

**Certificato “€FA™ - European Financial Advisor™”**

## Premessa

Al termine del programma di European Financial Advisor, i partecipanti al corso saranno chiamati a sostenere una prova d'esame che verifichi l'acquisizione delle conoscenze e la padronanza delle competenze ritenute indispensabili per operare con successo nella consulenza alla clientela privata in materia di portafogli composti da strumenti mobiliari e da prodotti assicurativo-previdenziali. Gli obiettivi didattici di ogni modulo e di ciascun argomento in cui un modulo viene suddiviso fanno riferimento ad uno dei seguenti termini: **Knowledge, Analysis and Application**. Proprio in considerazione di questo, le modalità d'esame utilizzate per accertare le diverse competenze richieste variano da modulo a modulo e da argomento ad argomento in funzione del fatto che sono diversi i livelli di approfondimento richiesti sulle diverse aree in cui il programma si articola.

**Knowledge:** con il termine *Knowledge* si fa riferimento ai contesti in cui ciò che rileva è la capacità di riconoscere la terminologia appropriata, i fatti specifici, le convenzioni, le logiche di classificazione, le categorie, i criteri, le metodologie, i principi.

**Analysis:** con il termine *Analysis* si fa riferimento alla scomposizione di qualsiasi comunicazione nei suoi elementi costituenti in modo tale che sia chiara la gerarchia delle idee e venga esplicitata la relazione esistente tra le idee. L'*Analysis* include, pertanto, la valutazione di elementi quali l'abilità di riconoscere le assunzioni sottostanti e/o l'abilità di distinguere fatti oggettivi da idee/opinioni soggettive.

**Application:** con il termine *Application* si fa riferimento al livello di competenze necessario per tradurre in pratica le nozioni e le capacità analitiche acquisite in precedenza.

## Obiettivi generali del programma

Al termine del programma, l'European Financial Advisor deve essere in grado di interpretare in modo puntuale le esigenze di natura finanziaria del cliente – di norma costituito dal risparmiatore privato – e di formulare una proposta articolata che sia al tempo stesso conveniente per il cliente e formulata nel pieno rispetto delle norme in vigore. L'European Financial Advisor deve altresì avere la capacità di riconoscere situazioni particolari che richiedono interventi più mirati e/o soluzioni più articolate che necessitano, pertanto, di uno specialista.

## Il Curriculum

### Nome del programma e titolo conferito

Il nome del programma è: **European Financial Advisor Program**

Il titolo conferito è: **European Financial Advisor**.

### Requisiti per l'ammissione alla prova d'esame

1. Maggiore età
2. Titolo di studio: “Diploma scuola media superiore”
3. Attestato di frequenza a corso di formazione certificato €FPA per il livello €FA<sup>TM</sup>  
**oppure** “Punteggio formativo non inferiore a 20 punti (v. tabella sottostante per calcolo punteggio)  
**oppure** “Laurea in discipline economico-finanziarie”  
**oppure** “Master post-laurea in discipline economico-finanziarie”

Tipologia	Punteggio	Documentazione da allegare alla domanda di ammissione
Seminari di aggiornamento e/o formazione in materie attinenti il programma di esame €FA <sup>TM</sup> (ad es. seminari ANASF)	<b>1 punto cad. giornata</b> (1 giornata = min. 4h)	Attestati di frequenza (copia) con indicazione del numero totale di giornate di seminario oppure dichiarazione rilasciata da ente organizzatore
Corsi di formazione avanzata in materie attinenti il programma di esame €FA <sup>TM</sup>	<b>1 punto cad. giornata</b> (1 giornata = min. 4h)	Attestati di frequenza (copia) con indicazione del numero totale di giornate di corso oppure dichiarazione rilasciata da ente organizzatore
Esame Albo Promotori Finanziari superato con esito favorevole	<b>5 punti</b>	Indicare data e sede dell'esame sostenuto con esito positivo

### **Durata del programma formativo e riconoscimento di crediti formativi (ECTS-system)**

Il programma formativo prevede **20 giornate d'aula (pari a 150 ore di didattica frontale)**. Accanto alla didattica frontale, le 20 giornate di formazione possono prevedere l'utilizzo di supporti, laddove disponibili, di distance learning e/o lo svolgimento di esercizi e case study, a condizione che la mole di lavoro equivalente sia verificabile.

