

 Specializzazioni

La formazione per la Consulenza Patrimoniale

Costruire, tutelare e
trasmettere il patrimonio
nell'era della MiFID2

consulenzapatrimoniale.abiformazione.it



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
- L'evoluzione delle famiglie: tradizionali, allargate, unioni civili, coppie di fatto
- 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, legge del "Dopo di noi", legge sulle unioni civili e contratti di convivenza
- Mercato caratterizzato da tassi zero ed elevata volatilità
- 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.

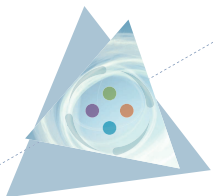
Una consulenza ad ampio raggio e personalizzata, in grado di orientare le scelte dei clienti e di soddisfare le loro aspettative lungo l'intero ciclo di vita del patrimonio.

La consulenza patrimoniale è un servizio di lungo periodo estremamente complesso: occorre instaurare un rapporto professionale e fiduciario con il cliente, condurre un'analisi esaustiva del suo patrimonio e dei bisogni correlati all'interno del sistema di relazioni familiare e imprenditoriale, 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.



Dicono di noi

Conclusa la prima edizione del percorso formativo, ne parlano i diplomati.



“Un corso che ti apre la mente”

“Un percorso formativo che fa conoscere nuove prospettive di sviluppo dell’attività bancaria, in ottica di servizio alla clientela e non di semplice vendita di prodotti”

“Uno dei punti di forza del percorso: abbinamento di teoria e pratica”

“Illuminante ... guarda avanti”

“Docenti, organizzazione, modalità di svolgimento del corso di altissimo livello. Importante è stato anche affrontare il tema del passaggio generazionale”

“Corso molto innovativo e precursore delle esigenze del sistema bancario e della nostra professione”

“Un nuovo e più completo approccio alla consulenza e alla relazione con i clienti”



“Un percorso efficace per assistere i clienti nelle azioni di pianificazione e protezione dei loro patrimoni”

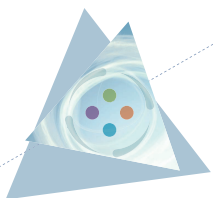
“Sicuramente le informazioni e le competenze acquisite durante il percorso miglioreranno la qualità del nostro lavoro. Già abbiamo iniziato a mettere a terra ciò che abbiamo imparato”

“Alla fine del percorso l'ottica con la quale si analizzano i bisogni dei clienti e si individuano strumenti finanziari e assicurativi da consigliare cambia significativamente”

“Ho avuto la possibilità di approfondire tematiche che mi consentiranno di capire meglio le esigenze dei clienti e gli strumenti a disposizione del consulente”

“Un momento utile per crescere mettendo in discussione il proprio atteggiamento e ampliando le proprie conoscenze”

”



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.



Destinatari

- Private Banker
- Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede
- Gestori Retail
- Gestori Corporate
- Gestori di filiale bancaria
- Agenti assicurativi
- Consulenti indipendenti

Durata

Kick off
7 giornate di
formazione in aula
circa 85 ore di formazione
on-line assistita da tutor
4 test di valutazione



Milano, Roma
e
in house,
a richiesta



Il percorso

Costruzione e sviluppo del patrimonio nell'era della MiFID2



Tutela e trasmissione del patrimonio

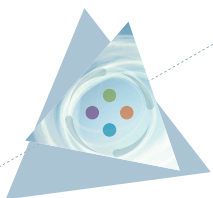


Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente



Diploma in Consulenza Patrimoniale





Corso

Costruzione e sviluppo del patrimonio nell'era della MiFID 2

Primo modulo

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.

Secondo modulo

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

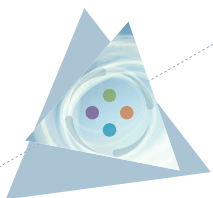
Circa 55 ore di
formazione a distanza
15 ore in presenza
(2 giorni)
2 test di fine modulo
in presenza





I contenuti

- Il sistema finanziario
- I mercati finanziari e la loro influenza sul valore degli investimenti
- 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
- Limiti dell'analisi previsionale e finanza comportamentale
- 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
- Trasparenza degli strumenti e dei servizi finanziari
- Disclosure degli oneri a carico del cliente
- Analisi del cliente



Corso

Tutela e trasmissione del patrimonio

Primo modulo

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.

Secondo modulo

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.

Durata

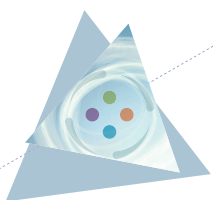
Circa 30 ore di
formazione a distanza
12 ore in presenza
(2 giorni)
2 test di fine modulo
in presenza





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
- Il contratto di affidamento fiduciario
- 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
- Il contratto di affidamento fiduciario in chiave successoria
- Holding di famiglia
- Operazioni straordinarie e liquidity events
- La crisi d'impresa
- La revocatoria fallimentare e ordinaria



Corso

Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente

“Messa a terra” delle nozioni acquisite. 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'imprenditività 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

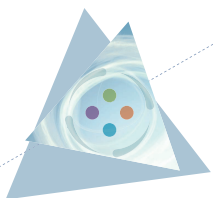
20 ore in presenza
(3 giorni)





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: dall'intervista al check up e dal check up al dossier
- 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



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 previsti dagli **Orientamenti ESMA** 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.

