



La formazione per la Consulenza Patrimoniale

Costruire, tutelare e trasmettere il patrimonio nell'era della MiFID 2



ABIFORMAZIONE
Consulenza Patrimoniale

ABISERVIZI
ABI
FORMAZIONE

ABIFormazione: chi siamo

ABIFormazione è la scuola di formazione dell'Associazione Bancaria Italiana, nata nel 1999 come divisione di ABIServizi S.p.A.

Grazie alla nostra esperienza e a una capillare rete che consta di oltre cinquecento tra i migliori esponenti nazionali e internazionali del mondo delle università, della consulenza, della ricerca e delle professioni, studiamo e realizziamo soluzioni formative efficaci e innovative per rispondere ai bisogni delle mille anime del mondo del credito e della finanza.

ABIFormazione, però, è anche molto di più. È un occhio attento al mercato, è un laboratorio creativo, è una fucina dove si sperimentano continuamente temi, metodi, tecnologie e formati didattici per sostenere l'evoluzione e lo sviluppo professionale di chi, come noi, opera nell'industria dei servizi finanziari e ogni giorno affronta nuove e importanti sfide.



Perché la consulenza patrimoniale

- Progressivo invecchiamento della popolazione
- Concentrazione dei patrimoni nella fascia over 65 della clientela
- Oltre 3.600.000 imprese condotte da un singolo imprenditore in età avanzata
- Aziende familiari che scompaiono in assenza di pianificazione del passaggio generazionale
- Incremento delle famiglie allargate e complesse, rispetto alle famiglie tradizionali
- Bassa propensione a pianificare la successione familiare
- Quadro normativo in evoluzione: certificato successorio europeo, riforma del catasto, possibili variazioni sulle imposte successorie, semplificazioni fiscali ex L. 23/2014
- Nuovi requisiti professionali e formativi per l'esercizio delle attività di informazione e consulenza alla clientela in materia finanziaria (ESMA Guidelines)

Sono solo alcune delle motivazioni che fanno della consulenza patrimoniale la frontiera ad oggi più avanzata della consulenza nell'industria dei servizi finanziari.

Per incrementare i margini da servizi, gli intermediari potenziano l'offerta di consulenza avanzata e personalizzata, in grado di orientare e soddisfare le scelte dei clienti lungo l'intero ciclo di vita del patrimonio.

La consulenza patrimoniale è un servizio però estremamente complesso: occorre instaurare un rapporto professionale e fiduciario con il cliente; fare una analisi esaustiva del patrimonio e dei bisogni correlati all'interno del sistema di relazioni familiare e imprenditoriale del cliente; proporre il mix di soluzioni finanziarie, assicurative, previdenziali, fiscali, di asset protection e di transmission line management più adeguato, muovendosi su un terreno in costante mutamento in termini di regolamentazione, servizi e prodotti, condizioni socio-demografiche, mercati e lavoro.

La consulenza per la gestione, tutela e trasmissione dei patrimoni è un'attività imprescindibile per le banche e le reti che vogliono mantenere profittabilità e competitività. È inoltre un asset fondamentale per i consulenti interessati a rendere distintiva la propria prestazione professionale. Richiede il possesso di competenze tecnico-normative avanzate e di capacità imprenditive e relazionali che devono essere acquisite attraverso una formazione strutturata e continua.

La proposta formativa

ABIFormazione propone un'offerta formativa flessibile che prepara efficacemente alla Consulenza Patrimoniale, consentendo ai partecipanti di:

- individuare i bisogni dei clienti (costruzione, sviluppo, tutela e trasmissione del patrimonio)
- effettuare un check-up accurato dello stato patrimoniale e del contesto familiare-aziendale del cliente
- proporre il mix di servizi e prodotti più adeguati ai bisogni del cliente nelle diverse fasi del suo ciclo di vita, anche interagendo con gli esperti tematici interni ed esterni alla propria azienda
- essere compliant alle diverse discipline vigenti in tema di gestione, tutela e trasmissione del patrimonio, familiare e aziendale
- evolvere la propria capacità nell'individuare proattivamente problemi e soluzioni, orientandosi verso la costruzione di una partnership fiduciaria, efficace e duratura con il cliente.

