabile: caratteristiche e prospettive
- Green bond, regolamentazione ed evoluzione del mercato
- **New** - Gli strumenti di investimento collettivo del risparmio orientati alla sostenibilità
- La finanza a impatto sociale
- Metodologie e valutazione della performance di imprese con rating ESG
- **New** - Gli ETF tradizionali e quelli ESG
- Informazioni riguardanti i prodotti di investimento
- Lettura e interpretazione delle informazioni chiave per i PRIIP
- Servizi di investimento e accessori

Modulo 2 - Gestione del portafoglio: principi fondamentali

- Asset class e analisi delle serie storiche
- L'investitore emotivo e i meccanismi di influenza delle scelte finanziarie

Modulo 3 - Mercati finanziari

- Sistema finanziario: aspetti generali
- Appello al pubblico risparmio e disciplina dei mercati
- Funzioni e classificazione dei mercati finanziari
- Struttura dei mercati e meccanismi di negoziazione

Modulo 4 - Scenario macroeconomico

- Concetti base dell'economia
- Economia reale e finanziaria
- Impatto sui mercati e sul valore dei prodotti di investimento

- Investimenti delle famiglie e Covid-19
- **New** - Il climate change risk e il suo impatto sull'industria finanziaria

Modulo 5 - Normativa ed evoluzione di mercato e di prodotto

- Disciplina dei servizi d'investimento
- Abusi di mercato
- Antiriciclaggio
- Modalità alternative di distribuzione dei prodotti di investimento e assicurativi mediante FinTech e InsurTech
- La finanza comportamentale e le scelte degli investitori
- La cybersecurity in banca: come ci attaccano e come difenderci
- Impatto dei fattori ESG sulle regole di condotta dell'intermediario
- **New** - La catena dell'informazione sulla sostenibilità
- **New** - Investor Engagement e azionariato attivo
- La gestione a distanza dei rapporti con la clientela in ambito finanziario
- **New** - Decodificare i bisogni e le aspettative della clientela

Consulenza patrimoniale

I moduli 1 e 2 sono erogabili anche interamente in asincrono.

Modulo 1 – La tutela del patrimonio

Esamina la disciplina, i servizi e i prodotti per la protezione di un patrimonio complesso e già formato, spaziando da strumenti come il trust, i fondi patrimoniali, le polizze assicurative, a strumenti come il mandato fiduciario e l'atto di destinazione. Dedicata, inoltre, un focus particolare al tema della pianificazione previdenziale. È prevista un'esercitazione in aula virtuale dedicata alla composizione del mix di strumenti per la protezione del patrimonio del cliente.

Modulo 2 – La trasmissione del patrimonio

Approfondisce le regole di devoluzione presenti nell'ordinamento nazionale, i prodotti e i servizi necessari a gestire i momenti di discontinuità dal punto di vista familiare e aziendale; sottolinea, inoltre, la fondamentale importanza della pianificazione e le conseguenze (economiche, legali, fiscali, nei rapporti familiari e nella continuità della gestione aziendale) di scelte errate o eventuali non scelte in tema di successione ereditaria e passaggio generazionale. È prevista un'esercitazione in aula virtuale dedicata alla composizione del mix di strumenti per la trasmissione del patrimonio del cliente impresa.

Modulo 3 – Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente

Arricchisce il novero di competenze fornito dai moduli precedenti trasferendo le abilità, le metodologie e gli strumenti necessari a evolvere: l'identità di ruolo, l'imprenditorialità e la proattività nella ricerca dei clienti, la capacità di stabilire rapporti duraturi basati sulla fiducia da parte del consulente (aula virtuale).

CERTIFICAZIONI

I contenuti formativi consentono di assolvere all'obbligo annuale di formazione per il **mantenimento** e l'**aggiornamento** di conoscenze e competenze (art. 78 e art. 164 cc. 1-2 Regolamento Intermediari Consob).

Alcuni temi presenti nell'offerta sono eleggibili anche ai fini dell'**obbligo formativo previsto dal Regolamento IVASS n. 40/2018: 55 ore circa** nel percorso per gli informatori e **76 ore circa** nel percorso per i consulenti finanziari.

Tutti i corsi disponibili in piattaforma sono **accreditati da EFPA** per il mantenimento delle seguenti certificazioni:

- EIP – European Investment Practitioner
- EFA – European Financial Advisor
- EFP – European Financial Planner

ATTESTAZIONI

Le attestazioni degli esiti formativi sono rilasciate da ABIFORMAZIONE in conformità agli obblighi regolamentari, in funzione dei risultati dei relativi test d'esame

CONTATTI

Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita gestioneclienti@abiservizi.it 06.6767.640	Anna Ferraiolo a.ferraiolo@abiformazione.it 06.6767.460
---	---