Programma 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			

1.1 Fondamenti di economia

a. Concetti economici di base:

- Comprendere i fattori economici e la loro relazione con i prezzi e i rendimenti dei prodotti finanziari, come il PIL (e le sue componenti), l'indice dei prezzi al consumo (CPI), il tasso di disoccupazione, il saldo della bilancia dei pagamenti, ecc.
- Descrivere il modo in cui i fattori economici chiave influiscono sui valori e sui rendimenti dei prodotti finanziari
- Identificare i fattori chiave che incidono sull'inflazione (consumo, produzione, materie prime, tassi di interesse, ecc.) e come questa influisce sul mercato azionario e obbligazionario
- Identificare i fattori chiave che incidono sulla deflazione e come questa influisce sul mercato azionario e obbligazionario.

1.2 Economia reale ed economia finanziaria

a. Definizione di politica economica (politica fiscale e politica dei redditi) e politica monetaria:
- Spiegare l'influenza delle tasse e della spesa pubblica sull'espansione o contrazione dell'economia e i loro effetti sull'equilibrio del settore pubblico
- Comprendere gli effetti / i canali della politica monetaria sull'espansione o contrazione dell'economia e i canali attraverso i quali essa agisce

b. Principali obiettivi e strumenti della politica economica e della politica monetaria:
- Individuare gli obiettivi di politica monetaria della BCE e i principali strumenti della politica monetaria (operazioni di mercato aperto, operazioni su iniziativa delle controparti, riserva obbligatoria).

c. Bilancio finanziario del Paese:
- Identificare la situazione del debito pubblico e i suoi effetti sull'economia generale
- Comprendere i concetti e le implicazioni del deficit / surplus primario e non
- Conoscere ed essere consapevoli del rapporto debito pubblico / PIL, della sua recente evoluzione e delle implicazioni per l'economia
- Riconoscere la situazione del debito pubblico del proprio Paese rispetto al PIL in relazione ad altri Paesi.

d. Bilancio finanziario settoriale (famiglie, imprese, pubblica amministrazione):
- Conoscere l'equilibrio finanziario dei diversi agenti economici: pubblica amministrazione, imprese non finanziarie, famiglie
- Comprendere la relazione tra il livello del debito di ciascuno di questi agenti e i suoi effetti sull'economia generale.

e. Leading indicator:
- Riconoscere perché i leading indicator sono utili per l'analisi finanziaria come anticipatori dei cicli economici
- Descrivere i principali leading indicator per l'economia, i cicli economici e per gli investitori.

f. Meccanismi di trasmissione della politica monetaria:
- Conoscere le attuali e recenti decisioni della BCE sulla politica monetaria e il livello dei tassi di riferimento
- Spiegare come funziona e quali sono gli effetti della politica monetaria espansiva e perché il quantitative easing è considerato uno strumento non convenzionale di politica monetaria
- Scoprire i vincoli della BCE nell'attuazione della politica monetaria
- Comprendere il concetto di velocità di circolazione della moneta e la sua rilevanza per la politica monetaria.

1.3 Relazione tra economia reale e mercati finanziari

a. Impatto delle dinamiche economiche e politiche sui mercati finanziari:
- Capire in che modo i mercati sono direttamente influenzati dalle decisioni economiche e politiche a livello nazionale, regionale e globale
- Riconoscere che a volte i mercati finanziari reagiscono in modo eccessivo alle situazioni economiche e politiche ed essere in grado di agire di conseguenza.

b. Impatto della posizione finanziaria del Paese sul debito pubblico esistente e la necessità di nuove emissioni di titoli di Stato:
- Spiegare le conseguenze economiche e finanziarie del livello del debito pubblico e il fabbisogno di rifinanziamento a breve termine
- Conoscere l'attuale livello di debito pubblico nel proprio Paese e la tendenza recente.

c. Relazione tra cicli economici e mercati finanziari:
- Identificare la relazione tra cicli economici e performance dei mercati finanziari
- Comprendere in che modo le diverse attività finanziarie performano in maniera differente in relazione al ciclo economico
- Identificare quando le attività finanziarie sono più sensibili alle variazioni dei tassi di interesse, al livello del PIL o quali di esse sono cicliche o anticicliche, ecc.

1.4 Tassi di cambio e finanza internazionale

a. Legge del prezzo unico:
- Dimostrare come la legge di un prezzo unico sia correlata al livello dei tassi di cambio tra due Paesi e le opportunità di arbitraggio
- Riconoscere i limiti della legge del prezzo unico.

b. Teoria della parità dei poteri d'acquisto:
- Descrivere la relazione tra la legge del prezzo unico e la teoria della Parità dei Poteri d'acquisto (PPA)
- Capire come funziona la PPA in relazione al confronto tra la produttività economica e il tenore di vita tra i Paesi nel tempo.

c. Teoria della parità coperta dei tassi di interesse:
- Dimostrare come i valori a pronti e a termine delle valute di due Paesi siano in equilibrio, tenendo conto della relazione tra i loro tassi di interesse
- Spiegare la condizione di non arbitraggio secondo la teoria coperta della parità dei tassi di interesse
- Calcolare il tasso a termine dato il valore del tasso di cambio a pronti di due Paesi e i loro tassi di interesse
- Identificare se esiste un'opportunità di arbitraggio tra i tassi di cambio a pronti e quelli a termine di due Paesi.

d. Identificazione dei fattori che impattano sulle variazioni dei tassi di cambio:
- Comprendere come i fattori chiave che influenzano i tassi di cambio, come il PIL, il saldo delle partite correnti e la bilancia commerciale, i tassi di interesse, l'inflazione, la produttività, la politica monetaria, ecc.

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, dimensioni 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			

2.1. Sistema finanziario

a. Componenti del sistema finanziario:
- Descrivere il sistema finanziario come meccanismo che consente un canale diretto o indiretto di intermediazione, che trasforma (o meno) le attività finanziarie
- Spiegare il concetto, la funzione e le caratteristiche delle attività finanziarie in generale
- Identificare i diversi tipi di istituzioni finanziarie presenti nel mercato, i servizi e i prodotti offerti e il loro ruolo nel mercato come canale di comunicazione tra gli agenti con un surplus di risorse e gli agenti con un deficit di capitale.

2.2 Struttura dei mercati finanziari

a. Struttura dei mercati finanziari in base agli strumenti finanziari negoziati:
- Spiegare le diverse strutture del mercato finanziario in base agli strumenti negoziati: mercato monetario, mercato obbligazionario, mercato azionario e dei derivati
- Descrivere le specifiche di ciascun mercato, in termini di istituzioni, supervisori, piattaforme di negoziazione, ecc.

2.3 Meccanismi di negoziazione di titoli sui mercati finanziari

a. Mercato primario e secondario:
- Spiegare le differenze tra il mercato primario e quello secondario e le rispettive caratteristiche di negoziazione
- Riconoscere i vincoli di liquidità di alcuni mercati secondari e le relative implicazioni per l'investimento.

b. Meccanismi di emissione:
- Comprendere come vengono emessi i titoli, in particolare le caratteristiche e le differenze tra aste competitive e aste marginali
- Spiegare i criteri di assegnazione dei titoli in un'asta competitiva e come vengono calcolati i risultati finali.

c. Tipi di mercati:
- Spiegare le differenze tra mercati basati sui broker, con dealer/market maker e mercati ad asta
- Riconoscere la differente regolamentazione di mercato per ogni tipologia di attività.

d. Tipi di ordini:
- Comprendere i diversi tipi di ordini come l'ordine al meglio e l'ordine con limite di prezzo, e gli altri tipi di ordini utilizzati per ciascuna tipologia di strumento
- Comprendere i pro e i contro di ogni tipo di ordine e determinare quando un certo tipo di ordine è preferibile rispetto ad altri
- Essere in grado di analizzare il risultato finale dell'esecuzione di qualsiasi tipo di ordine in termini di quantità e prezzo dei titoli acquisiti.

e. Sedi di negoziazione nazionali per tipologia di prodotti di investimento:
- Capire come funzionano le diverse tipologie di sedi di negoziazione disponibili sul mercato per ciascun prodotto finanziario.

f. Profondità del mercato, ampiezza ed elasticità:
- Descrivere le caratteristiche chiave di un mercato: profondità, ampiezza ed elasticità

- Identificare i rischi associati all'assenza di tali caratteristiche.

g. Il meccanismo di vendita allo scoperto di un'attività e la possibilità di restrizioni alla vendita allo scoperto in un singolo Paese:
- Capire come funziona la vendita allo scoperto
- Spiegare i pro e i contro della pratica di vendita allo scoperto.

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			

3.1 Fondamenti di investimenti

a. Valore temporale del denaro:

- Comprendere il concetto del valore temporale del denaro
- Comprendere e calcolare i tassi di interesse semplici e composti
- Calcolare il tasso di rendimento reale e nominale.

b. Valore presente e futuro di un capitale:
- Comprendere e calcolare il valore attuale di un pagamento futuro
- Calcolare il valore futuro degli investimenti
- Calcolare il tasso di rendimento di un investimento, dato il valore attuale, il valore finale e l'orizzonte temporale.

3.2 Tassazione dei prodotti di investimento

a. Tipi di reddito imponibile / profitti tassabili derivanti da investimenti finanziari:
- Identificare e distinguere i diversi impatti fiscali degli investimenti finanziari
- Conoscere l'imposta applicabile sui redditi di ciascun strumento finanziario
- Analizzare come compensare profitti con perdite, e conoscere le limitazioni e la prescrizione di un credito fiscale del cliente
- Riconoscere i risparmi fiscali nel caso in cui un prodotto specifico includa un beneficio fiscale e se sia o meno una buona alternativa rispetto ad altri prodotti senza vantaggi fiscali.

b. Differenti regimi di dichiarazione dei redditi / profitti da investimenti finanziari:
- Applicare l'aliquota d'imposta per qualsiasi specifico reddito imponibile
- Descrivere il metodo di calcolo dei guadagni / perdite ai fini fiscali (FIFO, LIFO, ecc.)
- Comprendere le varie forme di investimenti con benefici fiscali disponibili per il cliente.

3.3 Strumenti del mercato monetario

a. Depositi:
- Comprendere le caratteristiche dei depositi, i vantaggi e i limiti
- Identificare i costi associati ai depositi
- Spiegare il rendimento di un investimento in depositi e il rischio associato a tale investimento
- Spiegare come funziona la garanzia legale sui depositi: importo del massimale, beneficiari, ecc.
- Spiegare gli aspetti fiscali degli interessi attivi generati da un deposito e il loro impatto sul risultato finanziario del cliente.

b. Pronti contro termine:
- Comprendere le caratteristiche di un accordo di pronti contro termine, i vantaggi e i limiti
- Identificare i costi associati a un pronti contro termine
- Spiegare il rendimento atteso di un pronti contro termine e i relativi rischi associati
- Spiegare gli aspetti fiscali di un pronti contro termine e il loro impatto sul risultato finanziario del cliente.

c. Titoli di Stato a breve termine:
- Capire come vengono emessi i titoli di Stato a breve termine
- Identificare i costi associati a un investimento in titoli di Stato a breve termine
- Calcolare il valore di un titolo di Stato a breve termine, il suo rendimento atteso e i rischi associati a tale investimento
- Spiegare gli effetti fiscali di un investimento in titoli di Stato a breve termine.

d. Indici del mercato monetario (Eonia, Euribor):
- Comprendere gli indici del mercato monetario (Eonia, Euribor), le differenze e come vengono calcolati.