Il programma formativo dell'European Financial Advisor viene dettagliato in nove moduli, ad ognuno dei quali è attribuito un peso corrispondente all'importanza che quella materia si ritiene ricopra nel bagaglio di competenze di un advisor. Per offrire un maggior dettaglio del programma, ogni modulo è a sua volta declinato in alcuni sottopunti

<b>I Modulo</b>	<b>La rilevazione delle esigenze del cliente</b>	<b>5%</b>
<b>II Modulo</b>	<b>La valutazione dei prodotti di investimento</b>	<b>25%</b>
<b>III Modulo</b>	<b>Analisi di scenario e asset allocation strategica</b>	<b>10%</b>
<b>IV Modulo</b>	<b>Tecniche di portfolio management</b>	<b>15%</b>
<b>V Modulo</b>	<b>I fondi comuni di investimento e la misurazione della performance nel risparmio gestito</b>	<b>15%</b>
<b>VI Modulo</b>	<b>La consulenza alla clientela privata in materia assicurativa</b>	<b>10%</b>
<b>VII Modulo</b>	<b>La consulenza alla clientela privata in materia previdenziale</b>	<b>10%</b>
<b>VIII Modulo</b>	<b>La consulenza alla clientela privata nel comparto immobiliare</b>	<b>5%</b>
<b>IX Modulo</b>	<b>Legislazione, regolamentazione e deontologia nell'attività di intermediazione mobiliare/finanziaria</b>	<b>5%</b>
<b>Totale</b>		<b>100%</b>

### **I modulo (1 giorno)**

#### **La rilevazione delle esigenze del cliente**

##### **1. Definizione del rapporto cliente-financial advisor**

###### ***Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application***

- Definizione del ruolo del cliente e delle responsabilità dell'advisor
- Presentazione dei temi e dei concetti relativi al processo di financial planning finalizzato allo sviluppo di un piano complesso ed articolato in grado di soddisfare le esigenze del singolo cliente.
- Presentazione del processo di pianificazione, dell'articolazione temporale "lifecycle" del servizio e individuazione della documentazione necessaria.

##### **2. Raccolta dei dati e delle informazioni relative al cliente e definizione degli obiettivi e delle aspettative**

###### ***Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application***

- Raccolta delle informazioni dal cliente, mediante intervista/questionario, relative alla situazione finanziaria sia attiva, sia passiva.
- Conseguente definizione degli obiettivi personali e finanziari del cliente alla luce delle sue priorità e delle sue esigenze.
- Definizione del livello di tolleranza al rischio del cliente.
- Individuazione di particolari esigenze del cliente: istruzione dei figli, sostentamento dei figli/mogli a seguito di divorzio, successioni, malattie, figli disabili, donazioni, coperture sanitarie, integrazioni pensionistiche, ottimizzazioni di natura fiscale.

##### **3. Predisposizione e presentazione di un programma finanziario basato su una logica lifecycle**

###### ***Livello di approfondimento: Knowledge***

- Individuazione degli strumenti/prodotti/servizi in grado di rispondere alle diverse esigenze del cliente
- Presentazione del piano al cliente e relativa revisione periodica

##### **4. Implementazione del piano finanziario**

###### ***Livello di approfondimento: Knowledge***

- Assistenza al cliente nell'implementazione dei consigli/suggerimenti offerti.
- Coordinamento delle prestazioni offerte, quando necessarie, da altri esperti appositamente interpellati (ad esempio notaio, commercialista, agente immobiliare, broker, agente assicurativo, etc.)

##### **5. Monitoraggio nel tempo del piano finanziario**

###### ***Livello di approfondimento: Knowledge***

- Monitoraggio e valutazione della bontà delle raccomandazioni offerte

- B. Analisi periodica, con il cliente, dei risultati conseguiti
- C. Discussione e valutazione delle modifiche nel frattempo intervenute nelle esigenze del cliente (ad es. nascite, decessi, malattie, infortuni, divorzi, pensionamenti, ecc. )
- D. Analisi e valutazione dell'impatto derivante da modifiche nel trattamento giuridico/fiscale di alcuni strumenti/prodotti/servizi
- E. Verifica con il cliente delle potenzialità di raggiungimento degli obiettivi inizialmente stabiliti

