Materie d'esame European Financial Planner (EFP) in vigore dal 1 marzo 2020

I moduli/argomenti riportati in rosso indicano contenuti aggiuntivi rispetto alla certificazione EFA

MODULO	ARGOMENTO	DURATA (in giorni)	NUMERO QUESITI PER MODULO
Modulo 1	SCENARIO ECONOMICO	2,0	5
Modulo 2	MERCATI FINANZIARI	1,0	3
Modulo 3	PRODOTTI DI INVESTIMENTO	6,0	15
Modulo 4	VALUTAZIONE DELLE ESIGENZE DEL CLIENTE E SVILUPPO DI UNA SOLUZIONE FINANZIARIA	2,0	4
Modulo 5	COSTRUZIONE E SELEZIONE DEL PORTAFOGLIO SECONDO LE ESIGENZE DEL CLIENTE	3,0	7
Modulo 6	PRODOTTI PER LA CONSULENZA ASSICURATIVA	1,5	4
Modulo 7	PRODOTTI DI INVESTIMENTO PER LA CONSULENZA PREVIDENZIALE	1,0	3
Modulo 8	INVESTIMENTO IMMOBILIARE	0,5	1
Modulo 9	CREDITO PER FINANZA PERSONALE	1,0	3
Modulo 10	REGOLAMENTAZIONE, FISCALITÀ ED ETICA	2,0	5
Modulo 11	APPROFONDIMENTO MODULI EFA (fino a livello 6 EQF)	8,0	
Modulo 12	PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE	3,0	5
Modulo 13	PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PER PROPRIETARI DI IMPRESA	4,0	7
Modulo 14	PIANIFICAZIONE FISCALE	2,0	3
Modulo 15	PROCESSO DI PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	3,0	5
	TOTALE	40,0	70

MODULO 1 (2,0 GIORNI)	SCENARIO ECONOMICO	K	A	AP
1.1 Fondamenti di economia	a. Concetti economici di base			
1.2 Economia reale ed economia finanziaria	a. Definizione di politica economica (politica fiscale e politica dei redditi) e politica monetaria b. Principali obiettivi e strumenti della politica economica e della politica monetaria c. Bilancio finanziario del Paese d. Bilancio finanziario settoriale (famiglie, imprese, pubblica amministrazione) e. Leading indicator f. Meccanismo di trasmissione della politica monetaria			
1.3 Relazione tra economia reale e mercati finanziari	a. Impatto delle dinamiche economiche e politiche sui mercati finanziari b. Impatto della posizione finanziaria del Paese sul debito pubblico esistente e la necessità di nuove emissioni di titoli di Stato c. Relazione tra cicli economici e mercati finanziari (in che modo le diverse attività finanziarie si muovono nei diversi cicli economici)			
1.4 Tassi di cambio e finanza internazionale	a. Teoria della parità dei poteri d'acquisto b. Teoria della parità coperta dei tassi di interesse c. Identificazione dei fattori che impattano sulle variazioni dei tassi di cambio			

MODULO 2 (1,0 GIORNO)	MERCATI FINANZIARI	K	A	AP
2.1 Sistema finanziario	a. Componenti del sistema finanziario			
2.2 Struttura dei mercati finanziari	a. Struttura dei mercati finanziari in base agli strumenti finanziari negoziati			
2.3 Meccanismi di negoziazione di titoli sui mercati finanziari	a. Mercato primario e secondario b. Meccanismi di emissione (asta competitiva e marginale) c. Tipi di mercati (basati sui broker, con dealer/market maker e mercati ad asta) d. Tipi di ordini e. Sedi di negoziazione nazionali per tipologia di prodotti di investimento f. Profondità del mercato, ampiezza ed elasticità g. Il meccanismo di vendita allo scoperto di un'attività e la possibilità di restrizioni alla vendita allo scoperto in un singolo Paese			