3.4 Obbligazioni

a. Caratteristiche di base delle obbligazioni:
- Identificare le diverse categorie di obbligazioni in base alle caratteristiche dell'emittente (titoli di Stato, obbligazioni societarie e titoli cartolarizzati – asset backed securities, ABS)
- Comprendere e spiegare i diversi tipi di obbligazioni (obbligazioni zero coupon, obbligazioni a tasso fisso, obbligazioni a tasso variabile e obbligazioni indicizzate all'inflazione)
- Evidenziare le caratteristiche chiave delle obbligazioni zero coupon e come vengono create le obbligazioni senza cedola
- Spiegare perché le obbligazioni a tasso variabile sono meno sensibili ai movimenti dei tassi di interesse
- Comprendere il concetto di break-even inflation rate e la sua interpretazione in termini di aspettative di inflazione
- Comprendere e calcolare il prezzo quotato e gli interessi maturati delle obbligazioni a tasso fisso.

b. Rendimento delle obbligazioni:
- Capire e essere in grado di spiegare quale sia il rendimento a scadenza di un'obbligazione e le ipotesi sottostanti
- Comprendere la differenza tra il rendimento a scadenza (valutazione ex ante) rispetto al rendimento effettivo ottenuto in base al periodo di detenzione del titolo (valutazione ex post)
- Calcolare il rendimento effettivo generato da un investimento obbligazionario in base al periodo di detenzione del titolo
- Comprendere e calcolare il rendimento lordo alla scadenza rispetto a quello netto (implicazioni fiscali e impatto dei costi di negoziazione)
- Identificare la relazione tra rendimento a scadenza, tassi spot e tassi forward
- Calcolare e spiegare i tassi a termine e come possono essere utilizzati per ridurre / eliminare il rischio di tasso di interesse.

c. Rischio delle obbligazioni:
- Comprendere ed essere in grado di spiegare la relazione tra rendimento a scadenza e prezzo delle obbligazioni
- Identificare e spiegare i fattori di rischio che impattano sugli investimenti obbligazionari (tasso di interesse, rischio di credito, liquidità, inflazione, tasso di cambio) e come possono essere gestiti
- Comprendere l'uso e le implicazioni dei rating obbligazionari

- Identificare e differenziare se un'obbligazione è investment grade o high yield e le principali implicazioni.

d. Calcolo del rendimento e del rischio (duration) sia a livello di singola obbligazione che a livello di portafoglio:
- Comprendere e spiegare la duration di una specifica obbligazione e di un portafoglio di obbligazioni e la sua relazione con il livello del rischio di tasso di interesse
- Calcolare la duration e la duration modificata di un'obbligazione e le sue principali implicazioni per l'investimento
- Calcolare la variazione di prezzo a seguito di una variazione dei tassi di interesse, data la duration dell'obbligazione/del portafoglio obbligazionario.

e. Tassazione:
- Identificare e calcolare il debito fiscale derivante dall'incasso delle cedole e dal rimborso del capitale riferito ai titoli obbligazionari
- Prestare attenzione alle implicazioni fiscali a seguito della vendita dell'obbligazione prima della scadenza.

3.5 Azioni

a. Caratteristiche dei titoli azionari:
- Comprendere e spiegare le principali caratteristiche degli investimenti azionari (diritti patrimoniali residuali, flussi finanziari incerti, diritti di voto, ecc.)
- Identificare e differenziare le varie categorie di titoli azionari (azioni ordinarie e azioni privilegiate).

b. Elementi di valutazione dei titoli azionari:
- Comprendere e applicare il concetto di valore intrinseco / fair value rispetto al prezzo di mercato
- Comprendere e spiegare le caratteristiche chiave di un modello di valutazione dei titoli azionari, tra cui:
  - ✓ Comprendere l'attività aziendale
  - ✓ Comprendere le caratteristiche operative dell'azienda
  - ✓ Comprendere le situazioni contabili (bilanci) e le caratteristiche finanziarie dell'azienda.
- Calcolare e spiegare alcuni indici azionari chiave:
  - ✓ Rapporto prezzo / utili
  - ✓ Rapporto prezzo / valore contabile (Price to book value)
  - ✓ Rapporto tra prezzo e flusso di cassa
  - ✓ Dividend yield
  - ✓ Return On Equity (ROE)
  - ✓ Return On Assets (ROA)
- Decidere quale azione è l'investimento migliore basandosi sull'analisi dei principali indici/ratio azionari

c. Modelli di valutazione dei titoli azionari:
- Il modello dei flussi di cassa scontati o attualizzati (Dividend Discount Model, DDM):
  - ✓ Spiegare perché il fair value di un'azione potrebbe essere uguale al valore attuale dei dividendi futuri
  - ✓ Calcolare il fair value di un'azione in base a determinati dividendi pagati negli anni futuri e al valore finale del titolo
  - ✓ Descrivere il modello di crescita di Gordon (GGM)
  - ✓ Per il GGM, calcolare il costo del capitale dell'impresa, il tasso costante di crescita dei dividendi e il dividendo del prossimo anno
  - ✓ Concludere se un'azione è sopra o sottoquotata in base al GGM.

d. Rendimento dell'investimento azionario:
- Identificare e calcolare le determinanti del rendimento periodale realizzato (noti il prezzo di vendita e i dividendi)
- Identificare e spiegare l'impatto dei costi di negoziazione sugli investimenti azionari.

e. Rischio dei titoli azionari:
- Spiegare la definizione e le caratteristiche del rischio specifico o idiosincratico
- Spiegare la definizione e le caratteristiche del rischio sistematico o di mercato, misurato dall'indice beta.

f. Analisi tecnica dei titoli azionari:
- Discutere i principi base dell'analisi tecnica
- Comprendere gli elementi chiave dell'analisi tecnica (volumi, tendenze, supporti, resistenze, ecc.).

g. Tassazione:
- Identificare e calcolare il carico fiscale derivante dal pagamento dei dividendi e dai profitti e perdite in conto capitale
- Comprendere le implicazioni fiscali delle operazioni di mercato più rilevanti: aumenti di capitale, vendita dei diritti di opzione, ecc.
- Identificare ed essere in grado di sfruttare l'eventuale credito di imposta del cliente.

3.6 Derivati

a. Mercato dei derivati:
- Spiegare la differenza tra i mercati dei futures e i mercati over-the-counter (OTC)
- Distinguere le diverse possibilità di operare nel mercato dei derivati: copertura, speculazione e arbitraggio
- Comprendere il funzionamento dei margini per i mercati dei derivati.

b. Contratti futures:
- Comprendere il prezzo di un contratto future
- Spiegare il cost of carry e le sue componenti: attività sottostante, tempo, tassi di interesse, dividendi
- Spiegare l'obiettivo del compratore di un contratto future e calcolare il payoff
- Spiegare l'obiettivo del venditore di un contratto future e calcolare il payoff
- Calcolare la leva finanziaria nei contratti future.

c. Opzioni:
- Spiegare le caratteristiche di un'opzione (prezzo d'esercizio, prezzo del sottostante, scadenza, premio, opzione americana/europea)
- Identificare le diverse tipologie di investimento in opzioni (acquirente / venditore di una call, acquirente / venditore di una put)
- Spiegare l'obiettivo di un acquirente di un contratto di opzione (call e put) e calcolare il payoff
- Spiegare l'obiettivo di un venditore di un contratto di opzione (call e put) e calcolare il payoff
- Distingue le opzioni in base all'attività sottostante: opzioni su azioni (call e put) e opzioni su tassi di interesse (cap, floor, collar)
- Comprendere e calcolare il valore intrinseco e temporale del prezzo di un'opzione
- Spiegare lo stato di un'opzione: in the money, at the money and out of the money e le relative implicazioni principali
- Spiegare i fattori chiave che determinano il valore dell'opzione e l'effetto di ciascuno di essi sul premio dell'opzione
- Comprendere le differenze tra opzioni e warrant.

d. Tassazione:
- Comprendere la tassazione delle diverse strategie con derivati quali copertura, speculazione o arbitraggio
- Comprendere e spiegare gli effetti fiscali di un investimento in derivati.

3.7 Valute estere

a. Definizione del mercato dei cambi:
- Comprendere il concetto di valuta
- Identificare e spiegare le principali caratteristiche del mercato dei cambi.

b. Tassi di cambio spot e forward:
- Calcolare il tasso di cambio a termine dato il tasso di cambio a pronti fra due Paesi e i loro tassi di interesse
- Identificare se esiste un'opportunità di arbitraggio tra i tassi di cambio a pronti e quelli a termine di due Paesi.

c. Possibili quotazioni dei tassi di cambio:
- Comprendere il modo in cui viene quotato il tasso di cambio: quotazione diretta e indiretta
- Comprendere lo spread denaro/lettera nel mercato dei cambi
- Calcolare l'importo da ricevere / pagare sulla vendita / acquisto di valute a causa dello spread denaro / lettera.

d. Tassi di cambio incrociati:
- Comprendere i tassi di cambio cross e le sue implicazioni sui prezzi dei cambi.

e. Impatto delle fluttuazioni dei tassi di cambio sui prodotti non denominati in euro:
- Comprendere gli effetti delle fluttuazioni dei tassi di cambio sugli investimenti.

3.8 Fondi comuni

a. Panoramica sui fondi comuni:
- Spiegare i vantaggi e gli svantaggi dell'investire in un fondo comune, confrontandolo con l'investimento direttamente in azioni o obbligazioni
- Descrivere le caratteristiche chiave dei fondi comuni di investimento quali: entità giuridica, economie di scala, diversificazione, accesso a gestioni professionali, settore altamente regolamentato, liquidità, ecc.
- Distinguere il ruolo delle società di gestione e delle società depositarie per quanto riguarda l'amministrazione dei fondi comuni di investimento
- Identificare le differenze tra fondi comuni di investimento di tipo chiuso e fondi comuni di investimento di tipo aperto
- Spiegare come viene calcolato il valore totale netto del fondo (NAV), quali costi sono inclusi e come vengono addebitati al fondo
- Comprendere il NAV totale (valore netto totale del fondo) e il NAV della singola quota
- Spiegare i costi associati all'investimento in fondi quali: commissioni di gestione, commissioni di custodia, commissioni di acquisto e rimborso, imposte sui fondi comuni di investimento, revisione contabile, costi di intermediazione, ecc. e come tutti questi costi vengono addebitati
- Comprendere il concetto di Total Expenses Ratio
- Comprendere il concetto di high water mark (ossia il valore più alto raggiunto dal fondo) quando viene applicata la commissione di performance
- Distinguere e spiegare le diverse tipologie di fondi comuni disponibili sul mercato: monetari, azionari, obbligazionari, bilanciati, flessibili, total return, absolute return, fondi di fondi, Exchange Traded Funds (ETF), ecc.
- Comprendere e spiegare le principali differenze tra fondi attivi e passivi
- Spiegare le caratteristiche specifiche degli ETF come la replica fisica o sintetica, la gestione passiva, il costo inferiore, la liquidità, ecc.
- Spiegare il contenuto dei prospetti, relazioni trimestrali e schede informative, KIID / KID (dal 2020), ed essere in grado di spiegare a un cliente tutte le informazioni contenute in queste documentazioni.

