



# AREA FINANZA

MIFID II – BASE

MIFID II – ADVANCED

FONDI DI INVESTIMENTO ALTERNATIVI (FIA)

CROWDFUNDING

SCENARI MACROECONOMICI

ESG – La sostenibilità degli investimenti

FINANZA COMPORTAMENTALE

# MIFID II – Modulo Base

I MERCATI DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

GLI STRUMENTI FINANZIARI: AZIONI, OBBLIGAZIONI, DERIVATI

RISPARMIO GESTITO: FONDI COMUNI D'INVESTIMENTO, E.T.F. E GESTIONI INDIVIDUALI, ETC.

I PRIIPS

METODOLOGIE DI CALCOLO DEL RENDIMENTO

LA TASSAZIONE DELLE ATTIVITA' FINANZIARIE IN ITALIA

I RECLAMI, ESPOSTI RAF, CONSOB, RECESSO PER GIUSTA CAUSA

**Durata:** 4 ore e 30 min

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona  
**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

IVASS

ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
basse



Contenutistiche  
basse



Relazionali  
basse



### Descrizione del corso

- Il corso si pone l'obiettivo di fornire, come richiesto dalla normativa, le competenze di base del personale preposto ad erogare i servizi di investimento ed in particolare la consulenza.
- Vengono affrontati tutti i temi classici della finanza utili a servire al meglio il cliente ed in particolare il cliente retail.
- Vengono fornite le conoscenze di base relative a strumenti, mercati, tassazione e modalità di calcolo dei rendimenti.

**Know how richiesto:** conoscenza dei processi di vendita in ambito finanza

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.

### Destinatari

- Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento ed in particolare la consulenza ed il "giving information"

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# MIFID II – Modulo Advanced

I RISCHI DELL'INVESTIMENTO FINANZIARIO

LA DIVERSIFICAZIONE

IL RISCHIO E L'ASSET ALLOCATION

LA GESTIONE DEL PORTAFOGLIO

MARKOVITZ, NAIVE, BLACK-LITTERMAN

LA RILEVAZIONE DELLE ESIGENZE DEL CLIENTE, RELAZIONE CON LA CLIENTELA E PRESENTAZIONE DELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

NOZIONI DI FINANZA COMPORTAMENTALE

**Durata:** 6 ore

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona  
**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

IVASS

ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
medie



Contenutistiche  
medie



Relazionali  
medie



### Descrizione del corso

- Il corso si pone l'obiettivo di adeguare, come richiesto dalla normativa, le competenze tecniche del personale preposto ad erogare i servizi di investimento ed in particolare la consulenza.
- Vengono approfondite le tematiche relative alla costruzione del portafoglio, la diversificazione ed i modelli di monitoraggio di rischio e performance.
- Si dà ampio spazio alla componente relazionale, con particolare riferimento alla rilevazione dei bisogni della clientela, oltre a fornire gli elementi di conoscenza di base della finanza comportamentale.

**Corsi propedeutici:** MiFID II – Modulo Base

**Know how richiesto:** conoscenza dei processi di vendita e consulenza in ambito finanza

**Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.

- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.

### Destinatari

- Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento ed in particolare la consulenza ed il “giving information”

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# FONDI DI INVESTIMENTO ALTERNATIVI (FIA)

---

IL PANORAMA DEL RISPARMIO GESTITO

---



---

IL PANORAMA DEI FIA

---



---

VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY: FILIERA E ATTORI

---



---

GLI OICR DI CREDITO

---



---

IL RISPARMIO GESTITO AL SERVIZIO DEL CREDITO

---



---

ELTIF – EUROPEAN LONG TERM INVESTMENT FUND

---



---

I FONDI IMMOBILIARI

---



---

MERCATO DEI FONDI IMMOBILIARI IN ITALIA E ALL'ESTERO

---



---

ULTERIORI INFORMAZIONI SUI FONDI

---



---

I MERCATI PER I FONDI

---

**Durata:** 9 ore

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona

**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

IVASS

ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
alte



Contenutistiche  
medie



Relazionali  
medie



### Descrizione del corso

- Il corso si pone l'obiettivo di illustrare il panorama dei FIA, descrivendo nel dettaglio le varie tipologie, definendone le caratteristiche e il potenziale approccio per la costruzione del portafoglio.
- Si dà particolare rilievo alle opportunità offerte dai FIA per raggiungere una corretta diversificazione di portafoglio