Per chi

- Consulenti Finanziari
- Gestori Retail
- Gestori Corporate
- Gestori di filiale bancaria in fase di evoluzione e riqualificazione professionale
- Private Banker
- Agenti Assicurativi



I percorsi

Consulenza Finanziaria nell'era della MiFID2



Kick off
6 giornate di formazione in aula
circa 50 ore di formazione on-line assistita da tutor

Wealth Management e Family Office



Kick off
6 giornate di formazione in aula
circa 30 ore di formazione on-line assistita da tutor

Consulenza Patrimoniale



Kick off
9 giornate di formazione in aula
circa 80 ore di formazione on-line assistita da tutor

DIPLOMA



ABIFORMAZIONE
Consulenza Patrimoniale

Certificazioni e attestazioni professionali

ESMA Guidelines

Il corso “Costruzione e sviluppo del patrimonio nell’era della MiFID 2” è progettato per rispondere ai requisiti di professionalità e competenza di base e avanzata previsti dalle **ESMA Guidelines** per il personale addetto ai servizi di investimento. Il documento concretizza l’obiettivo generale della direttiva MiFID 2, innalzando il livello di tutela dei clienti investitori attraverso la definizione di precisi requisiti di professionalità, competenze e aggiornamento continuo delle figure che operano nei servizi di investimento. Tali requisiti devono essere differenziati in funzione del livello di servizio prestato, elevando il grado di competenza e professionalità di coloro che svolgono il servizio di consulenza rispetto a chi presta altri servizi di investimento, definibili di base.



Le linee guida, così come saranno rielaborate dalle Autorità Competenti italiane e recepite nel nostro ordinamento, dovranno essere osservate da tutti gli intermediari che offrono servizi di investimento.

Regolamento IVASS 6/14

Il percorso “Consulenza Patrimoniale” include temi eleggibili sia in termini formali sia sostanziali ai fini della formazione iniziale e/o dell’aggiornamento IVASS (**Regolamento IVASS 6/14**).



Accreditamento EFPA

Per il percorso “Consulenza Patrimoniale” è in corso l’accreditamento ai fini del conferimento e del mantenimento della **Certificazione EFPA European Financial Planner**.



Certificazione in Consulenza Patrimoniale

È previsto il rilascio del **Diploma in Consulenza Patrimoniale di ABIFORMAZIONE** per coloro che parteciperanno al percorso “Consulenza Patrimoniale”, superando tutti i test di valutazione delle competenze acquisite. Per i percorsi “Consulenza Finanziaria nell’era della MiFID2” e “Wealth Management e Family Office” è previsto il rilascio di un’attestazione di partecipazione e superamento dei test di valutazione.

Costruzione e sviluppo del patrimonio nell'era della MiFID 2

Modulo 1

La costruzione del patrimonio

Fornisce gli elementi di competenza necessari a comprendere gli scenari economici e di mercato, i servizi, i prodotti e i fabbisogni del cliente all'inizio del ciclo di vita del patrimonio, specificamente nella fase della sua costruzione, gettando le basi per scelte efficaci di investimento, mobiliare e immobiliare, che abbiano un'immediata valenza nel presente ma tengano anche conto di esigenze prospettiche di sviluppo.

Modulo 2

Lo sviluppo del patrimonio

Approfondisce i temi della diversificazione, ottimizzazione e pianificazione delle scelte (finanziarie, assicurative, previdenziali, fiscali, immobiliari, familiari e aziendali) finalizzate allo sviluppo armonico del patrimonio in una fase di vita ancora caratterizzata dalla piena capacità lavorativa e di percezione del reddito.

DURATA

- 12 ore in presenza (2 giorni)
- 2 test di fine modulo in presenza
- Circa 50 ore di formazione a distanza