b. Fondi comuni e la loro politica di investimento:

- Identificare i prodotti di investimento disponibili per gli investimenti dei fondi comuni e i loro divieti e vincoli. (Regolamentazione europea e nazionale relativa agli investimenti ammessi e non ammessi).

c. Analisi e selezione dei fondi:

- Misurazione della performance dell'investimento in fondi comuni:
  - ✓ Calcolare il rendimento sul singolo periodo e su più periodi
  - ✓ Calcolare il rendimento medio aritmetico e geometrico
  - ✓ Calcolare il rendimento annuale in base ai rendimenti cumulativi nel lungo termine
  - ✓ Identificare e spiegare l'impatto delle commissioni sui rendimenti degli investimenti dei fondi comuni
  - ✓ Interpretare il tracking error come parametro per distinguere tra gestione attiva e passiva.
- Misure di rischio dell'investimento in fondi comuni:
  - ✓ Calcolare e spiegare il rischio assoluto (deviazione standard dei rendimenti)
  - ✓ Calcolare e spiegare il rischio relativo o rischio attivo o tracking error volatility
  - ✓ Calcolare e spiegare le misure di downside risk (downside deviation and semideviazione)
  - ✓ Calcolare e spiegare il drawndown del fondo comune di investimento.
- Misure di performance corrette per il rischio nell'investimento in fondi comuni:
  - ✓ Comprendere e calcolare l'indice di Sharpe
  - ✓ Comprendere e calcolare l'indice Treynor
  - ✓ Comprendere e calcolare l'Information ratio
  - ✓ Comprendere e calcolare l'indice Sortino
  - ✓ Comprendere e calcolare l'indice di Modigliani o M2
  - ✓ Comprendere e calcolare l'alfa di Jensen del portafoglio
  - ✓ Decidere quale fondo è l'alternativa migliore, in base all'analisi degli indici chiave.

d. Investimenti in fondi hedge:

- Spiegare i principi e le caratteristiche degli hedge fund
- Distinguere le principali differenze tra hedge fund e fondi comuni
- Comprendere la distinzione tra strategie direzionali e non direzionali.

e. Fondi comuni di investimento ESG

- Identificare i principali approcci di investimento seguiti dai fondi comuni ESG.

f. Stile di investimento del fondo comune:
- Comprendere i vantaggi e i limiti dell'analisi dello stile di investimento per i fondi comuni
- Comprendere l'Holding Based Style Analysis, i vantaggi e i limiti
- Comprendere la Return Based Style Analysis, i vantaggi e i limiti.

g. Tassazione:
- Comprendere e spiegare come vengono tassati i fondi comuni di investimento
- Comprendere e calcolare la differenza tra imposte sui redditi conseguiti dai fondi comuni e proventi da investimento in fondi comuni
- Comprendere e calcolare il metodo di calcolo del guadagno / perdita dell'investimento ai fini fiscali (FIFO, LIFO, media, ecc.)
- Comprendere le situazioni che determinano l'imposizione fiscale e le conseguenze fiscali delle transazioni dei fondi comuni.

3.9 Certificati ed ETC

a. Definizione di derivati cartolarizzati:
- Comprendere le principali caratteristiche dei derivati cartolarizzati quali: attività sottostante, parità, prezzo di esercizio, leva finanziaria, liquidità, ecc.
- Identificare come i derivati sono inclusi in altri prodotti.

b. Parti coinvolte nei certificati:
- Identificare le parti principali coinvolte in un contratto di certificati: emittente, venditore, acquirente, market maker, ecc.

c. Principali categorie di certificati: certificati con protezione del capitale totale o condizionata e certificati senza protezione del capitale.
- Identificare e spiegare quando un certificato ha o meno la protezione sul capitale
- Identificare e spiegare quando la protezione sul capitale è solo in determinate condizioni oppure no.

d. Gli ETC (Exchange Traded Commodities:
- Comprendere la definizione ETC e le caratteristiche principali
- Identificare le differenze tra ETF ed ETC
- Comprendere il tipo di materie prime utilizzate nei prodotti ETC
- Comprendere le differenze tra ETC che utilizzano la replica fisica rispetto alla replica sintetica.

3.10 Prodotti complessi

a. Comprensione delle caratteristiche di complessità dei prodotti di investimento:
- Identificare ciò che viene inteso come prodotto complesso, perché contiene un derivato al suo interno, presenta una leva finanziaria, clausole di subordinazione, clausole di non rimborso, ecc.

b. Definizione di prodotti complessi fornite dell'ESMA e delle autorità nazionali:

- Comprendere la definizione e le raccomandazioni dell'ESMA quando si offrono prodotti complessi a investitori al dettaglio
- Comprendere la definizione e le raccomandazioni delle autorità nazionali quando si offrono prodotti complessi a investitori al dettaglio.

3.11 Private equity

a. Private equity come asset class:

- Comprendere le differenze tra investire in società di private equity e società quotate

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			

4.1 Valutazione delle esigenze del cliente -Regolamentazione MiFID ed ESMA sulla " Know your customer rule".

a. Set di informazioni da raccogliere dai clienti:

- Identificare e interpretare i dati oggettivi del cliente, quali: situazione reddituale, stato civile, nucleo familiare, situazione fiscale, prodotti di investimento correnti, ecc.
- Identificare e interpretare i dati soggettivi del cliente, quali: obiettivi di investimento, orizzonte temporale dell'investimento, tolleranza al rischio, conoscenza ed esperienza nei mercati finanziari, ecc.
- Fare le opportune domande per confermare le informazioni raccolte.

b. Gli elementi chiave di un buon questionario:

- Comprendere il questionario come un documento unico, identificando gli elementi chiave per enfatizzarli durante l'intervista.

c. Adeguatezza e appropriatezza:

- Essere in grado di identificare quando è necessario condurre la verifica di adeguatezza e appropriatezza
- Una volta definito, applicare correttamente la verifica necessaria, sottolineando la protezione per il cliente.

d. Aggiornamento del questionario a seguito di potenziali accadimenti ai clienti:
- Aggiornare i questionari del cliente in base ai cambiamenti nella sua situazione personale e finanziaria.

e. Determinazione del profilo di rischio del cliente:
- Identificare il profilo di rischio del cliente in base alla sua capacità di rischio e tolleranza al rischio
- Essere in grado di selezionare il portafoglio di investimenti opportuno in base alle esigenze, agli obiettivi e al profilo di rischio del cliente
- Comprendere la necessità di rivedere la soluzione proposta e / o implementata con il cliente per garantire che questa continui a soddisfare i suoi obiettivi personali e finanziari, formulando opportune raccomandazioni per le modifiche, se necessario
- Proporre le modifiche necessarie per tenere conto di eventuali mutamenti normativi e / o legislativi per garantire che la soluzione finanziaria rimanga aggiornata e conforme.

4.2 Sviluppo di una soluzione finanziaria

a. L'investimento nel ciclo di vita del cliente:
- Comprendere e spiegare il "modello del ciclo di vita" e la sua funzione nello sviluppo di una soluzione finanziaria per il cliente
- Dimostrare perché il l'orizzonte temporale di un investimento è la chiave per definire l'asset allocation iniziale
- Spiegare e calcolare il ribilanciamento del portafoglio mentre ci avviciniamo alla fine dell'investimento
- Spiegare e calcolare il riaggiustamento del portafoglio a causa dei movimenti del mercato.

b. Portafoglio a obiettivo singolo versus portafoglio multi-obiettivo:
- Discutere i pro e i contro di un portafoglio con un unico obiettivo rispetto a un portafoglio multi-obiettivo
- In entrambi i casi, essere consapevoli dell'importanza di rivedere gli obiettivi e la situazione (finanziaria e personale) del cliente su base regolare.

c. Spiegazione della soluzione finanziaria al cliente:
- Argomentare perché la soluzione finanziaria proposta si adatta alle esigenze e agli obiettivi del cliente
- Spiegare perché la soluzione finanziaria proposta è migliore di un'altra alternativa.

d. Errori comportamentali degli investitori:
- Discutere come il comportamento dell'investitore influisce sui risultati a lungo termine della soluzione finanziaria
- Identificare e spiegare i principali pregiudizi comportamentali degli investitori, come overconfidence, avversione alla perdita, effetto framing, contabilità mentale, bias del senno di poi, rimpianto, ecc.

4.3 Monitoraggio delle esigenze del cliente

a. Riesame e aggiornamento del profilo di rischio del cliente:

- Identificare i cambiamenti nella situazione (personale e professionale) del cliente che possono influenzare il suo profilo di rischio
- Valutare se le modifiche richiedono un cambiamento nella soluzione finanziaria del cliente.

b. Adeguamento della soluzione finanziaria:

- Aggiornare la soluzione finanziaria a causa delle differenze in merito alle condizioni di mercato attuali e previste (inflazione, tassi di interesse, rendimenti, ecc.)
- Valutare se una modifica della legislazione fiscale richiede un aggiustamento nella soluzione finanziaria del cliente.

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. 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 e ribilanciamento del rischio del portafoglio	a. Motivazioni e strumenti per il monitoraggio del rischio b. Ribilanciamento di portafoglio			

5.1 Analisi del rendimento e del rischio di mercato (a livello di singola asset class):

a. Analisi delle serie storiche delle attività finanziarie:

- Calcolare, interpretare e essere in grado di spiegare i rendimenti medi aritmetici e geometrici, la differenza tra le due misure e come usarli
- Calcolare, interpretare e essere in grado di spiegare la deviazione standard dei rendimenti come misura di rischio
- Riconoscere e spiegare i limiti della deviazione standard dei rendimenti come misura di rischio
- Confrontare il rendimento e il rischio per diversi orizzonte temporali
- Essere consapevoli e in grado di spiegare i limiti della previsione predittiva basata sulle performance passate rispetto all'utilizzo di scenari futuri di rendimento
- Analizzare la linea caratteristica di un titolo e di un portafoglio; comprendere ed essere in grado di applicare i suoi parametri beta e alfa
- Conoscere come si calcola il rendimento atteso di un'attività (e di un portafoglio) sulla base della sua linea caratteristica.

5.2 Beneficio di diversificazione e rischio di portafoglio:

a. Analisi delle serie storiche del comportamento di una coppia di asset class:

- Calcolare e interpretare gli indicatori di covarianza e correlazione
- Identificare le correlazioni rilevanti per mezzo della matrice di correlazione
- Spiegare i casi speciali di valore della correlazione (-1, 0, +1).

b. Rendimento e rischio del portafoglio:

- Comprendere e spiegare le determinanti del rendimento del portafoglio
- Comprendere e spiegare le determinanti del rischio di portafoglio
- Calcolare e spiegare il rendimento e il rischio di un portafoglio composto da due attività rischiose
- Calcolare il portafoglio a minima varianza data la correlazione tra due attività
- Comprendere ed essere in grado di spiegare il beneficio della diversificazione
- Discutere il trade-off rischio-rendimento per un portafoglio
- Analizzare come il rischio totale di un'attività (e di portafoglio) può essere suddiviso in rischio sistematico e non sistematico
- Analizzare come il rischio non sistematico può essere diversificato e come il rischio sistematico può essere gestito.

