

Programma per i corsi di allineamento della vecchia certificazione €fa (fino al 31.12.2006) alla nuova certificazione €fa

Modulo primo: La rilevazione delle esigenze del cliente

(1/2 giornata)

La rilevazione delle esigenze del cliente effettuata sinora con la finalità di misurare la propensione al rischio e l'orizzonte temporale di quest'ultimo, funzionale alla consulenza più tipicamente mobiliare, va inserita in un contesto di più ampio respiro che inquadri i bisogni emergenti dall'analisi del cliente anche in relazione al suo nucleo familiare, con la conseguente individuazione dei modelli di servizio più adeguati.

Modulo quarto: tecniche di portfolio management

(1 giornata)

Le logiche e le politiche di portfolio insurance: in questa prima mezza giornata si intendono presentare le logiche di protezione di un portafoglio (ad es. la constant proportion portfolio insurance e le logiche basate sull'utilizzo di opzioni).

Gli hedge funds: in questa seconda mezza giornata si intendono presentare le caratteristiche e le logiche dei veicoli di investimento non legati ad un benchmark ma finalizzati, piuttosto, ad un total return.

Modulo sesto-settimo: La consulenza alla clientela privata in materia assicurativa e previdenziale

(2 giornate)

Le modalità di costruzione del contratto assicurativo: rientrano, sotto tale titolo, le parti del modulo 6 relative ai "principi fondamentali", agli "aspetti legali-finanziari-attuariali dei contratti assicurativi" e, infine, alle "assicurazioni vita".

Innovazioni di prodotto nell'ambito vita e previdenza: rientrano, sotto tale titolo, le parti del modulo 7 relative a "la pianificazione previdenziale nell'ambito del ciclo vitale" e alle "strategie di definizione del piano previdenziale".

La gestione dei rischi non speculativi per la clientela affluent e private tramite contratti assicurativi: rientrano, sotto tale titolo, le parti del modulo 6 relative a "identificazione dei profili di rischio vita, infortuni, malattie, perdite patrimoniale e RC nei confronti di un operatore famiglia", ai "contratti assicurativi property e responsabilità civile", alle "assicurazioni malattie" e, infine, all'"analisi dei prodotti e di particolari tipologie border line".

Modulo ottavo: La consulenza alla clientela privata nel comparto immobiliare

(1/2 giornata)

L'analisi del mercato immobiliare e dei relativi prodotti