## 6. Software di financial planning e supporti informatici

*Livello di approfondimento: Knowledge*

## II modulo (5 giorni)

### La valutazione dei prodotti di investimento

#### 1. Le nozioni di base per la valutazione degli investimenti

*Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application*

- A. Gli elementi fondamentali di matematica finanziaria:
  - ✓ Regime dell'interesse semplice e regime dell'interesse composto
  - ✓ Operazioni di capitalizzazione e attualizzazione;
  - ✓ Tassi equivalenti e tassi in capitalizzazione frazionata
  - ✓ Le rendite finanziarie
- B. I concetti di rendimento e di rischio e i relativi indicatori
  - ✓ Rendimento medio aritmetico,
  - ✓ rendimento medio geometrico
  - ✓ deviazione standard o scarto quadratico medio

#### 2. I prodotti di investimento, i relativi mercati e i criteri di valutazione

*Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application*

- A. I depositi bancari e i certificati di deposito.
- B. I titoli obbligazionari: dai titoli di stato ai corporate bonds.
- C. I mercati dei titoli obbligazionari.
- D. La valutazione del grado di rendimento e di rischio dei titoli obbligazionari.
- E. I titoli azionari e le obbligazioni convertibili.
- F. I mercati dei titoli azionari.
- G. La valutazione del grado di rendimento e di rischio dei titoli azionari. L'analisi fondamentale (i modelli basati sull'attualizzazione dei dividendi e i multipli).
- H. La valutazione del grado di rendimento e di rischio dei titoli azionari. L'analisi tecnica (trend, oscillatori, medie mobili).
- I. Gli Exchange Traded Funds (cenni):
  - 1) natura sostanzialmente ibrida dello strumento e obiettivi di fondo;
  - 2) distinzione tra mercato primario / secondario e meccanismo della creation/redemption in-kind.

#### 3. Gli strumenti derivati e i titoli strutturati

*Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis*

- A. I contratti a termine: aspetti definitori
- B. I contratti futures e i relativi mercati.
- C. I contratti di opzione e i relativi mercati.
- D. I contratti over the counter./
  - ✓ Forward rate agreement
  - ✓ Interest rate swap
  - ✓ Cap, floor e collar
- E. I titoli strutturati: la scomposizione negli elementi base e le logiche di valutazione.
  - ✓ I titoli strutturati del comparto obbligazionario: i reverse floater; obbligazioni collared; CMSbond;
  - ✓ I titoli strutturati del comparto azionario: le obbligazioni equity linked, gli strutturati cliquet e i reverse convertible.

#### 4. La tassazione delle attività finanziarie in Italia

*Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis*

- A. Distinzione tra redditi di capitale e redditi diversi
- B. La tassazione dei redditi di capitale: dividendi, cedole e disagio di emissione
- C. La tassazione dei redditi diversi nei regimi della dichiarazione e del risparmio amministrato

## 5. La regolamentazione dei prodotti di investimento in Europa

### *Livello di approfondimento: Knowledge*

- A. Modalità di collocamento dei titoli governativi;
- B. Le regole del diritto societario per l'emissione di prestiti obbligazionari convertibili e non.

## III modulo (2 giorni)

### Analisi di scenario e Asset allocation strategica

#### 1. L'analisi dello scenario macro-economico

##### *Livello di approfondimento: Knowledge*

- A. L'analisi dello scenario macroeconomico: aspetti metodologici.
- B. Gli obiettivi e gli strumenti della politica economica.
- C. La relazione fra flussi reali e flussi finanziari.
- D. Gli obiettivi e gli strumenti della politica monetaria.
- E. Le aspettative dei mercati: i tassi di interesse e i tassi di cambio.

#### 2. Il processo di asset allocation strategica e la costruzione dei portafogli efficienti

##### *Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application*

- A. Le fasi necessarie per la costruzione dei portafogli efficienti.
- B. Le logiche e i modelli di ottimizzazione di portafoglio:
  - ✓ Il modello di ottimizzazione di Markowitz
  - ✓ I limiti del modello di ottimizzazione di Markowitz
  - ✓ La gestione del problema degli errori di stima
- C. La combinazione rendimento/rischio delle diverse linee di gestione.
- D. Dall'asset allocation strategica alla scelta dei benchmark delle diverse linee di gestione.
- E. Simulazioni su software: la definizione degli input e la costruzione della frontiera efficiente.