5.3 Costruzione del portafoglio

a. Processo di asset allocation secondo l'approccio media-varianza:

- Comprendere e applicare la selezione delle asset class nella costruzione di un portafoglio diversificato
- Comprendere ed essere consapevoli dei limiti nella stima degli input (rendimenti, rischi, correlazioni / covarianze)
- Comprendere ed essere in grado di spiegare la logica dell'ottimizzazione secondo il principio media-varianza proposto da Markowitz
- Identificare l'insieme dei portafogli efficienti – la frontiera efficiente

- Discutere i pro e i contro della frontiera efficiente come metodo di ottimizzazione del portafoglio.

b. Principali problemi nella costruzione del portafoglio:
- Conoscere le ipotesi del modello di ottimizzazione secondo l'approccio media-varianza
- Riconoscere quando le ipotesi non sono soddisfatte e se il modello può essere ancora utile
- Comprendere l'ottimizzazione secondo l'approccio media-varianza per un portafoglio
- Conoscere i limiti delle ottimizzazioni secondo l'approccio media-varianza in base ai parametri (rendimenti attesi, rischi, correlazioni) utilizzati (stime)
- Comprendere come gli approcci euristici e bayesiani gestiscono le limitazioni del modello di ottimizzazione media-varianza
- Comprendere l'approccio di Black-Litterman per stimare i rendimenti attesi
- Comprendere i vantaggi e i limiti del metodo dei vincoli di peso aggiuntivi per la costruzione del portafoglio: pro e contro.

c. Asset allocation nell'ottica del CAPM:
- Comprendere e calcolare il rendimento teorico di un titolo utilizzando la Security Market Line (SML) e identificando se è sotto o sopravvalutato
- Analizzare la Capital Market Line (CML) come frontiera efficiente nel modello CAPM
- Capire come i portafogli sono costruiti lungo la CML quale frontiera efficiente nel modello CAPM.

d. Gestione passiva vs gestione attiva:
- Identificare i vantaggi e gli svantaggi della gestione attiva e passiva e come combinarli nella costruzione di un portafoglio
- Comprendere come effettuare l'allocazione e gli aggiustamenti periodici delle diverse attività in un'ottica a lungo termine (strategica) e come ottenere profitto dalle opportunità di mercato a breve termine (tattiche)
- Discutere la rilevanza dell'asset allocation per i risultati di lungo termine del portafoglio
- Distinguere le caratteristiche chiave e la relazione tra l'asset allocation, la selezione dei titoli e il market timing in una costruzione di portafoglio.

e. Definizione dei criteri ESG come elementi rilevanti nel processo di investimento:
- Conoscere il significato dei criteri ambientali, sociali, di governance (ESG)
- Conoscere gli obiettivi stabiliti dall'Organizzazione delle Nazioni Unite con riferimento allo sviluppo sostenibile
- Conoscere gli obiettivi stabiliti dalla Commissione Europea con riferimento agli investimenti sostenibili.

5.4 Selezione del portfolio

a. Selezione del portafoglio sulla frontiera efficiente:
- Comprendere e utilizzare la tolleranza al rischio / avversione al rischio dei clienti al fine di selezionare il portafoglio opportuno
- Individuare e applicare la diversa definizione di avversione al rischio (avversione al rischio assoluta e avversione al rischio relativa).

5.5 Misurazione e valutazione delle performance del portafoglio

a. Benchmark:

- Spiegare perché è necessario un benchmark per valutare le performance di un portafoglio
- Spiegare le caratteristiche generali di un benchmark e i benchmark di mercato più rilevanti
- Identificare le caratteristiche chiave per la scelta di un benchmark come: non ambiguo, investibile, misurabile, appropriato che riflette le attuali opinioni di investimento, specificato in anticipo

b. Misurazione della performance del portafoglio:

- Calcolare e spiegare il Time Weighted Rate of Return (TWRR) (nella prospettiva del gestore patrimoniale)
- Calcolare e spiegare il Money Weighted Rate of Return (MWRR) (nella prospettiva dell'investitore-cliente).

c. Attribuzione delle performance secondo il modello di Brinson *et al.*:

- Identificare e calcolare l'attribuzione della performance di un portafoglio a seguito delle decisioni del gestore sull'asset allocation e sulla selezione dei titoli.

5.6 Monitoraggio e ribilanciamento del rischio del portafoglio

a. Motivazioni e strumenti per il monitoraggio del rischio:

- Identificare i rischi che il portfolio deve fronteggiare una volta costruito e come gestirli
- Misurare il range dei possibili risultati di ogni titolo, in base al rendimento atteso, alla deviazione standard e all'intervallo di confidenza (68%, 95%), sotto l'ipotesi di distribuzione normale dei rendimenti
- Spiegare e calcolare il Value at Risk (VaR) per un portafoglio, in base all'ipotesi della normale distribuzione dei rendimenti (VaR parametrico).

b. Ribilanciamento di portafoglio:

- Spiegare i pro e i contro del ribilanciamento di portafoglio dovuto all'avvicinarsi dell'orizzonte temporale dell'investimento
- Calcolare il ribilanciamento richiesto in un dato periodo del piano di investimento
- Spiegare i pro e i contro del ribilanciamento di portafoglio a causa dei movimenti del mercato
- Calcolare il ribilanciamento richiesto entro un dato periodo del piano di investimento.

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)			

6.1 Assicurazione per la gestione del rischio

a. Principi di gestione del rischio:

- Identificare e spiegare le diverse tipologie di rischi puri: rischio sulla persona, rischio sulle cose, rischio legale / responsabilità
- Comprendere le caratteristiche principali richieste per un evento o un rischio da assicurare: misurabile economicamente, fortuito, casuale, futuro, ecc.
- Distinguere i concetti di non assunzione del rischio, riduzione del rischio / controllo delle perdite, ritenzione (assunzione del rischio), trasferimenti del rischio di tipo non assicurativi e assicurazione come tecniche di gestione del rischio
- Comprendere le franchigie e gli altri meccanismi di condivisione dei costi a seguito di un sinistro
- Spiegare la procedura di richiesta inclusa nella polizza assicurativa
- Identificare le esclusioni incluse nella polizza assicurativa.

b. Analisi dell'esposizione ai rischi del cliente:
- Identificare l'esposizione del cliente alle diverse tipologie di rischio quali: vita, salute, casa, responsabilità civile, dipendenza, ecc.
- Comprendere l'impatto sulla ricchezza del cliente di ciascun rischio in diversi scenari: caso peggiore, scenari inferiori alla media e medio
- Determinare quanta parte del rischio può essere assunto dal cliente e quanto deve essere trasferito.

c. Analisi delle coperture assicurative del cliente:
- Comprendere i rischi inclusi nelle attuali polizze assicurative del cliente: vita, salute, casa, responsabilità civile, dipendenza, ecc.
- Spiegare al cliente il suo attuale grado di copertura in relazione ai suoi bisogni. Analisi degli scostamenti.

d. Aggiornamento / acquisto delle coperture assicurative per rischi specifici, se necessario:
- Adeguare le coperture attuali delle polizze di assicurazione in essere alle esigenze del cliente
- Analizzare la scelta migliore per coprire un rischio attraverso un contratto assicurativo.

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 prodotti assicurativi con finalità di puro investimento):
- Distinguere le differenze tra i vari tipi di prodotti assicurativi sulla vita disponibili
- Identificare la relazione tra principale e agente nel contesto di un prodotto assicurativo
- Spiegare i pro e i contro tra i diversi tipi di prodotti assicurativi sulla vita: index linked, unit linked, gestione separata
- Delineare i vantaggi e gli svantaggi delle rendite
- Identificare e spiegare i costi associati a ciascun tipo di assicurazione sulla vita.

b. Controparti del contratto:
- Distinguere le controparti principali coinvolte in un contratto assicurativo
- Comprendere i rapporti giuridici tra principale e agente applicati all'assicurazione
- Comprendere i vari tipi di canali di distribuzione assicurativa e il loro rapporto con l'assicuratore e l'assicurato.

c. Tipi di opzioni nell'erogazione della prestazione:
- Comprendere e distinguere fra le diverse modalità di erogazione della prestazione (capitale, rendite)
- Determinare quale opzione di erogazione della prestazione è migliore per il cliente considerando non solo l'impatto fiscale, ma anche gli obiettivi e le esigenze del cliente.

d. Tassazione dei prodotti di assicurazione sulla vita:
- Comprendere la natura delle erogazioni e le relative implicazioni fiscali
- Analizzare l'effetto sulla posizione del cliente della tassazione sui redditi derivanti da prodotti assicurativi sulla vita
- Spiegare le implicazioni fiscali e i costi associati al prelievo di fondi da una polizza assicurativa.

6.3 Prodotti di assicurazione ramo danni

a. Assicurazioni sulla persona:
- Identificare se il cliente ha bisogno di una copertura assicurativa sulla salute di tipo privato
- Spiegare i periodi di grazia inclusi nella polizza assicurativa e consigliare il cliente se il prodotto è in linea o meno con le sue esigenze
- Valutare se il cliente ha una polizza sanitaria promossa dal suo datore di lavoro
- Valutare la necessità di stipulare una copertura sulla disabilità e un'assicurazione long term care

b. Assicurazioni sulle cose:
- Adeguare il livello di copertura opportuno distinguendo tra rischi sui beni personali (mobili, gioielli, elettronica, ecc.) e rischi di danneggiamento alla proprietà (danni fisici della proprietà).

c. Assicurazioni di responsabilità civile:
- Comprendere le varie categorie di responsabilità civile
- Valutare l'esposizione al rischio di responsabilità civile del cliente con particolare attenzione alla negligenza professionale.

6.4 Piani assicurativi aziendali e schemi assicurativi governativi e professionali

a. Forme assicurative a favore dei dipendenti e dei dirigenti:
- Identificare i rischi coperti dalla polizza assicurativa aziendale e valutare se i rischi specifici del cliente sono soddisfatti
- Identificare chi potrebbe essere coperto dal sistema assicurativo e valutare se la famiglia del cliente o terze parti dovrebbero essere incluse (se possibile).

b. Pensione integrativa:
- Identificare se il sistema di assicurazione aziendale coprirà il cliente anche durante la fase pensionistica e, se applicabile, il costo che ha.

c. Assistenza sociale:
- Valutare la copertura dell'assistenza sociale sui temi della salute, disoccupazione, disabilità e rischio morte
- Determinare se il cliente è idoneo per tale copertura e, in tal caso, l'importo da ricevere.

d. Sussidio di disoccupazione:
- Comprendere le indennità di disoccupazione e l'idoneità del cliente.

6.5 Regolamentazione delle assicurazioni

a. Insurance Distribution Directive (IDD):
- Conoscere la direttiva IDD e le sue principali implicazioni per la protezione dei consumatori e l'attività di distribuzione assicurativa.

MODULO 7 (1,0 GIORNI)	PRODOTTI DI INVESTIMENTO PER LA CONSULENZA PREVIDENZIALE	K	A	AP
7.1 Reddito pensionistico e analisi dei bisogni	a. Approccio ai bisogni del cliente			
7.2 Fase di quiescenza e sistema pensionistico e i prodotti	a. I 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			

7.1 Reddito pensionistico e analisi dei bisogni

a. Approccio ai bisogni del cliente:
- Definire il tenore di vita richiesto dalla famiglia del cliente nella fase pensionistica
- Prendere in considerazione aspetti diversi come: aspettativa di vita, attività per il tempo libero, inflazione, spese sanitarie, ecc.
- Identificare altri obiettivi specifici durante la pensione
- Individuare altre fonti di reddito oltre alla pensione di tipo pubblico, come gli affitti da immobili o i dividendi
- Calcolare il divario pensionistico e l'importo necessario per coprirlo durante la pensione.