Le linee guida e la relativa regolamentazione Consob dovranno essere osservate da tutti gli intermediari che offrono servizi di investimento, a partire dal 2018.

Regolamento IVASS 6/14

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



Accreditamento



Il percorso “La formazione per la Consulenza Patrimoniale” è in fase di accreditamento, in modalità “A”, da EFPA:

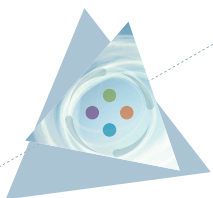
- corso “Costruzione e sviluppo del patrimonio” (due moduli) ai fini del conseguimento della certificazione EIP;
- corso “Tutela e trasmissione del patrimonio”
 - modulo “La tutela del patrimonio” per **20 ore** ai fini del mantenimento della certificazione EFA;
 - modulo “La trasmissione del patrimonio” **per 20 ore** ai fini del mantenimento della certificazione EFA;
- corso “Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente” per **20 ore** ai fini del mantenimento della certificazione EFA.

Diploma in Consulenza Patrimoniale



ABIFORMAZIONE
Consulenza Patrimoniale

È previsto il rilascio del **Diploma in Consulenza Patrimoniale di ABIFORMAZIONE** a coloro che supereranno tutti i test di valutazione delle competenze acquisite previsti all'interno del percorso.



Come

Il percorso blended learning privilegia una metodologia induttiva.

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 un 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, wbt 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.

consulenzapatrimoniale.abiformazione.it

Contatti

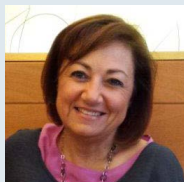
Per informazioni e iscrizioni ai corsi interaziendali:

Segreteria organizzativa - 06.455.04.363
abiformazione@gentil.it

Per informazioni, offerte personalizzate e iscrizioni multiple:

Teresa Talarico - 06.67.67.415
t.talarico@abiservizi.it

**Consulenza Patrimoniale
è un progetto ideato e
realizzato da:**



Aida Maisano
Responsabile
ABIFORMAZIONE



Anna Ferraiolo
*Ufficio Produzione
e-learning e knowledge
management*
ABIFORMAZIONE



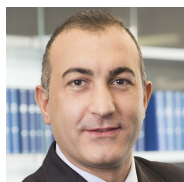
Fabrizio M. Pedroni
Senior Consultant
ABISERVIZI

La Faculty



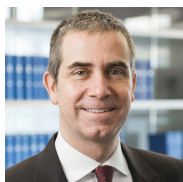
Leo De Rosa
Fondatore
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati

**Responsabile scientifico
del progetto Consulenza
Patrimoniale**



Luca Angeli

Avvocato
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



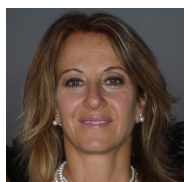
Andrea Bolletta

Socio Fondatore
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



Paola Bongini

Professore Straordinario
Economia degli
Intermediari Finanziari
Università di Milano
Bicocca



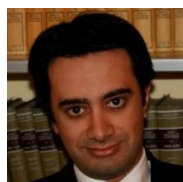
Angela Maria Bracci

Ufficio Finanza
ABI - Associazione Bancaria
Italiana



Joe Capobianco

Direttore Generale
OCF – Organismo di
vigilanza e tenuta dell'albo
unico dei Consulenti
Finanziari



Fabio Civale

Avvocato, Socio
Studio Legale Civile
Associati



Vincenzo D'Apice

Ufficio Analisi Economiche
ABI - Associazione Bancaria
Italiana



Angelo Deiana

Presidente
CONFASSOCIAZIONI –
Confederazione
Associazioni Professionali
ANPIB – Associazione
Nazionale Private
& Investment Bankers



Gianmarco Di Stasio

Avvocato, Socio
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



Gianfranco Forte

*Ricercatore in Economia
degli Intermediari Finanziari*
Università di Milano -
Bicocca



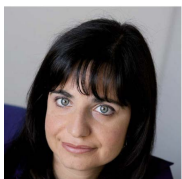
Leonardo Franci

*Dottore Commercialista
Revisore Legale*
Studio Leonardo Franci



Gianni Fuolega

AD
Kleros srl - Heritage
Solutions



Lucia Gibilaro

*Professore Associato in
Economia degli Intermediari
Finanziari*
Università degli Studi di
Bergamo



Andrea Lo Presti

*Dottore Commercialista,
Socio*
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



Raimondo Lucariello

Ufficio Crediti
ABI - Associazione Bancaria
Italiana



Federico Mobrì

Senior Consultant
Area Finanza e Assicurazioni



Marzio Molinari

Avvocato
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



Angelo Peppetti

Ufficio Crediti
ABI - Associazione Bancaria
Italiana



Monica Rossolini

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



Alberto Russo

Fondatore
Studio legale e tributario
Russo De Rosa Associati



Massimo Scolari

Presidente
ASCOSIM - Associazione
delle Società di Consulenza
Finanziaria



Fabrizio Vedana

Vice Direttore Generale
Unione Fiduciaria S.p.A.



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

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 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.

ABIFormazione è certificata UNI EN ISO 9001: 2008 settore EA37 per tutte le sue attività. È inoltre Socio Fondatore di EBTN (European Banking & Financial Services Training Association) e Socio ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale).



Via delle Botteghe Oscure, 4
00186 Roma

Via Olona, 2
20123 Milano
www.abiformazione.it

Associazioni



Certificazioni