SEDI

- Milano, Roma
- In house, a richiesta



I contenuti

- Il sistema finanziario
- I mercati finanziari
- Gli intermediari finanziari
- Servizi e prodotti finanziari ed esigenze degli investitori
- Conti correnti, depositi, dossier titoli, libretti di risparmio
- Titoli di debito: i titoli di Stato, le obbligazioni societarie
- Titoli di capitale
- Fondi comuni di investimento
- Prodotti assicurativi a contenuto finanziario
- Derivati
- Influenza su mercati e prodotti di eventi e dati economici
- Coperture assicurative ramo vita
- I prodotti multiramo
- La MiFID, il TUF e i regolamenti intermediari
- Il credito e la costruzione del patrimonio immobiliare
- Mutui e aperture di credito
- Cos'è il mutuo ipotecario
- Il ciclo di vita del mutuo ipotecario
- Le garanzie del mutuo ipotecario
- I fondi immobiliari
- Retail lending e clientela famiglie
- Il credito ai consumatori
- Pianificazione finanziaria e determinazione del fabbisogno finanziario
- Il concetto di rischio/rendimento negli investimenti e la propensione al rischio
- La valutazione del rendimento obbligazionario
- La valutazione del rendimento azionario
- La valutazione del rischio obbligazionario
- La valutazione del rischio azionario
- La valutazione del rischio di portafoglio
- I servizi finanziari
- Le tecniche di asset allocation
- La gestione del portafoglio
- CAPM
- Strategie di composizione dinamica di portafoglio
- Le polizze vita per lo sviluppo del patrimonio
- La costruzione del portafoglio
- La fiscalità delle attività finanziarie
- MiFID: servizi di investimento
- MiFID: gli adempimenti verso i clienti (informativa, profilatura, adeguatezza ...)
- MiFID: prodotti illiquidi complessi
- MiFID2 e Guidelines ESMA: cosa cambia
- Abusi di mercato e antiriciclaggio

Tutela e trasmissione del patrimonio

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.

DURATA

- 12 ore in presenza (2 giorni)
- 2 test di fine modulo in presenza
- Circa 30 ore di formazione a distanza

SEDI

- Milano, Roma
- In house, a richiesta

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.



I contenuti

- Necessità e opportunità del risparmio previdenziale
 - La previdenza e le forme pensionistiche complementari
 - La disciplina dei fondi pensione nelle azioni esecutive e cautelari
 - Il fondo patrimoniale
 - La fiscalità del fondo patrimoniale
 - L'atto di destinazione
 - Il mandato fiduciario
 - Le polizze assicurative come strumento di asset protection
 - La fiscalità delle polizze vita
 - Il trust
 - La fiscalità del trust
 - Le forme tecniche del credito per la liquidità
 - I prestiti ipotecari vitalizi (PIV)
 - La regolamentazione delle quote ereditarie
 - Tipologie di testamento
 - La fiscalità delle successioni
 - La divisione ereditaria
 - La donazione
 - La collazione
 - Accettazione e rinuncia, divieto di patti successori, il legato, indegnità a succedere
 - Sostituzione, rappresentazione e accrescimento
 - La comunione dei beni
 - Vincoli di destinazione: aspetti successori
- Il patrimonio immobiliare
 - Azienda e società di persone
 - Società di capitali: s.p.a e s.a.p.a.
 - Società di capitali: s.r.l.
 - Patto di famiglia
 - La fiscalità del patto di famiglia
 - Le polizze assicurative nella successione
 - La riqualificazione delle polizze vita: profili fiscali
 - Il trust nella successione
 - Holding di famiglia
 - Operazioni straordinarie e liquidity events
 - La crisi d'impresa
 - La revocatoria fallimentare e ordinaria

Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente

Arricchisce e completa il novero di competenze tecniche e normative fornito dai corsi precedenti trasferendo le conoscenze, le abilità, le metodologie e gli strumenti necessari a evolvere:

- l'identità di ruolo, la consapevolezza, i comportamenti e le capacità di un consulente
- l'imprenditorialità e la proattività nella ricerca dei clienti e delle soluzioni più adeguate
- la capacità di stabilire rapporti duraturi con il cliente basati sulla fiducia, la deontologia, l'etica, la correttezza ma anche la compliance alle normative, la capacità commerciale e negoziale, l'assertività e l'efficacia professionale

- comportamenti corretti nelle fasi di analisi dei bisogni, di consulenza nelle scelte e di realizzazione e cura, nel tempo, delle soluzioni individuate
- rapporti professionali efficaci con l'intero team di esperti necessari alla soddisfazione del cliente.