7.2 Fase di quiescenza e sistema pensionistico e prodotti

a. I tre pilastri del sistema pensionistico:
- Spiegare le caratteristiche del sistema pensionistico basato su tre pilastri
- Identificare tutti gli attori coinvolti in ciascun pilastro e il suo ruolo nel risparmio con finalità previdenziali
- Comprendere i requisiti per avere diritto a richiedere una pensione di tipo pubblico
- Discutere la tendenza e la sostenibilità del sistema pensionistico pubblico.

b. Prodotti pensionistici e previdenziali:
- Identificare la situazione del cliente nel primo e secondo pilastro del sistema
- Identificare i tipi di pensioni private / integrative disponibili per il cliente
- Comprendere e spiegare le regole applicabili alle contribuzioni a forme previdenziali di tipo privato
- Comprendere e calcolare i benefici e le erogazioni delle forme previdenziali di tipo privato
- Spiegare il regime del trattamento di fine rapporto.

c. Tassazione dei prodotti previdenziali:
- Descrivere e calcolare le implicazioni fiscali (benefici) degli investimenti nei piani pensionistici e anche il carico fiscale derivante dalle erogazioni.

d. Fattori chiave che influiscono sulla scelta del piano e nella formulazione delle raccomandazioni:
- Considerare l'investimento previdenziale a lungo termine mentre si definisce l'asset allocation per questo obiettivo specifico
- Prendere in considerazione i tempi e l'importo delle contribuzioni per la raccomandazione di investimento
- Integrare il risparmio previdenziale del cliente nel suo portafoglio complessivo.
-

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			

8.1 Mercato immobiliare

a. Mercato immobiliare:
- Spiegare le principali caratteristiche del mercato immobiliare
- Distinguere i principali segmenti del mercato immobiliare: residenziale, uffici, commerciale, logistica, alberghi, ecc.
- Spiegare la relazione fra mercato immobiliare e ciclo economico
- Comprendere in che modo ciascun segmento del mercato immobiliare è influenzato da indicatori chiave quali: popolazione, PIL, tassi di interesse, occupazione, imposte, ecc.
- Spiegare i principali profili degli investitori coinvolti nel settore immobiliare: agente, costruttore, proprietario.

8.2 Investimento immobiliare

a. Investimento immobiliare diretto:

- Identificare i costi associati agli investimenti diretti nel settore immobiliare compresi i costi di acquisto (tasse, spese di intermediazione, imposte di registro, ecc.) e i costi periodici (manutenzione, tasse, costi operativi, assicurazione, ecc.)
- Spiegare i benefici dell'investimento immobiliare diretto
- Comprendere i rischi associati all'investimento immobiliare diretto
- Identificare e analizzare le imposte coinvolte nell'investimento immobiliare diretto: profitti derivanti dalla vendita e redditi da affitto.

b. Investimento immobiliare indiretto:

- Distinguere le diverse modalità di investimento indiretto nel settore immobiliare, principalmente i REIT e i Fondi di investimento immobiliare:
  - ✓ Tipologie di attività
  - ✓ Leva (se possibile)
  - ✓ Liquidità
  - ✓ Net Asset Value (NAV) e quotazione a sconto o a premio sul NAV
  - ✓ Dividendi
  - ✓ Tassazione
- Profilo rischio-rendimento dell'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			

9.1 Prestiti per l'acquisto dell'abitazione / di immobili residenziali

a. Prestiti per l'acquisto di immobili residenziali:

- Descrivere il processo di sottoscrizione del mutuo ipotecario
- Comprendere i fattori chiave per la determinazione dei tassi di interesse ipotecari
- Spiegare i pro e i contro di un mutuo a tasso di interesse fisso
- Spiegare i pro e i contro di un mutuo a tasso di interesse variabile
- Spiegare la tabella di ammortamento di un mutuo

- Comprendere i costi e le spese di erogazione del prestito
- Discutere se un rimborso è favorevole al cliente o meno
- Spiegare il processo di rinegoziazione
- Conoscere la normativa applicabile ai prestiti
- Spiegare l'indicatore sintetico di costo del prestito
- Identificare le implicazioni fiscali per i mutuatari
- Discutere il ruolo delle garanzie nei mutui residenziali
- Comprendere il processo di gestione delle insolvenze per i prestiti ipotecari.

b. Destinazioni speciali di immobili residenziali:
- Comprendere i pro e contro della vendita della nuda proprietà
- Comprendere i pro e i contro del mutuo vitalizio.

9.2 Credito al consumo

a. Credito al consumo:
- Comprendere e spiegare le caratteristiche dei prestiti finalizzati legati a uno specifico acquisto (come apparecchiature ad alta tecnologia, automobili, prestiti agli studenti, ecc.)
- Comprendere e spiegare le caratteristiche dei prestiti non collegati a uno specifico acquisto
- Comprendere le basi della regolamentazione del credito al consumo come: pubblicità, informazioni precontrattuali, informazioni contrattuali, ecc.
- Discutere strumenti aggiuntivi per il credito al consumo (credito rotativo, prestiti ai dipendenti, ecc.)
- Comprendere il processo di gestione delle insolvenze per i crediti al consumo
- Identificare le implicazioni fiscali per i crediti 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 comportaamento 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			

10.1 Regolamentazione sui servizi di investimento

a. Elenco dei servizi di investimento e dei servizi accessori:
- Comprendere la differenza tra servizi di investimento e servizi accessori
- Conoscere le differenti tipologie di servizi di investimento e di servizi accessori
- Conoscere il livello di protezione degli investitori a seconda del diverso tipo di servizio fornito dall'intermediario.
-

b. Regolamentazione dei servizi di investimento (regole di condotta secondo MiFID 1 e 2):
- Conoscere gli aspetti principali per la protezione degli investitori, inclusi nella MIFID, con particolare riguardo alle norme relative a conflitti di interesse, comunicazioni e informazioni ai clienti, inducements, consulenza in materia di investimenti, product governance e test di appropriatezza e adeguatezza
- Riconoscere situazioni e casi in cui l'impresa di investimento agisce in violazione della regolamentazione relativa a conflitti di interesse, comunicazioni e informazioni ai clienti, inducements, consulenza in materia di investimenti, product governance, test di appropriatezza e adeguatezza

c. Regolamentazione specifica per la consulenza in materia di investimenti (inducements, consulenza su base indipendente e su base non indipendente):
- Comprendere e applicare la differenza tra consulenza autonoma e non e come si differenziano le due tipologie
- Essere in grado di spiegare tutti gli oneri connessi con la consulenza agli investimenti, siano essi addebitati come commissioni o rebate.

d. Comunicazione ai clienti sul servizio fornito:
- Essere in grado di spiegare al cliente tutte le informazioni relative alle performance del portafoglio clienti, compreso il rendimento ottenuto rispetto al rendimento atteso, e tutte le spese e i costi relativi all'investimento del cliente, siano essi diretti che indiretti
- Spiegare ai clienti l'informativa sui costi e gli oneri.

e. Linee guida ESMA per la valutazione delle conoscenze e delle competenze:
- Conoscere la normativa ESMA e le linee guida dei regolatori nazionali che disciplinano i requisiti di conoscenza e competenza per gli individui che forniscono informazioni sugli investimenti e sui servizi accessori ai clienti
- Conoscere la differenza tra fornire informazioni e fare consulenza a un cliente
- Riconoscere situazioni e casi in cui il consulente finanziario mostra negligenze professionali.

f. Responsabilità dei consulenti:
- Conoscere le responsabilità a carico dei consulenti finanziari dovute a negligenza professionale e collocamento improprio dei prodotti di investimento.

10.2 Regolamentazione sui mercati finanziari

a. Legislazione primaria sul funzionamento dei mercati secondari:
- Conoscere le caratteristiche di base del regolamento sui mercati secondari.

b. Regolamentazione sugli abusi di mercato:
- Conoscere le caratteristiche principali della Direttiva sugli abusi di mercato
- Conoscere le caratteristiche principali della regolamentazione sugli abusi di mercato, in particolare in materia di insider trading e manipolazioni del mercato.

c. Normativa antiriciclaggio:
- Conoscere la normativa nazionale relativa alla lotta al riciclaggio di denaro
- Conoscere le principali caratteristiche della regola "Conoscere il proprio cliente".

10.3 Panoramica del sistema fiscale nazionale

a. Tassazione dei redditi:

- Spiegare in dettaglio la struttura della tassazione sui redditi delle persone fisiche e il modo in cui vengono trattati i diversi tipi di reddito
- Spiegare le caratteristiche della tassazione sui redditi delle persone fisiche, soffermandosi sui concetti di base, come la tassazione a titolo personale, la tassazione diretta e la tassazione progressiva
- Spiegare le caratteristiche principali della tassazione delle plusvalenze
- Identificare tutti i tipi di benefici fiscali applicabili alla tassazione sui redditi delle persone fisiche indipendentemente dal fatto che siano collegati o meno a prodotti finanziari
- Individuare quando è appropriato presentare una dichiarazione dei redditi congiunta anziché dichiarazioni dei redditi individuali
- Richiamare le sanzioni e gli interessi di mora e la prescrizione delle passività fiscali.

b. Imposte di successione:

- Identificare i legami tra le imposte di successione e le altre imposte, come l'imposta sui redditi personali, la tassazione dei non residenti
- Riconoscere le diverse forme di evento imponibile: acquisizioni *mortis causa*, acquisizioni tra vivi e ricavi derivanti da polizze di assicurazione sulla vita
- Comprendere i concetti di contribuente, successore, donante e donatore
- Descrivere come i beni e i diritti sono considerati a livello di tassazione sulle successioni
- Analizzare diversi modi per ottimizzare la tassa di successione.

c. Altre imposte rilevanti:

- Comprendere gli elementi principali della tassazione sulle proprietà, i limiti, le detrazioni e come ottimizzare questo carico fiscale.