## IV modulo (3 giorni)

### Tecniche di portfolio management

#### 1. Dall'asset allocation strategica alla valutazione/gestione tattica dei singoli comparti

##### *Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application*

- A. Le politiche di composizione/gestione di un portafoglio obbligazionario basate sulla yield curve.
- B. Le politiche di composizione/gestione di un portafoglio obbligazionario basate sulla term structure.
- C. L'utilizzo dei derivati nella copertura e nelle politiche di yield enhancement di un portafoglio obbligazionario (cenni).
- D. Le politiche di composizione/gestione di un portafoglio azionario: le politiche passive e le politiche attive.
- E. L'utilizzo dei derivati nella gestione tattica di un portafoglio azionario (cenni)
- F. Le logiche e le politiche di portfolio insurance e il loro utilizzo nella costruzione di prodotti a capitale garantito e a capitale protetto (cenni).
- G. Gli hedge funds: classificazione e valutazione del profilo di rendimento/rischio.

## V modulo (3 giorni)

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

#### 1. I fondi comuni di investimento: aspetti definitivi

##### *Livello di approfondimento: Knowledge*

- A. Gli aspetti amministrativi di un fondo comune: il prospetto, il NAV, il report trimestrale, etc.
- B. Le tipologie di fondo: fondi aperti e chiusi, load e no load, a distribuzione e ad accumulazione
- C. L'analisi degli oneri a carico del fondo: il total expense ratio (TER)

#### 2. I fondi comuni e i loro obiettivi di investimento

##### *Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis*

- A. La classificazione ufficiale dei fondi: la macro-categorie Assogestioni
- B. La logica di segmentazione della macro-categoria fondi obbligazionari
- C. La logica di segmentazione della macro-categoria fondi azionari
- D. Tipologie di fondi particolari: fondi garantiti, fondi protetti, fondi indice, fondi di fondi, fondi flessibili
- E. I vincoli relativi all'attività di investimento dei fondi
- F. I rating per i fondi comuni di investimento

### 3. La tassazione dei fondi comuni di diritto italiano e delle Sicav estere

**Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis**

A. La tassazione dei prodotti di risparmio gestito: fondi di diritto italiano, fondi di diritto estero, GPF e GPM

### 4. La misurazione della performance e la rendicontazione periodica alla clientela

**Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis, Application**

A. Gli standard di presentazione delle performance

B. La determinazione della performance in logica Money Weighted e Time Weighted

C. L'analisi della rischiosità dell'investimento in fondi comuni: misure di volatilità tradizionale, downside risk e drawdown

D. Le misure di risk adjusted performance

E. Stock picking e market timing: definizione

F. L'analisi delle skills dei gestori secondo il modello del CAPM a là Jensen, il modello di Treynor - Mazuy, il modello di Henriksson - Merton

G. L'analisi statica e dinamica dell'asset allocation implicita dei fondi comuni di investimento mobiliare mediante la Returns Based Style Analysis di Sharpe

H. L'approccio multimanager

I. Il contributo della Returns Based Style Analysis nella costruzione di un portafoglio multimanager

L. Gli obiettivi dell'analisi di performance attribution per un portafoglio composito

M. La performance attribution aritmetica secondo il modello di Brinson Hood Beebower

## VI modulo (2 giorni)

### La consulenza alla clientela privata in materia assicurativa

#### 1. Principi/presupposti fondamentali dell'attività assicurativa

**Livello di approfondimento: Knowledge**

A. Definizione e scopo del contratto di assicurazione

B. La nozione di rischio puro e di evento assicurabile

C. Risk pooling o mutualità assicurativa: l'applicazione della legge dei grandi numeri

D. Premio puro e premio di tariffa

#### 2. Aspetti generali dei contratti assicurativi

**Livello di approfondimento: Knowledge**

A. I soggetti del contratto assicurativo

B. La disciplina civilistica dei contratti assicurativi

C. I rami assicurativi: assicurazioni ramo vita e assicurazioni ramo danni

D. Gli aspetti fondamentali di contenuto finanziario e attuariale di un contratto assicurativo: ipotesi demografica e ipotesi finanziaria

#### 3. Assicurazioni del ramo vita: caratteristiche contrattuali, funzionamento, finalità

**Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis**

A. Le assicurazioni in caso di vita

B. Le assicurazioni in caso di morte

C. Le assicurazioni miste

D. Le polizze ad alto contenuto finanziario: polizze rivalutabili, polizze unit linked e polizze index linked

E. Le tipologie di premio (unico, ricorrente) e la durata contrattuale (opportunità di allungamento, di accorciamento, di liquidazione del contratto prima della scadenza)