MODULO 3 (6,0 GIORNI)	PRODOTTI DI INVESTIMENTO	K	A	AP
3.1 Fondamenti di investimenti	a. Valore temporale del denaro: capitalizzazione degli interessi semplice e composta b. Valore presente e futuro di un capitale			
3.2 Tassazione dei prodotti di investimento	a. Tipi di reddito imponibile / profitti tassabili derivanti da investimenti finanziari b. Differenti regimi di dichiarazione dei redditi / profitti da investimenti finanziari			
3.3 Strumenti del mercato monetario	a. Depositi b. Pronti contro termine c. Titoli di Stato a breve termine d. Indici del mercato monetario (Eonia, Euribor)			
3.4 Obbligazioni	a. Caratteristiche di base delle obbligazioni b. Rendimento delle obbligazioni c. Rischio delle obbligazioni d. Calcolo del rendimento e del rischio (duration) sia a livello di singola obbligazione che a livello di portafoglio e. Tassazione			
3.5 Azioni	a. Caratteristiche dei titoli azionari b. Elementi di valutazione dei titoli azionari c. Modelli di valutazione dei titoli azionari d. Rendimenti dall'investimento azionario e. Rischio dei titoli azionari f. Analisi tecnica dei titoli azionari g. Tassazione			
3.6 Derivati	a. Mercato dei derivati b. Contratti futures c. Opzioni d. Tassazione			
3.7 Valute estere	a. Definizione del mercato dei cambi b. Tassi di cambio spot e forward c. Possibili quotazioni dei tassi di cambio d. Tassi di cambio incrociati e. Impatto delle fluttuazioni dei tassi di cambio sui prodotti non denominati in euro			

3.8 Fondi comuni	a. Panoramica sui fondi comuni b. Fondi comuni e la loro politica di investimento c. Analisi e selezione dei fondi d. Investimenti in fondi hedge e. Fondi comuni di investimento ESG f. Stile di investimento del fondo comune g. Tassazione			
3.9 Certificati ed ETC	a. Definizione di derivati cartolarizzati b. Parti coinvolte nei certificati c. Principali categorie di certificati d. Gli ETC (Exchange Traded Commodities)			
3.10 Prodotti complessi	a. Comprensione delle caratteristiche di complessità dei prodotti di investimento b. Definizione di prodotti complessi fornite dell'ESMA e delle autorità nazionali			
3.11 Private equity	a. Private equity come asset class			

MODULO 4 (2,0 GIORNI)	**VALUTAZIONE DELLE ESIGENZE DEL CLIENTE E SVILUPPO DI UNA SOLUZIONE FINANZIARIA**	**K**	**A**	**AP**
4.1 Valutazione delle esigenze del cliente	Regolamentazione MiFID ed ESMA sulla " Know your customer rule": a. Set di informazioni da raccogliere dai clienti b. Gli elementi chiave per un buon questionario c. Adeguatezza e appropriatezza d. Aggiornamento del questionario a seguito di potenziali accadimenti ai clienti e. Determinazione del profilo di rischio del cliente			
4.2 Sviluppo di una soluzione finanziaria	a. L'investimento nel ciclo di vita del cliente b. Portafoglio a obiettivo singolo versus portafoglio multi-obiettivo c. Spiegazione della soluzione finanziaria al cliente d. Errori comportamentali degli investitori			
4.3 Monitoraggio delle esigenze del cliente	a. Riesame e aggiornamento del profilo di rischio del cliente b. Adeguamento della soluzione finanziaria			