10.4 Rischio reputazionale ed etica

a. Fonti di rischio reputazionale per le imprese di investimento:

- Conoscere i diversi modi con cui un'impresa di investimento è esposta al rischio reputazionale, principalmente quelli relativi a comportamenti scorretti delle persone e relativi alla vendita di prodotti finanziari.

b. Conseguenze del rischio reputazionale per le imprese di investimento:

- Conoscere gli effetti principali del rischio reputazionale sulle imprese di investimento.

c. Codice Etico di EFPA:

- Conoscere il 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			

11.1 Prodotti di investimento

i. Reddito fisso:

a. Floating Rate Notes:

- Comprendere come calcolare il rendimento a scadenza per un floating rate note e i suoi limiti
- Calcolare il prezzo di un floating rate note, utilizzando la curva dei tassi zero coupon (curva dei tassi spot) e dei tassi a termine
- Valutare come il tasso di interesse, il rischio di credito e il rischio di liquidità influenzano la valutazione di un floating rate note.

b. Obbligazioni indicizzate all'inflazione:

- Spiegare le principali caratteristiche delle obbligazioni indicizzate all'inflazione quali: rendimento reale, cedola reale, coefficiente di indicizzazione, interessi maturati, indice utilizzato (nazionale o europeo), ritardo temporale nell'indicizzazione, soluzioni di rimborso, ecc.
- Calcolare e analizzare il tasso di inflazione c.d. di breakeven, come elemento per prendere decisioni di investimento e per "leggere" le aspettative del mercato sull'inflazione.

c. Obbligazioni convertibili:

- Spiegare le principali caratteristiche delle obbligazioni convertibili quali: prezzo di conversione, rapporto di conversione, premio, delta, parità, bond floor, fair value, ecc.
- Riconoscere un'obbligazione convertibile come attività ibrida e capire la convessità dello strumento in relazione al prezzo dell'azione
- Identificare nel mercato secondario quando un'obbligazione convertibile sia assimilabile a un'obbligazione ordinaria, all'azione sottostante o rimanga un'attività ibrida
- Analizzare il ruolo delle obbligazioni convertibili nel portafoglio di un cliente.

d. Credit Default Swap:

- Comprendere la struttura di un CDS e i flussi di cassa / le opzioni di regolamento nel caso in cui si verifichi il credit event dell'entità di riferimento
- Comprendere le possibili definizioni di credit event
- Calcolare la probabilità di default dell'entità di riferimento in base alla quotazione dei CDS

- Analizzare i CDS come strumenti di copertura e di investimento.

e. Gestione del portafoglio a reddito fisso:
- Identificare la forma e l'inclinazione (positiva, invertita, piatta) della curva dei rendimenti, i suoi driver (le differenti teorie esplicative) e come la curva può mutare nel tempo (irrigidimento, appiattimento, ecc.)
- Comprendere e mettere in pratica le strategie più diffuse, come bullet, barbell, ladder
- Comprendere le strategie passive di portafogli a reddito fisso come immunizzazione, matching dei flussi di cassa, indicizzazione, buy and hold, ecc.
- Comprendere la strategia di spread duration.

ii. Derivati:

a. Strategie di base con le opzioni:
- Comprendere e mettere in pratica le strategie di base con le opzioni, quali strategie di spread, strategie basate sulla volatilità, covered call e protective put
- - Identificare l'obiettivo principale di una strategia, il suo massimo profitto, la perdita e il punto di pareggio.

b. Greche:
- Comprendere e calcolare il modo in cui i premi delle opzioni sono influenzati da variazioni di prezzo dell'attività sottostante (delta e gamma), della volatilità dell'attività sottostante (vega), del tempo (theta) e del tasso di interesse (rho)
- Calcolare la posizione complessiva del portafoglio e come creare un portafoglio di copertura del delta (c.d. delta hedge).

c. Interest Rate Swap:
- Comprendere la posizione dell'acquirente e del venditore di un IRS e come un IRS possa essere utilizzato per trasformare tassi di interesse variabili in tassi di interesse fissi o viceversa
- Calcolare la liquidazione di un pagamento periodico di un IRS e dei suoi flussi di cassa in caso di cancellazione anticipata.

iii. Materie prime:

a. Investimento in materie prime come asset class da utilizzare per obiettivi di diversificazione:
- Analizzare il beneficio della diversificazione e i fattori di rischio nell'includere le materie prime nel portafoglio di un cliente
- Discutere l'impatto inatteso della copertura dall'inflazione.

b. Selezione dei benchmark appropriati:
- Identificare i principali benchmark di riferimento per gli investimenti in materie prime (indici di singole materie prime e indici diversificati)
- Identificare i principali fornitori di indici per gli investimenti in materie prime (Goldman Sachs Commodity Indexes, Dow Jones Commodity Indexes, ...)
- Comprendere le principali caratteristiche / criteri di costruzione degli indici sulle materie prime.

iv. Fondi comuni di investimento:

a. Benchmark ESG:

- Identificare i principali fornitori di benchmark ESG e le loro principali caratteristiche / modalità di costruzione

b. Rating ESG:

- Comprendere e discutere le principali caratteristiche delle metodologie di rating ESG (MSCI, Morningstar, Thomson Reuters)

c. Criteri ESG e risultati finanziari: possibili collegamenti e conseguenze:

- Discutere come i fondi comuni di investimento ESG si comportano in termini di performance corrette per il rischio rispetto ai tradizionali fondi comuni di investimento, in linea con quanto suggerito dalla letteratura di riferimento

v. Private equity:

a. Caratteristiche principali:

- Spiegare le principali caratteristiche degli investimenti in private equity come l'illiquidità, le tempistiche dell'investimento, il tasso interno di rendimento, le commissioni, i fattori di diversificazione, ecc.

b. Fondi di private equity:

- Spiegare come funzionano i fondi di private equity, la loro struttura legale, i periodi di investimento e di rimborso, ecc.

c. Tipologie di investimenti:

- Analizzare le differenti tipologie di investimenti in private equity, come seed capital, venture capital e buy-out, identificandone le principali caratteristiche e differenze.

vi. Hedge fund:

a. Rendimenti e rischi degli hedge fund:

- Comprendere le possibili difficoltà nella misurazione del valore patrimoniale netto e dei rendimenti degli hedge fund
- Descrivere e discutere il tipico andamento dei rendimenti e dei rischi degli hedge fund.

b. Gli hedge funds nel portafoglio:

- Comprendere le principali caratteristiche degli indici di hedge fund: la loro distribuzione dei rendimenti e le possibili distorsioni
- Discutere i possibili guadagni / problemi dall'aggiunta di hedge fund in portafogli composti da asset class più tradizionali.

11.2 Costruzione e selezione del portafoglio in base alle esigenze del cliente

i. Strumenti per il monitoraggio dei rischi:

a. Principali caratteristiche del VaR e della Expected Shortfall:

- Spiegare la definizione di Value at Risk (VaR) e la sua interpretazione
- Spiegare la definizione di Expected Shortfall (ES) e la sua interpretazione
- Spiegare il significato e il ruolo svolto nel VaR e nella Expected Shortfall dal livello di confidenza e dal periodo di detenzione/orizzonte temporale.

b. Metodi per il calcolo del VaR: simulazioni parametriche, simulazioni storiche e simulazioni Monte Carlo:

- Comprendere i diversi metodi per il calcolo del VaR (simulazione storica, simulazione parametrica e simulazione Montecarlo)
- Comprendere, spiegare e saper effettuare il calcolo del VaR parametrico ipotizzando la normalità dei rendimenti
- Comprendere, spiegare e saper effettuare il calcolo del VaR usando simulazioni storiche di base
- Comprendere l'idea di generazione di numeri casuali e spiegare il processo necessario per stimare il VaR utilizzando le simulazioni Monte Carlo.

ii. Allocazione del rischio:

a. Definizione del rischio marginale di un'attività:

- Comprendere la definizione di rischio marginale e spiegarne il significato

b. Definizione del contributo al rischio di un'asset in un portafoglio:

- Comprendere e spiegare in che modo una singola esposizione/asset contribuisce al rischio complessivo del portafoglio

iii. Approcci alternativi alla costruzione del portafoglio:

a. Portafoglio core vs portafoglio satellite:

- Comprendere la divisione di un portafoglio in una componente principale (c.d. core) e in uno (o più) portafogli satelliti
- Spiegare gli obiettivi assegnati al portafoglio core e al/ai portafoglio/i satellite.

b. Definizione e caratteristiche principali della CPPI:

- Comprendere e spiegare i principali elementi di una strategia Constant Proportion Portfolio Insurance (livello di protezione, cuscinetto, moltiplicatore ...)
- Spiegare come funziona la Constant Proportion Portfolio Insurance e il suo possibile obiettivo di investimento
- Comprendere come un portafoglio gestito secondo la CPPI dovrebbe essere ribilanciato.

c. Definizione e principali caratteristiche della Risk Parity:

- Comprendere e spiegare l'obiettivo di investimento delle strategie Risk Parity
- Comprendere la distinzione tra Risk Parity di tipo naïve e Risk Parity ottimale

- Comprendere e spiegare le principali caratteristiche delle strategie Risk Parity.

11.3. Pianificazione previdenziale

a. Redditi pensionistici e analisi dei bisogni:

- Definire il tenore di vita necessario per la famiglia del cliente durante la fase di quiescenza
- Considerare diversi aspetti come: aspettativa di vita, attività ricreative, inflazione, spese sanitarie, ecc.
- Identificare altri obiettivi specifici durante la fase di quiescenza
- Individuare altre fonti di reddito oltre alla pensione, come affitti da immobili o dividendi, piani pensionistici aziendali
- Calcolare il divario previdenziale e l'importo richiesto per coprirlo durante la fase di quiescenza.

b. Piano previdenziale:

- Definire una strategia di investimento per la fase di quiescenza tenendo conto: inflazione, schemi previdenziali (piani a contribuzione o a prestazione definita), orientamento al lungo termine, rischio timing prelievi (c.d. *sequence risk*), altre fonti di reddito, ecc.
- Presentare differenti alternative se i requisiti di risparmio iniziali non sono realizzabili
- Conseguenze finanziarie e fiscali della scelta di uno specifico prodotto finanziario per la pensione: fondo pensione, fondo comune di investimento, assicurazione sulla vita, investimenti diretti (titoli e obbligazioni), ecc.
- Apportare le opportune modifiche al piano a seguito dei mutamenti dei mercati
- Effettuare le opportune revisioni al piano a seguito di mutamenti nella situazione del cliente/della sua famiglia o a causa delle mutate condizioni economiche.

11.4 Investimento immobiliare

a. Ruolo potenziale dell'investimento immobiliare nella diversificazione di portafoglio:

- Discutere il ruolo degli investimenti immobiliari in un portafoglio diversificato
- Identificare la correlazione storica tra gli investimenti immobiliari e i mercati azionari e obbligazionari.

b. Principali benchmark degli investimenti immobiliari:

- Conoscere i principali benchmark immobiliari per investimenti immobiliari a livello locale, regionale e globale.

11. 5 Credito / Finanziamenti

a. Conversione dei prestiti e portabilità:

- Conoscere i passaggi per la conversione del debito (accordo contrattuale, ...)
- Comprendere gli aspetti chiave delle conversioni del debito (periodi di impegno, costi/commissioni, compensazione del pagamento anticipato)
- Conoscere le normative relative alle conversioni del debito

- Conoscere e spiegare la disciplina della portabilità del debito.

b. Gestione delle garanzie:
- Conoscere le differenti tipologie di garanzie (ad es. garanzie personali (avallo, fideiussione), garanzie reali (usufrutto, ipoteca, pegno), assicurazione sui prestiti)
- Comprendere il processo di utilizzo delle differenti forme di garanzia
- Conoscere i vantaggi, i limiti e i costi dell'utilizzo delle varie forme di garanzia; essere in grado di valutarne la reale applicabilità nella situazione specifica del singolo cliente
- Conoscere e comprendere le forme complesse di gestione delle garanzie (ad es. iscrizione nei registri, garanzie con dimensioni internazionali).