#### 4. Assicurazioni del ramo danni: caratteristiche contrattuali, funzionamento, finalità

**Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis**

A. Contratti assicurativi "property" e responsabilità civile

1) I contratti a presidio di eventuali perdite patrimoniali

2) I contratti a presidio della responsabilità civile personale

3) I contratti multi rischio abitazione

4) I contratti RC professionale

B. Profili generali delle assicurazioni malattie e delle assicurazioni infortuni

C. Le assicurazioni a copertura delle spese mediche

D. Le coperture Long-Term-Care e Dread Disease

## 5. Profili fiscali e ulteriori profili giuridici dei contratti assicurativi

### Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis

- A. Trattamento fiscale dei premi
- B. Trattamento fiscale dell'eventuale rendimento finanziario
- C. Trattamento fiscale delle prestazioni
- D. Il confronto fra trattamento fiscale del ramo vita e degli altri strumenti di risparmio amministrato e di risparmio gestito
- E. Inesquestrabilità e impignorabilità dei contratti assicurativi e trattamento successorio
- F. Il private insurance mediante prodotti assicurativi italiani ed esteri

## 6. Compagnie di assicurazione e processo assicurativo

### Livello di approfondimento: Knowledge

- A. Il ciclo produttivo delle compagnie di assicurazione
- B. Le principali riserve tecniche delle compagnie di assicurazione e l'analisi della loro funzione
- C. I rischi fronteggiati dalla imprese di assicurazione ed elementi di risk management assicurativo.

## 7. Gli operatori del comparto assicurativo

### Livello di approfondimento: Knowledge

- A. Le categorie di operatori indicate dal Registro Unico degli Intermediari (R.U.I)
  - 1) Agenti
  - 2) Mediatori
  - 3) Produttori diretti
  - 4) Intermediari finanziari abilitati alla distribuzione di prodotti assicurativi
  - 5) Addetti all'attività di intermediazione, loro collaboratori e dipendenti

## VII modulo (2 giorni)

### La consulenza alla clientela privata in materia previdenziale

#### 1. Previdenza: nozioni introduttive

##### Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis

- A. La previdenza di base o obbligatoria
  - 1) I principi fondamentali della previdenza di base (adesione obbligatoria, il principio della ripartizione)
  - 2) Il funzionamento del sistema pensionistico italiano e le principali forme di previdenza di base (enti pubblici e casse privatizzate)
  - 3) Il regime retributivo, contributivo e misto per il calcolo delle pensioni
  - 4) Le prestazioni della previdenza di base
- B. La previdenza complementare: i principi fondamentali (adesione volontaria, principio della capitalizzazione)

#### 2. Forme pensionistiche complementari

##### Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis

- A. Le forme pensionistiche complementari collettive e individuali previste dal Dlgs. 252/2005 e le forme preesistenti
- B. Le fonti istitutive e i soggetti istitutori delle forme pensionistiche complementari
- C. I destinatari delle forme pensionistiche complementari
- D. Il finanziamento delle forme pensionistiche complementari
- E. La disciplina del conferimento del TFR
- F. Le prestazioni riconosciute dalla forme pensionistiche complementari e l'analisi dei requisiti e delle modalità di accesso
- G. Il principio della portabilità
- H. La vigilanza sulle forme pensionistiche complementari e le autorità preposte
- I. La governance delle forme pensionistiche complementari: organi di amministrazione e organi di sorveglianza
- L. Le disposizioni di trasparenza delle forme pensionistiche complementari in tema di modalità di raccolta delle adesioni e di informativa periodica agli aderenti
- M. La gestione degli investimenti nelle forme pensionistiche complementari

#### 3. Fiscalità delle forme pensionistiche complementari

##### Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis

- A. Il trattamento fiscale delle contribuzioni
- B. Il trattamento fiscale della fase di accumulo
- C. Il trattamento fiscale delle prestazioni erogate

D. Rapporti fra ottimizzazione fiscale dell'investimento in forme previdenziali complementari e tipologie di assicurazioni sulla vita

#### **4. Elementi in tema di definizione del piano previdenziale**

##### **Livello di approfondimento: Knowledge, Analysis**

- A. La determinazione del gap previdenziale e della sua copertura ottimale
- B. Identificazione dei contributi da versare a forme pensionistiche complementari, dei tempi dell'investimento e del profilo finanziario del piano previdenziale
- C. L'analisi dell'evoluzione prevista della posizione individuale presso la previdenza complementare e della prestazione attesa: il contributo del c.d. "progetto esemplificativo"
- D. La logica del lifecycle investing nell'ambito dell'investimento previdenziale
- E. La possibilità / opportunità di ricorrere alle anticipazioni