MODULO 5 (3,0 GIORNI)	COSTRUZIONE E SELEZIONE DEL PORTAFOGLIO SECONDO LE ESIGENZE DEL CLIENTE	K	A	AP
5.1 Analisi del rendimento e del rischio di mercato (a livello di singola asset class)	a. Analisi delle serie storiche delle attività finanziarie			
5.2 Beneficio di diversificazione e rischio di portafoglio	a. Analisi delle serie storiche del comportamento di una coppia di asset class b. Rendimento e rischio del portafoglio			
5.3 Costruzione del portafoglio	a. Il processo di asset allocation secondo l'approccio media-varianza b. Principali problemi nella costruzione del portafoglio c. Asset allocation nell'ottica del CAPM d. Gestione passiva vs gestione attiva e. Definizione dei criteri ESG come elementi rilevanti nel processo di investimento			
5.4 Selezione del portfolio	a. Selezione del portafoglio sulla frontiera efficiente			
5.5 Misurazione e valutazione delle performance del portafoglio	a. Benchmark b. Misurazione della performance del portafoglio c. Attribuzione delle performance secondo il modello di Brinson *et al.*			
5.6 Monitoraggio del rischio del portafoglio e ribilanciamento	a. Motivazioni e strumenti per il monitoraggio del rischio b. Ribilanciamento di portafoglio			

MODULO 6 (1,5 GIORNI)	PRODOTTI PER LA CONSULENZA ASSICURATIVA	K	A	AP
6.1 Assicurazione per la gestione del rischio	a. Principi di gestione del rischio b. Analisi dell'esposizione ai rischi del cliente c. Analisi delle coperture assicurative attuali del cliente d. Aggiornamento / acquisto delle coperture assicurative per rischi specifici, se necessario			
6.2 Prodotti di assicurazione ramo vita	a. Tipi e caratteristiche principali dei prodotti di assicurazione sulla vita ad elevato contenuto finanziario (unit linked, index linked e le operazioni di capitalizzazione) b. Controparti del contratto c. Tipi di opzioni nell'erogazione della prestazione d. Tassazione dei prodotti di assicurazione sulla vita			
6.3 Prodotti di assicurazione ramo danni	a. Assicurazioni sulla persona b. Assicurazioni sulle cose c. Assicurazioni di responsabilità civile			

6.4 Piani assicurativi aziendali e schemi assicurativi governativi e professionali	a. Forme assicurative a favore dei dipendenti e dei dirigenti b. Pensione integrativa c. Assistenza sociale d. Sussidio di disoccupazione			
6.5 Regolamentazione del settore assicurativo	a. Insurance Distribution Directive (IDD)			

MODULO 7 (1,0 GIORNI)	PRODOTTI DI INVESTIMENTO PER LA CONSULENZA PREVIDENZIALE	K	A	AP
7.1 Il reddito pensionistico e l'analisi dei bisogni	a. L'approccio ai bisogni del cliente			
7.2 La fase di quiescenza ed il sistema pensionistico e i prodotti	a. Tre pilastri del sistema pensionistico b. Prodotti pensionistici e previdenziali c. Tassazione dei prodotti previdenziali d. Fattori chiave che influiscono sulla scelta del piano e nella formulazione delle raccomandazioni			

MODULO 8 (0,5 GIORNI)	INVESTIMENTO IMMOBILIARE	K	A	AP
8.1 Mercato immobiliare	a. Mercato immobiliare			
8.2 Investimento immobiliare	a. Investimento immobiliare diretto b. Investimento immobiliare indiretto			

MODULO 9 (1,0 GIORNI)	CREDITO PER FINANZA PERSONALE	K	A	AP
9.1 Prestiti per l'acquisto dell'abitazione / di immobili residenziali	a. Prestiti per l'acquisto di immobili residenziali b. Destinazioni speciali di immobili residenziali			
9.2 Credito al consumo	a. Credito al consumo			

MODULO 10 (2,0 GIORNI)	REGOLAMENTAZIONE, FISCALITÀ ED ETICA	K	A	AP
10.1 Regolamentazione sui servizi di investimento	a. Elenco dei servizi di investimento e dei servizi accessori b. Regolamentazione dei servizi di investimento (regole di condotta secondo MiFID 1 e 2) c. Regolamentazione specifica per la consulenza in materia di investimenti (inducements, consulenza autonoma e non) d. Comunicazione ai clienti sul servizio fornito e. Linee guida ESMA per la valutazione delle conoscenze e delle competenze f. Responsabilità dei consulenti			
10.2 Regolamentazione sui mercati finanziari	a. Legislazione primaria sul funzionamento dei mercati secondari b. Regolamentazione sugli abusi di mercato c. Normativa antiriciclaggio			
10.3 Panoramica del sistema fiscale nazionale	a. Tassazione dei redditi b. Imposte di successione c. Altre imposte rilevanti			
10.4 Rischio reputazionale ed etica	a. Fonti di rischio reputazionale per le imprese di investimento b. Conseguenze del rischio reputazionale per le imprese di investimento c. Codice Etico di EFPA			