MODULO 12 (3,0 GIORNI)	PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE	K	A	AP
12.1 Conoscenze generali di pianificazione immobiliare	a. Obiettivi della pianificazione immobiliare b. Diritto matrimoniale c. Diritto delle Donazioni d. Diritto delle successioni e. Diritto di famiglia a. Diritto della proprietà			
12.2 Principi e strategie di pianificazione immobiliare	a. Pianificazione immobiliare per il coniuge b. Pianificazione immobiliare per il partner in assenza di matrimonio a. Pianificazione immobiliare per i minori			
12.3 Assicurazioni ramo vita nella pianificazione immobiliare	a. Utilizzo di strumenti assicurativi ramo vita nella pianificazione immobiliare: ✓ Assicurazioni vita per il rafforzamento del patrimonio ✓ Assicurazioni vita per la liquidità del patrimonio ✓ Il trust a. Implicazioni fiscali			

12.1 General knowledge for estate planning

a. Obiettivi della pianificazione patrimoniale:
- Comprendere l'importanza della pianificazione immobiliare e le tipologie di interessi da proteggere/trasferire.

b. Diritto matrimoniale:
- Distinguere le varie possibilità di contrarre matrimonio e le relative conseguenze secondo la normativa nazionale
- Per ciascun regime economico matrimoniale, identificare chi possiede ciascuna attività in caso di divorzio secondo la normativa nazionale
- Comprendere i principi basilari della pensione di reversibilità, comprese le relative questioni fiscali
- Identificare le norme applicabili in caso di scioglimento del matrimonio e i relativi effetti economici, se i coniugi sono di nazionalità diverse.

c. Diritto delle Donazioni:
- Conoscere e comprendere il quadro giuridico della legge in tema di donazioni, in particolare quali sono le norme e i requisiti legali, e anche quali sono quindi i suggerimenti e le raccomandazioni per la specifica situazione individuale del cliente
- Comprendere i potenziali effetti delle donazioni per eredità
- Comprendere gli effetti fiscali delle donazioni per entrambi i soggetti: donatore e beneficiario.

d. Successioni:
- Conoscere e comprendere il quadro giuridico del diritto successorio al fine di fornire suggerimenti per la situazione del cliente in un'ottica di pianificazione patrimoniale.
- Valutare gli effetti giuridici e fiscali delle principali strategie di successione aiutando il cliente a decidere per il meglio in ciascun caso.

e. Diritto di famiglia:
- Conoscere e comprendere il quadro giuridico del diritto di famiglia al fine di fornire suggerimenti per la situazione del cliente in un'ottica di pianificazione patrimoniale.

f. Diritto di proprietà:
- Conoscere i differenti assets che un cliente può possedere e il loro impatto e ruolo nel processo di pianificazione patrimoniale.
- Comprendere i titoli e le forme di proprietà.

12.2 Principi e strategie di pianificazione immobiliare

a. Pianificazione immobiliare per il coniuge:
- Conoscere e analizzare i metodi e la documentazione per il trasferimento del patrimonio immobiliare al coniuge, durante la vita del donante o al momento della sua morte.

b. Pianificazione immobiliare per il partner in assenza di matrimonio:
- Conoscere e analizzare i metodi e la documentazione per il trasferimento del patrimonio immobiliare al partner in assenza di matrimonio.

c. Pianificazione immobiliare per i figli:
- Conoscere e analizzare i metodi e la documentazione per il trasferimento del patrimonio immobiliare a minori.

12.3 Assicurazioni ramo vita nella pianificazione immobiliare

a. Utilizzo di strumenti assicurativi ramo vita nella pianificazione immobiliare:
- Comprendere e spiegare l'uso dell'assicurazione sulla vita migliorare la gestione del patrimonio immobiliare per i clienti più giovani, i clienti con familiari a carico e i clienti con proprietà di piccole o medie dimensioni
- Comprendere e spiegare l'uso dell'assicurazione sulla vita per la liquidità del patrimonio immobiliare
- Comprendere e spiegare l'uso del trust.

b. Implicazioni fiscali:
- Comprendere le conseguenze fiscali delle soluzioni adottate per la pianificazione immobiliare
- Conoscere i modi per differire o ridurre il carico fiscale durante il trasferimento o la distribuzione di attività/ricchezza.

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 a. 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 a. Riorganizzazione della struttura dell'impresa familiare			
13.3 Family office	a. Comprensione e caratteristiche b. Servizi offerti a. 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			

13.1 Analisi delle imprese familiari

a. Caratteristiche e valori delle imprese familiari:

- Comprendere le caratteristiche dell'impresa familiare
- Comprendere il grado di sovrapposizione / collegamento tra l'impresa e la famiglia
- Conoscere la rilevanza delle imprese familiari nel contesto imprenditoriale nazionale
- Identificare i valori familiari che sono alla base della generazione di ricchezza e in che modo la ricchezza attuale è stata creata
- Comprendere e riconoscere le principali differenze tra le imprese familiari e quelle non familiari
- Comprendere e riconoscere i conflitti tipici / possibili nelle imprese familiari.

b. Governance e ruoli dei membri della famiglia:

- Comprendere come funziona la governance di un'impresa familiare
- Comprendere e analizzare il grado di coinvolgimento dei membri della famiglia nella governance delle imprese familiari
- Comprendere e analizzare i più diffusi modelli di struttura di governance per le imprese familiari.

c. Processo decisionale nell'impresa familiare:

- Comprendere le questioni relative all'impresa familiare sulle quali la famiglia ha una responsabilità decisionale rilevante
- Comprendere le implicazioni della presenza della famiglia nel processo decisionale.

d. Mappatura delle proprietà e degli attivi della famiglia:

- Individuare e distinguere beni e ricchezze appartenenti alle imprese familiari.

13.2 Wealth management per proprietari di impresa

a. Tipologie di bisogni delle imprese familiari:

- Comprendere le principali preoccupazioni e le sfide chiave per le imprese familiari
- Comprendere le questioni strategiche relative alla famiglia e quelle connesse al business.

b. Protezione degli asset della famiglia: strategie e strumenti:
- Identificare l'esposizione ai rischi dei beni della famiglia
- Discutere e identificare potenziali strategie al fine di proteggere i beni della famiglia
- Conoscere e analizzare i diversi strumenti che consentono di perseguire un obiettivo di protezione.

c. Pianificazione successoria dell'impresa familiare:
- Comprendere l'importanza della pianificazione successoria, i risultati desiderati e le problematiche da considerare
- Comprendere e discutere le principali fasi della pianificazione successoria per trasferire l'impresa alla futura generazione dei membri della famiglia in termini di proprietà e/o gestione
- Analizzare le azioni/attività necessarie per integrare i familiari nei processi di successione nella proprietà e/o direzione dell'impresa.

d. Riorganizzazione della struttura dell'impresa familiare:
- Comprendere e analizzare le strategie e gli strumenti per consentire alle imprese familiari per cambiare la loro struttura aziendale
- Comprendere e analizzare le soluzioni organizzative per le imprese familiari e le loro possibili revisioni.

13.3 Family office

a. Concetti e caratteristiche:
- Capire cos'è un family office e le sue caratteristiche chiave
- Comprendere il motivo principale per istituire/ricorrere a un family office
- Comprendere gli aspetti/requisiti legali del family office.

b. Servizi offerti:
- Comprendere ed essere in grado di spiegare i diversi servizi che il family office può fornire alla famiglia.

c. Tipologie di family office:
- Individuare e spiegare i vantaggi e gli svantaggi delle strutture di family (e multi family) office ed essere in grado di consigliare quale struttura si adatta meglio alle esigenze familiari.

13.4 Analisi di bilancio e valutazione della società per proprietari di impresa

a. Analisi di bilancio:
   ✓ *Analisi finanziaria di base:*

- Comprendere la struttura e le componenti dello stato patrimoniale e del conto economico.

✓ *Possibili commistioni fra redditi e spese dell'impresa e quelli personali:*

- Identificare attività, passività, entrate e uscite incluse nel bilancio della società ma che non sono correlate all'attività d'impresa e come queste incidono sull'analisi di bilancio.

✓ *Analisi dello stato patrimoniale:*

- Identificare se le attività e le passività sono ben bilanciate (attività correnti, attività non correnti, passività correnti, passività non correnti e patrimonio netto)
- Comprendere e analizzare i principali indici di liquidità e di leva finanziaria
- Analizzare la situazione e i bisogni di capitale circolante
- Analizzare la solvibilità dell'impresa, in termini di capacità di pagamento e di disponibilità di garanzie.

✓ *Analisi del conto economico*:

- Identificare le componenti chiave del conto economico: entrate, costo del venduto, margine lordo, EBITDA, ammortamento, EBIT e reddito netto
- Analizzare la leva operativa dell'impresa, i suoi fattori determinanti e l'efficienza
- Calcolare e spiegare il ROA e il ROE, le loro scomposizioni e le loro implicazioni sulla redditività aziendale.

b. Valutazione d'impresa:

✓ *Principio di continuità aziendale:*

- Comprendere il concetto di valutazione dell'impresa secondo il principio della continuità aziendale.

✓ *Valutazione basata sull'attualizzazione dei dividendi*

- Capire quando è appropriato utilizzare il metodo dei dividendi per la valutazione dell'impresa
- Comprendere, analizzare e calcolare il tasso di rendimento del capitale proprio richiesto dagli azionisti in base al modello del CAPM
- Comprendere, analizzare e calcolare la valutazione della società utilizzando il modello di crescita di Gordon
- Comprendere il fattore di crescita e come questo può essere calcolato.

✓ *Valutazione basata sui flussi di cassa:*

- Capire quando è appropriato utilizzare il metodo dei flussi di cassa per la valutazione dell'impresa
- Comprendere, analizzare e calcolare il flusso di cassa libero dell'impresa

- Comprendere, analizzare e calcolare il costo medio ponderato del capitale (WACC, *weighted average cost of capital*)
- Spiegare e calcolare il valore terminale, basato sul modello di crescita di Gordon o sui multipli di prezzo.

✓ *Valutazione basata su parametri di mercato:*

- Identificare i vantaggi e i limiti di questa metodologia e la logica economica di questo approccio
- Calcolare e interpretare il valore del patrimonio netto (apportando le necessarie rettifiche) utilizzando multipli di prezzo come: Prezzo/Utili, Prezzo/Valore contabile, Prezzo/Vendite, Prezzo/Flusso di cassa, EBITDA.

13.5 Casi particolari di proprietari di impresa e imprenditori

a. Vendita della società:

✓ *Accompagnare il cliente nella vendita della sua società:*

- Lavorare con i diversi esperti durante l'intero processo (esperti fiscali, commercialisti, avvocati, ecc.)
- Spiegare al cliente i vantaggi e i limiti delle diverse forme di pagamento (ritardi nei tempi, parzialmente con azioni, opzioni call e/o put incluse, ecc.).

✓ *Vendita della società e ciclo di vita del cliente:*

- Vendita prossima alla fase di quiescenza del cliente
- Vendita nelle prime fasi dell'attività professionale del cliente
- Vendita nella fase matura della vita professionale del cliente.

b. Passaggio della società:

✓ *Accompagnare il cliente nella fase di passaggio della sua società:*

- Lavorare con i diversi esperti durante l'intero processo (esperti fiscali, commercialisti, avvocati, ecc.)
- Passaggio all'interno della famiglia vs passaggio a terze parti
- Pianificazione patrimoniale per i proprietari d'impresa.

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:*

- Comprendere i modi possibili per diversificare/ridurre l'esposizione al rischio dei titolari d'impresa nella propria attività, includendo beni reali, attività finanziarie, altri investimenti alternativi di tipo *private* (club deals, direct lending, crowd funding, ...)

✓ *Capacità di scelta e di coordinamento dei professionisti opportuni:*

- Capire quale sia la persona giusta da selezionare in base al progetto del cliente (esperti fiscali, agenti immobiliari, avvocati, gestori patrimoniali, ingegneri, ecc.)
- Raccolta delle proposte dei diversi esperti e valutazione di ciascuna secondo la posizione finanziaria e patrimoniale complessiva del cliente
- Stabilire la relazione tra il cliente e l'esperto selezionato.