DURATA

- 18 ore in presenza (3 giorni)

SEDI

Milano, Roma

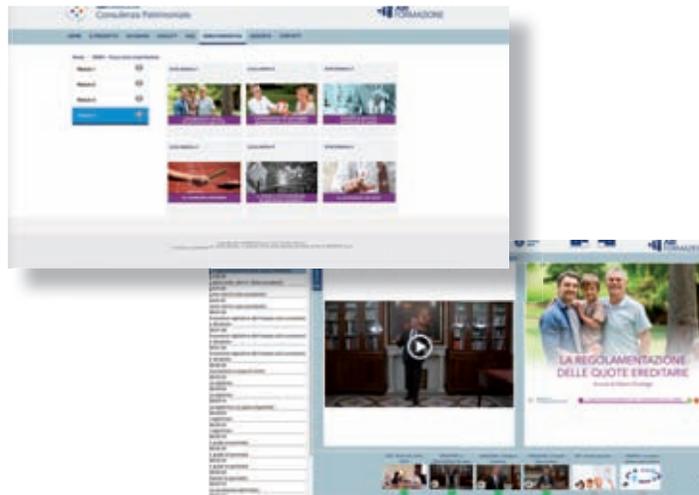
- In house, a richiesta

I contenuti

- L'evoluzione della consulenza patrimoniale: un modello di servizio globale per l'imprenditore, la famiglia e l'impresa
- Il perimetro dei servizi
- La "mappatura" del patrimonio
- L'identificazione delle esigenze primarie: costruzione, sviluppo, tutela e trasferimento del patrimonio (GPT)
- La definizione degli obiettivi della Gestione/Protezione/Trasferimento del patrimonio
- La morfologia e le caratteristiche vincenti del ruolo di operatore e consulente nell'area dei servizi finanziari
- Metodologie e tecniche di consulenza e relazione con il cliente
- La relazione funzionale con il cliente: dalla vendita alla consulenza
- La consulenza al cliente: professionalità e cura del rapporto
- Proattività, imprenditività e responsabilità
- La fidelizzazione del cliente: fiducia, trasparenza, servizio personalizzato e deontologia dell'attività di consulenza
- La comunicazione negoziale e la gestione del confronto
- L'analisi dei bisogni: ascolto attivo e domande potenti, esposizione delle argomentazioni
- Le metodologie e gli strumenti di intervista per l'analisi delle caratteristiche, delle esigenze finanziarie e degli obiettivi di investimento dei clienti
- L'analisi dei feedback e la gestione delle obiezioni
- I criteri per valutare e comparare le soluzioni finanziarie più adeguate al cliente e agli scenari di mercato, attuali e prospettici
- La finalizzazione delle attività di consulenza

I contenuti del corso saranno differenziati in funzione del percorso scelto.

Come



Tanti piccoli “cortometraggi” mettono in scena situazioni reali legate alle diverse fasi del ciclo di vita del patrimonio: creazione e sviluppo, tutela e trasmissione.

Scenari diversi e paralleli, attraverso il formato “sliding doors”, evidenziano le conseguenze di “scelte” e “non scelte” nella pianificazione patrimoniale e valorizzano il ruolo chiave che è chiamato a svolgere il consulente.

A seguire, video-lezioni, e-book e ipertesti illustrano le caratteristiche tecniche e giuridiche degli strumenti che compongono il mix di soluzioni giuridiche, finanziarie, assicurative e fiscali più idoneo a rispondere alle diverse esigenze dei clienti rappresentate nei cortometraggi.

Gli allievi possono orientare la propria formazione attraverso assessment di inizio modulo e misurare in itinere il loro apprendimento con questionari di autovalutazione, che restituiscono feedback puntuali, individuando le conoscenze acquisite e quelle da rinforzare.

Le sessioni d’aula assicurano l’approfondimento e il confronto con esperti di materia fiscale, legale, finanziaria e previdenziale e con autorevoli testimoni dell’industria.

Una piattaforma e-learning di ultima generazione supporta l’erogazione dei contenuti per l’autoistruzione, assicurandone il tracciamento. L’apprendimento è sostenuto e agevolato da tutor di processo e di contenuto.

L'offerta

I percorsi sono proposti sia in modalità interaziendale presso i centri di formazione di Roma e di Milano di ABIFORMAZIONE, sia in house presso le sedi delle aziende clienti.