MODULO 11 (8,0 GIORNI)	APPROFONDIMENTO MODULI EFA (fino a livello 6 EQF)	K	A	AP
11.1 Prodotti di investimento				
i. Reddito fisso	a. Floating Rate Notes b. Obbligazioni indicizzate all'inflazione c. Obbligazioni convertibili d. Credit Default Swap e. Gestione del portafoglio a reddito fisso			
ii. Derivati	a. Strategie di base con le opzioni b. Greche c. Interest Rate Swap			
iii. Materie prime	a. Investimento in materie prime come asset class da utilizzare per obiettivi di diversificazione b. Selezione del benchmark appropriato			
iv. Fondi comuni	a. Benchmark ESG			

	b. Rating ESG c. Criteri ESG e performance finanziare: possibili collegamenti e impatti			
v. Private equity	a. Principali caratteristiche b. Fondi di private equity c. Tipi di investimento: seed capital, venture capital, buy-out, …			
vi. Hedge fund	a. Comportamento dei rendimenti e rischi degli hedge fund b. Utilizzo di hedge funds in un portafoglio			
11.2 Costruzione di portafoglio e selezione titoli in funzione dei bisogni del cliente				
i. Strumenti per il monitoraggio del rischio	a. Principali caratteristiche del Value-at-Risk (VAR) e dell'expected shortfall b. Metodologie di calcolo del VAR: parametriche, simulazioni storiche e Monte Carlo			
ii. Allocazione del rischio	a. Definizione della rischiosità marginale di un titolo b. Definizione della contribuzione al rischio di portafoglio di un titolo			
iii. Approcci alternativi di costruzione del portafoglio	a. Portafoglio core vs portafoglio satellite b. Definizione e principali caratteristiche della CPPI c. Definizione e principali caratteristiche della Risk Parity			
11.3 Pianificazione previdenziale	a. Redditi pensionistici e analisi dei fabbisogni b. Piano previdenziale			
11.4 Investimento immobiliare	a. Ruolo potenziale dell'investimento immobiliare nella diversificazione di portafoglio b. Principali benchmark degli investimenti immobiliari			
11.5 Credito / Finanziamenti	a. Conversione dei prestiti e portabilità b. Gestione delle garanzie			

MODULO 12 (3,0 GIORNI)	**PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE**	**K**	**A**	**AP**
12.1 Conoscenze generali di pianificazione patrimoniale	a. Obiettivi della pianificazione patrimoniale b. Diritto matrimoniale c. Diritto delle Donazioni d. Diritto delle successioni e. Diritto di famiglia f. Diritto della proprietà			

12.2 Principi e strategie di pianificazione patrimoniale	a. Pianificazione patrimoniale per il coniuge b. Pianificazione patrimoniale per il partner in assenza di matrimonio c. Pianificazione patrimoniale per i minori			
12.3 Assicurazioni ramo vita nella pianificazione patrimoniale	a. Utilizzo di strumenti assicurativi ramo vita nella pianificazione patrimoniale: ✓ Assicurazioni vita per il rafforzamento del patrimonio ✓ Assicurazioni vita per la liquidità del patrimonio ✓ Il trust b. Implicazioni fiscali			