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 c. 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 g. 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			

14.1 Pianificazione fiscale dei redditi

a. Scopo della pianificazione fiscale dei redditi:

- Comprendere lo scopo della pianificazione fiscale delle imposte sui redditi
- Conoscere la definizione di reddito lordo
- Conoscere le principali esclusioni dal reddito lordo, le detrazioni e le esenzioni.

b. Principi base di pianificazione fiscale:

- Conoscere e comprendere le diverse tecniche di pianificazione fiscale (per residenti e non residenti), tenendo conto del quadro fiscale come la selezione del miglior investimento in termini di redditività finanziario-fiscale, l'approccio efficiente dal punto di vista fiscale alle norme in materia di inclusione e compensazione delle entrate, tecniche di spostamento del reddito e di detrazione, differimento del reddito e accelerazione delle tecniche di detrazione.

c. Analisi della situazione fiscale:

- Mostrare l'onere fiscale con l'imposta sui redditi (importi in termini assoluti, aliquota media, aliquota massima)
- Identificare potenziali problemi fiscali dovuti a una combinazione di investimenti personali e investimenti aziendali.

14.2 Tassazione internazionale

a. Tassazione sulle transazioni internazionali:
- Spiegare le implicazioni degli investimenti internazionali e come i redditi e i guadagni e le perdite in conto capitale sono incorporate nella dichiarazione fiscale del cliente.

b. Accordi fiscali internazionali – Convenzioni contro la doppia tassazione:
- Identificare gli accordi fiscali internazionali tra i Paesi e come vengono applicati a una specifica situazione
- Comprendere le finalità dei trattati sulla doppia imposizione.

c. Tassazione di non residenti:
- Identificare quando e in quali circostanze una persona fisica o giuridica è soggetta al regime fiscale dei non residenti
- Comprendere gli effetti per una persona fisica o giuridica di essere soggetta al regime fiscale dei non residenti
- Comprendere le principali implicazioni per gli investimenti in prodotti finanziari dell'essere assoggettati al regime fiscale dei residenti.

d. Doppia tassazione / Salary split:
- Definire e descrivere i trattati sulla doppia imposizione come residenti, liberi professionisti, impiegati, dirigenti
- Spiegare le differenze tra la tassazione nazionale come Stato residente / Stato ospitante
- Descrivere la ripartizione salariale con i Paesi limitrofi.

e. Società capogruppo e capogruppo di società non residenti:
- Conoscere e comprendere cosa si intende per impresa capogruppo e capogruppo (finanziaria) di società non residenti e sapere come ottimizzare l'esposizione fiscale a tale riguardo.

f. Comprendere la legislazione fiscale europea per problemi specifici:
- Conoscere i concetti di base della direttiva sulle società madri-figlie
- Conoscere gli elementi di base della regolamentazione fiscale a livello europeo (direttiva sugli interessi e sui canoni, codice di condotta, direttiva sul risparmio)
- Conoscere il concetto e il ruolo dei c.d. "prezzi di trasferimento".

g. Applicare le tecniche di pianificazione fiscale internazionale:

- Comprendere le basi delle tecniche di pianificazione fiscale internazionale
- Identificare i pro e i contro della creazione di strutture di pianificazione fiscale internazionale, principalmente in termini di costi, benefici, aspetti successori.

14.3 Corporate tax issues for financial planning

a. Tassazione societaria:

- Individuare le componenti chiave dell'imposta sulle società, in particolare in relazione alle piccole e medie imprese (PMI).

b. Incentivi fiscali:

- Comprendere i principali incentivi fiscali, come le detrazioni fiscali o i crediti d'imposta, in particolare per quanto riguarda la detrazione per il reinvestimento di entrate straordinarie e le detrazioni per la doppia imposizione nazionale e internazionale.

c. Sistema fiscale per le imprese di familiari:

- Conoscere e comprendere cosa si intende per impresa familiare, da un punto di vista fiscale e, se presente, un trattamento fiscale specifico.

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 in 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			

15.1 Introduzione al processo di pianificazione finanziaria

a. Fasi del processo di pianificazione finanziaria:

- Comprendere cosa si intende per processo di pianificazione finanziaria.

b. Principali aree/servizi di pianificazione:

- Identificare le principali componenti o aree di specializzazione di un processo di pianificazione finanziaria.

15.2 Relazione cliente-consulente

a. Ruolo del financial planner:

- Comprendere le attività da implementare, le abilità da mostrare come financial planner che aiuta un cliente ad aderire al processo di pianificazione finanziaria.

b. La remunerazione del consulente e la relazione contrattuale con il consulente

- Spiegare e presentare una panoramica chiara e concisa della relazione contrattuale tra il cliente (esistente o potenziale) e il consulente se viene concordato un piano finanziario
- Spiegare le commissioni e i costi del servizio di pianificazione finanziaria e del servizio di consulenza finanziaria se addebitati separatamente.

c. Raccolta delle informazioni necessarie per instaurare la relazione consulente-cliente:

- Applicare le conoscenze e le competenze necessarie per ottenere informazioni complete dai clienti sulle loro risorse e impegni finanziari
- Spiegare lo scopo della raccolta completa dei dati e il suo valore nella gestione delle relazioni con il cliente
- Applicare le conoscenze e le competenze appropriate per porre le domande giuste al fine di:
    - identificare gli obiettivi personali del cliente per il futuro, identificare gli elementi da prendere in considerazione nell'elaborazione del piano finanziario del cliente
    - identificare i dettagli specifici sul cliente e / o sulla famiglia e o sull'impresa che potrebbero essere necessari nel corso del processo di pianificazione finanziaria
    - determinare le priorità relative agli elementi personali, finanziari e particolari che sono importanti per il piano finanziario del cliente
- Comprendere la protezione dei dati rilevanti e il diritto alla privacy con riferimento alle informazioni personali del cliente
- Archiviare i dati dei clienti in modo appropriato e conforme alla normativa.

15.3 Gli obiettivi della pianificazione finanziaria

a. Quadro d'insieme degli obiettivi e delle aspettative del cliente:

- Comprendere gli obiettivi personali del cliente, le sue motivazioni e visioni, indipendentemente dal fatto che siano basate su ragionevoli motivi finanziari, o su altre convinzioni e aspettative, o su falsi ragionamenti e incomprensioni
- Applicare le conoscenze e le competenze appropriate per riconoscere il sistema di valori del cliente
- Comprendere gli atteggiamenti del cliente che generano motivazioni personali, finanziarie e professionali in merito a bisogni presenti e futuri, aspettative e desideri personali e finanziari.

b. Definizione della tolleranza al rischio del cliente:
- Comprendere come si sente un cliente in merito ai rischi che potrà incontrare durante la sua vita
- Comprendere se il cliente ha una ragionevole comprensione delle tipologie e del numero di rischi che potrà incontrare durante la sua vita
- Comprendere come si sente un cliente in merito ai rischi specifici che potrà incontrare durante la sua vita e come reagirebbe in queste situazioni.

c. Definizione della capacità di assunzione del rischio del cliente:
- Comprendere e stimare il rischio richiesto per raggiungere gli obiettivi finanziari
- Comprendere e distinguere i fattori che influenzano la capacità di rischio del cliente (orizzonte temporale, dimensione del portafoglio di investimento, importo e affidabilità del reddito)
- Comprendere la differenza tra tolleranza al rischio e capacità di rischio.

d. Principali aspetti di finanza comportamentale:
- Comprendere e spiegare la differenza tra un investitore razionale e un investitore normale
- Comprendere la logica alla base dell'approccio comportamentale alla finanza
- Spiegare perché la differenza tra il rendimento ottenuto dal portafoglio sul mercato e il rendimento effettivo ottenuto dagli investitori è dovuta principalmente al comportamento degli investitori stessi
- Comprendere e spiegare il contributo della finanza comportamentale all'analisi delle scelte di portafoglio / di investimento (contabilità mentale e pianificazione finanziaria, concentrazione del portafoglio vs diversificazione del portafoglio, ecc.)

e. Utilizzo della finanza comportamentale per comprendere e educare il cliente:
- Affrontare i problemi per aiutare il cliente a ridurre i suoi pregiudizi sugli investimenti e i suoi impatti sulla performance complessiva del portafoglio a lungo termine
- Spiegare perché le distorsioni comportamentali possono influenzare negativamente il risparmio / la pianificazione previdenziale e come gestire il comportamento distorto di questo ipotetico 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):
- Identificare e raccogliere informazioni su ciò che possiede il cliente
- Identificare le passività del cliente.

b. Visione d'insieme della situazione legale del cliente:
- Dimostrare potenziali problematiche dovute a obblighi legali, ad es. passività potenziali.

c. Analisi dei profitti, delle perdite e del rendiconto dei flussi finanziari del cliente:
- Creare un documento riportante i profitti e le perdite del cliente, nonché i suoi flussi di cassa, basandosi sulle informazioni del cliente
- Distinguere tra voci relative al profitto e ai flussi di cassa (redditività / liquidità)
- Identificare il tenore di vita del cliente e se è sostenibile nel lungo termine
- Identifica il potere di risparmio del cliente e se può essere aumentato nel tempo.

d. Analisi dello stato patrimoniale del cliente:
- Creare il bilancio familiare sulla base delle informazioni del cliente
- Analizzare l'equilibrio tra le diverse attività (immobili, attività finanziarie, impresa, ecc.)
- Analizzare le passività, la loro appropriatezza e le principali caratteristiche (termini, costi, importi, ecc.)
- Analizzare le attività finanziarie del cliente
- Calcolare il rendimento degli investimenti attuali.

e. Disegno di un piano finanziario omnicomprensivo:
- Definire il formato del piano finanziario
- Preparare il contenuto di un piano finanziario globale.

f. Preparazione di indicazioni operative per l'implementazione del piano finanziario:
- Preparare un elenco di raccomandazioni del piano.

g. Comunicazione e spiegazione delle indicazioni operative al cliente:
- Organizzare un incontro con il cliente per spiegare tutte le questioni rilevanti per il cliente in una forma che il cliente comprende
- Spiegare i motivi alla base delle raccomandazioni proposte.

h. Monitoraggio delle indicazioni operative:
- Verificare l'esecuzione delle raccomandazioni da parte del cliente
- Assistere il cliente nell'attuazione delle raccomandazioni.

i. Monitoraggio della performance del piano finanziario e implementazione dei relativi aggiustamenti o revisioni:

- Progettare come monitorare le prestazioni del piano finanziario
- Applicare le migliori pratiche e tecniche per il monitoraggio del piano finanziario
- Comprendere la necessità di rivedere il piano finanziario proposto e / o attuato con il cliente per assicurarsi che il piano continui a rispettare gli obiettivi personali e finanziari del cliente, le sue circostanze personali e la sua situazione professionale, formulando, se necessario, raccomandazioni appropriate per le modifiche del piano
- Apportare le modifiche necessarie al piano finanziario, a causa di cambiamenti nel mercato (rendimenti, inflazione, fiscalità, ecc.)
- Proporre le modifiche necessarie per tener conto di eventuali modifiche normative e / o legislative per garantire che il piano finanziario rimanga aggiornato e conforme alla normativa.