

# OBIETTIVI FORMAZIONE 2017-18

**Percorso dedicato al personale addetto alla  
prestazione dei servizi d' investimento  
(Orientamenti ESMA)**

**Settembre 2017**



- Gli Orientamenti ESMA del 22/03/2016 mirano a promuovere una maggiore convergenza nelle conoscenze e competenze del personale addetto alla prestazione di consulenza in materia di investimenti o alla fornitura ai clienti di informazioni riguardanti strumenti finanziari e servizi di investimento.
- L'ESMA ha chiarito che, a partire dalla data di applicazione degli Orientamenti (3 gennaio 2018), tutto il personale a diretto contatto con la clientela nella prestazione dei servizi su richiamati dovrà possedere i requisiti richiesti, anche attraverso un percorso di formazione ed il superamento di una prova valutativa.

Il percorso è organizzato in sei moduli formativi di mezza giornata, per un totale complessivo di 3 giorni di formazione, ed è così articolato:

- Modulo 1 - Normativa di riferimento
- Modulo 2 - Investimenti e mercati: fattori che ne influenzano l'evoluzione
- Modulo 3 - Analisi del cliente e tolleranza al rischio – Mappatura prodotti
- Modulo 4 - Servizi di negoziazione
- Modulo 5 - Consulenza in materia di investimenti e gestione di portafogli
- Modulo 6 - Servizio di collocamento

- Rapporti economia reale e sistema finanziario
- Servizi di investimento e i servizi accessori
- Obblighi di correttezza e trasparenza
- Conoscenze e competenze del personale addetto
- Disciplina abusi di mercato e antiriciclaggio

- Strumenti finanziari e loro caratteristiche distintive
- Mercati di scambio degli strumenti finanziari
- Impatto dei dati economici sul valore degli strumenti finanziari
- Rendimenti passati e scenari di performance futuri

## Modulo 3 - Analisi del cliente e tolleranza al rischio – Mappatura prodotti

---

- Percezione del rischio distorta da fattori di tipo comportamentale
- Profilatura investitore: adeguatezza e appropriatezza
- Mappatura prodotti finanziari
- Filtro di adeguatezza e limiti di concentrazione
- Registrazione delle attività svolte

- Servizi di ricezione, trasmissione ed esecuzione degli ordini
- Servizi di negoziazione in conto proprio
- Trasmission ed Execution Policy - Regole di best execution
- Gestione degli ordini e regolamento delle operazioni
- Spese e oneri diretti ed indiretti, anche fiscali, che gravano sul cliente
- Rendicontazione periodica a cura del soggetto negoziatore

- Processo di investimento e controllo del rischio
- Consulenza di base, consulenza continuativa e indipendente
- Raccomandazione personalizzata d'investimento
- Caratteristiche del servizio gestioni di portafoglio
- Apertura del rapporto, conferimento e prelievi, cambio linea e chiusura
- Ammontare complessivo delle spese e degli oneri
- Gestione degli incentivi
- Rendicontazione periodica

- Caratteristiche peculiari del servizio di collocamento
- Offerta fuori sede – Promozione e collocamento a distanza
- Trasparenza informativa e prodotti collocati
- Spese e oneri diretti ed indiretti, anche fiscali, che gravano sul cliente
- Prospetto giornaliero e Relazione annuale OICR

Nell'ambito del corso sono svolte esercitazioni finalizzate alla simulazione nel ruolo.

A titolo esemplificativo:

- Informativa al cliente sulle finalità del processo di profilatura e susseguente somministrazione del questionario.
- Presentazione al cliente delle caratteristiche di rischio/rendimento di un prodotto e relativo confronto con prodotti simili.
- Analisi del rendiconto di una gestione di portafoglio ed illustrazione al cliente dei risultati in termini di rischio/rendimento, di commissioni ed oneri).

Al termine del corso è prevista la somministrazione di un questionario pesato a risposte multiple, che copre ciascuno dei macro-temi oggetto del percorso di formazione.

In base all'esito della verifica finale è rilasciato un attestato di mera partecipazione oppure di superamento della prova valutativa.

Consulting SpA è una società di consulenza e formazione certificata UNI EN ISO 9001:2015 settore IAF 37 “Progettazione d erogazione di eventi di formazione nell’ambito del sistema bancario e di strutture ad esso correlate.”

I percorsi didattici proposti si basano su metodi di formazione tradizionale, in aula, arricchiti con esercitazioni e simulazioni di ruolo, con l’accesso – tramite audiovisivi - alle principali fonti di riferimento.

I docenti incaricati per l’erogazione dei corsi di formazione sono selezionati nell’ambito del team di consulenti di cui la società si avvale da diversi anni, già sperimentanti con successo sui temi oggetto della formazione proposta.

Le capacità didattiche, alla base delle competenze dei formatori, sono associate alla profonda conoscenza dei temi trattati, ad una visione trasversale delle attività dell’intermediario e ad una spiccata sensibilità alla risoluzione dei problemi operativi posti dai partecipanti direttamente in aula di formazione.