I nostri specialisti collaborano con il cliente per creare percorsi in linea con gli obiettivi, le strategie e le specificità organizzative e di business di ciascuna azienda. A titolo esemplificativo: la piattaforma e-learning Consulenza Patrimoniale può essere personalizzata nel look&feel e nella grafica, per creare ambienti di erogazione della formazione connotati dall'immagine aziendale dei clienti; i contenuti per la formazione a distanza possono essere anch'essi personalizzati e integrati da contenuti aggiuntivi su prodotti, servizi e procedure dell'azienda cliente, realizzati dai progettisti didattici di ABIFORMAZIONE.

Per informazioni ed iscrizioni ai corsi interaziendali:

Segreteria organizzativa

tel. 06.45504363 - abiformazione@gentil.it

Per informazioni, offerte personalizzate e iscrizioni multiple:

Silvia Quaranta

Responsabile Ufficio Vendite ABIFORMAZIONE

tel. 06.6767709

Teresa Talarico

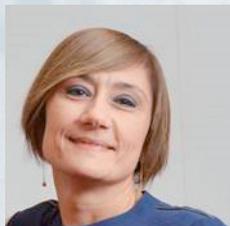
Ufficio Vendite ABIFORMAZIONE

tel. 06.6767415

Consulenza Patrimoniale è un progetto ideato e realizzato da:



Aida Maisano
Responsabile
ABIFormazione



Anna Ferraiolo
Ufficio Produzione
E-learning e knowledge
management
ABIFormazione



Fabrizio M. Pedroni
Senior Consultant
ABIFormazione

La Faculty



Leo De Rosa
Fondatore Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati
Responsabile scientifico del
progetto Consulenza Patrimoniale



Luca Angeli
Avvocato
Studio legale e tributario Russo
De Rosa Associati



Paola Bongini
Professore Straordinario
Economia dei Mercati e degli
Intermediari Finanziari
Università di Milano Bicocca



Angela Maria Bracci
Senior Specialist Ufficio Finanza
Associazione Bancaria Italiana



Joe Capobianco
Direttore Generale
APF – Organismo per la tenuta
dell'Albo dei Promotori Finanziari



Fabio Civile
Avvocato, Socio
Studio Legale Civile Associati



Vincenzo D'Apice
Senior Specialist Ufficio Analisi Economiche
Associazione Bancaria Italiana



Gianmarco Di Stasio
Avvocato, Socio
Studio legale e tributario Russo De Rosa Associati



Gianfranco Forte
Ricercatore in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari
Università di Milano - Bicocca



Leonardo Franci
Dottore Commercialista Revisore Legale
Studio Leonardo Franci



Gianni Fuolega
AD
Kleros srl - Heritage Solutions



Lucia Gibilaro
Professore Associato, Ricercatore in Economia degli Intermediari Finanziari
Università degli Studi di Bergamo



Gian Franco Giannini Guazzugli
Vice Presidente
ANASF - Associazione Nazionale Promotori Finanziari



Andrea Lo Presti
Dottore Commercialista, Socio
Studio legale e tributario Russo De Rosa Associati



Federico Mobrìci

Senior Consultant
Area Finanza e Assicurazioni



Marzio Molinari

Avvocato
Studio legale e tributario Russo
De Rosa Associati



Fabrizio M. Pedroni

Senior Consultant
ABIFormazione



Angelo Peppetti

Senior Specialist Ufficio Crediti
Associazione Bancaria Italiana



Monica Rossolini

*Ricercatore in Economia dei Mercati
e degli Intermediari Finanziari*
Università di Milano – Bicocca



Massimo Scolari

Presidente
ASCOSIM - Associazione
delle Società di Consulenza
Finanziaria

Si ringrazia il dott. **Raffaele Capuano**, Direttore Generale della Commissione di Vigilanza sui Fondi Pensione (COVIP) per la testimonianza sulla previdenza complementare.



GGallery è partner tecnologico di
ABIFormazione nella realizzazione
del progetto Consulenza
Patrimoniale.

Certificazioni



Associazioni



Divisione di ABIServizi S.p.A.

Via delle Botteghe Oscure, 4
00186 Roma

Via Olona, 2
20123 Milano

www.tuttoabiformazione.it
www.abiformazione.it