MODULO 13 (4,0 GIORNI)	PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PER PROPRIETARI DI IMPRESA	K	A	AP
13.1 Analisi delle imprese familiari	a. Caratteristiche e valori delle imprese familiari b. Governance e ruoli dei membri della famiglia c. Processo decisionale nell'impresa familiare d. Mappatura delle proprietà e degli attivi della famiglia			
13.2 Wealth management per proprietari di impresa	a. Tipologie di bisogni delle imprese familiari b. Protezione degli asset della famiglia: strategie e strumenti c. Pianificazione successoria dell'impresa familiare d. Riorganizzazione della struttura dell'impresa familiare			
13.3 Family office	a. Comprensione e caratteristiche b. Servizi offerti c. Tipologie di family office			
13.4 Analisi di bilancio e valutazione della società per proprietari di impresa	a. Analisi di bilancio ✓ Elementi di base del bilancio ✓ Possibili commistioni fra redditi e spese dell'impresa e quelli personali ✓ Analisi dello stato patrimoniale ✓ Analisi del conto economico b. Valutazione d'impresa ✓ Principio di continuità aziendale ✓ Valutazione basata sui dividendi attualizzati ✓ Valutazione basata sui flussi di cassa ✓ Valutazione basata su parametri di mercato			

13.5 Casi particolari di proprietari di impresa e imprenditori	a. Vendita della società ✓ Accompagnare il cliente nella vendita della sua società ✓ Vendita della società e ciclo di vita del cliente b. Passaggio della società ✓ Accompagnare il cliente nella fase di passaggio della sua società c. Consulenza e servizi in presenza di speciali operazioni riguardanti l'impresa familiare: ✓ Ricerca della diversificazione nelle attività del cliente riducendo l'esposizione al rischio nei confronti della sua impresa ✓ Capacità di scelta e di coordinamento dei professionisti opportuni			

MODULO 14 (2,0 GIORNI)	**PIANIFICAZIONE FISCALE**	**K**	**A**	**AP**
14.1 Pianificazione fiscale delle imposte sui redditi	a. Scopo della pianificazione fiscale delle imposte sui redditi b. Principi base di pianificazione fiscale a. Analisi della situazione fiscale			
14.2 Tassazione internazionale	a. Tassazione sulle transazioni internazionali b. Accordi fiscali internazionali – Convenzioni contro la doppia tassazione c. Tassazione di non residenti d. Doppia tassazione / Salary split e. Società capogruppo e capogruppo di società non residenti f. Comprendere la legislazione fiscale europea per problemi specifici a. Applicare le tecniche di pianificazione fiscale internazionale			
14.3 Problematiche fiscali societarie rilevanti per la pianificazione finanziaria	a. Tassazione societaria b. Incentivi fiscali c. Sistema fiscale per le imprese di familiari			

MODULO 15 (3,0 GIORNI)	PROCESSO DI PIANIFICAZIONE FINANZIARIA	K	A	AP
15.1 Introduzione al processo di pianificazione finanziaria	a. Fasi del processo di pianificazione finanziaria b. Principali aree/servizi di pianificazione			
15.2 Relazione cliente-consulente	a. Ruolo del financial planner b. La remunerazione del consulente e la relazione contrattuale con il consulente c. Raccolta delle informazioni necessarie per instaurare la relazione consulente-cliente			
15.3 Gli obiettivi della pianificazione finanziaria	a. Quadro d'insieme degli obiettivi e delle aspettative del cliente b. Definizione della tolleranza al rischio del cliente c. Definizione della capacità di assunzione del rischio del cliente d. Principali aspetti di finanza comportamentale e. Utilizzo della finanza comportamentale per comprendere e educare il cliente			
15.4 Disegno, implementazione e monitoraggio del piano finanziario	a. Visione d'insieme dello stato finanziario attuale del cliente (punti di forza e di debolezza) b. Visione d'insieme della situazione legale del cliente c. Analisi dei profitti, delle perdite e del rendiconto dei flussi finanziari del cliente d. Analisi dello stato patrimoniale del cliente e. Disegno di un piano finanziario omnicomprensivo f. Preparazione di indicazioni operative per l'implementazione del piano finanziario g. Comunicazione e spiegazione delle indicazioni operative al cliente h. Monitoraggio delle indicazioni operative i. Monitoraggio della performance del piano finanziario e implementazione dei relativi aggiustamenti o revisioni			