### **VIII modulo (1 giorno)**

#### **La consulenza alla clientela privata nel comparto immobiliare**

##### **Livello di approfondimento: Knowledge**

- A. L'analisi del mercato immobiliare a livello nazionale ed internazionale
- B. La valutazione del grado di correlazione tra l'investimento in immobili e l'investimento in valori mobiliari. La quantificazione del possibile beneficio da diversificazione.
- C. L'analisi dei prodotti (fondi immobiliari) presenti sul mercato e valutazione delle rispettive filosofie di gestione.
- D. Il trattamento fiscale dei fondi immobiliari.
- E. Il finanziamento all'acquisto di immobili: i mutui, le modalità di rimborso e l'estinzione anticipata.

### **IX modulo (1 giorno)**

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

##### **1. Normativa primaria e secondaria in materia di intermediazione mobiliare/finanziaria**

##### **Livello di approfondimento: Knowledge**

- A. Definizione di strumenti finanziari, di servizi o attività di investimento e di servizi accessori ai sensi del TUF.
- B. I soggetti autorizzati alla prestazione dei servizi o delle attività di investimento
- C. La finalità e le forme di vigilanza applicabili ai soggetti preposti ai servizi di investimento
- D. La classificazione della clientela e il principio di graduazione della tutela
- E. La disciplina generale della prestazione dei servizi e delle attività di investimento
  - 1) Il principio della separatezza patrimoniale e la salvaguardia dei beni di pertinenza dei clienti
  - 2) La disciplina dei contratti aventi per oggetto la prestazione dei servizi di investimento
  - 3) La disciplina degli inducements
  - 4) La disciplina delle informazioni ex-ante ed ex-post dall'intermediario ai clienti
  - 5) La disciplina dei conflitti di interesse
  - 6) Il regime di adeguatezza, di appropriatezza e di execution only: ambiti di applicazione (evt. spostabile mod. I corso Efp)
  - 7) Il principio della best-execution
- F. La regolamentazione della consulenza in materia di investimenti: ambito oggettivo e soggettivo
- G. La disciplina del servizio di gestione di portafogli, del servizio di esecuzione di ordini per conto dei clienti e di ricezione/trasmisione di ordini

##### **2. Offerta fuori sede e disciplina del promotore finanziario**

##### **Livello di approfondimento: Knowledge**

- A. Definizione di offerta fuori sede e di promotore finanziario
- B. Ambito di attività del promotore finanziario e le regole di comportamento applicabili
- C. L'albo dei promotori finanziari e la relativa disciplina
- D. Provvedimenti sanzionatori e cautelari applicabili ai promotori finanziari

##### **3. Disciplina dei veicoli di investimento collettivo del risparmio**

##### **Livello di approfondimento: Knowledge**

- A. I soggetti autorizzati alla gestione collettiva del risparmio e le attività esercitabili
- B. Il "modello" del fondo comune di investimento nelle sue diverse varianti (fondo aperto, fondo chiuso, fondo riservato e fondo speculativo) e della SICAV

- C. Il regolamento dei fondi comuni di investimento e la relativa procedura di approvazione
- D. L'attività di investimento per gli OICR aperti

#### **4. Disciplina primaria dei mercati: cenni**

*Livello di approfondimento: Knowledge*

- A. Mercati regolamentati vs. sistemi multilaterali di trading
- B. Il ruolo della società di gestione dei mercati
- C. La vigilanza sui mercati regolamentati

#### **5. Codici di autoregolamentazione**

*Livello di approfondimento: Knowledge*

- A. Codice Efpa, codice Anasf, codice Assoreti

### **Il Mantenimento della Certificazione nel tempo**

Una volta superata la prova d'esame organizzata da €FPA ITALIA e conseguita la Certificazione €FA<sup>TM</sup>, il Professionista Certificato mantiene tale qualifica dimostrando di mettere in atto un percorso di formazione permanente, da rinnovare annualmente per complessive 20 ore, che consente l'aggiornamento della propria preparazione scegliendo tra una gamma di [corsi e/o seminari accreditati](#) da €FPA Italia.

I corsi e/o seminari di mantenimento hanno la caratteristica di offrire aggiornamenti, su tematiche specifiche del settore, utili a mantenere qualitativamente elevato il profilo professionale del Professionista Certificato €FA<sup>TM</sup>.