**Know how richiesto:** conoscenza avanzata in ambito finanza (strumenti e mercati)

- **Al termine del percorso è previsto un test conclusivo al superamento del quale il partecipante ottiene un attestato di partecipazione atto contribuire al raggiungimento delle 30 ore o 60 ore (per il dimezzamento del periodo di esperienza nel ruolo per poter svolgere l'attività di consulenza).**
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite

### Destinatari

- Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento e le figure preposte alla supervisione della rete commerciale.

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# CROWDFUNDING

---

LA DISCIPLINA DEL CROWDFUNDING

---

PANORAMICA DEL MERCATO

---

COME FUNZIONA

---

MODELLI: EQUITY BASED, DONATION, INVOICE, PRE-PURCHASE, REAL-ESTATE, REWARD, ROYALTY

---

IL LENDING

---

IL MERCATO SECONDARIO

---

LE CRIPTO VALUTE

---

GLI SMARTCONTRACT E LA BLOCKCHAIN

---

I CASI DI SUCCESSO

---

**Durata:** 4 ore

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona  
**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

IVASS

ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
alte



Contenutistiche  
medie



Relazionali  
basse



### Descrizione del corso

- Il corso presenta il crowdfunding e la normativa di riferimento e analizza i diversi modelli di crowdfunding. Viene sviscerata l'interazione del crowdfunding con il reputational risk e la brand awareness.
- Il corso presenta l'utilizzo del crowdfunding come strumento di cross selling e customer onboarding riferito alle diverse tipologie di clientela.
- Viene fornita una panoramica sul crowdfunding come investimento ed il suo ruolo all'interno di Industria 4.0 con i relativi vantaggi fiscali.
- Viene infine fornito uno scenario sia domestico che internazionale che permetta di definire la dimensione del fenomeno attuale e prospettico.

**Know how richiesto:** conoscenza avanzata in ambito finanza (strumenti e mercati)

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.

**Destinatari:** Consulenti, figure di marketing, responsabili della rete di vendita con particolare focus sul Private ed il Corporate, figure ITC.

**In caso di formazione Asincrona:** Moduli **formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# SCENARI MACROECONOMICI

MACROECONOMIA E MICROECONOMIA

GLI INDICATORI PER IL FINANCIAL ADVISOR

LE VARIABILI MACRO: IL PIL

LE VARIABILI MACRO: L'INFLAZIONE

LE VARIABILI MACRO: LA DISOCCUPAZIONE

LE VARIABILI MACRO: IL TASSO DI INTERESSE

LE VARIABILI MACRO: IL TASSO DI CAMBIO

LE VARIABILI MACRO: I MERCATI FINANZIARI

GLI INDICATORI CICLICI

LE BANCHE CENTRALI

**Durata:** 4 ore e 30 min

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona  
**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

- IVASS
- ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
basse



Contenutistiche  
medie



Relazionali  
basse



### Descrizione del corso

- Il corso si pone l'obiettivo di illustrare la macroeconomia, fornire i principi di base e descrivere la sua interazione con la finanza classica.
- Vengono descritti i principali indicatori della situazione macro delle aree geografiche, delle valute, dei tassi ed il loro effetto sulle decisioni di investimento e sulla scelta degli orizzonti temporali.
- L'analisi macroeconomica guida il professionista nell'asset allocation, essere in grado di spiegarne i concetti al cliente permette di condividerne la policy.
- Il corso quindi spiega i principi e spiega come spiegarli al cliente finale.

**Know how richiesto:** conoscenze di base in area economica

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.

**Destinatari:** Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento e le figure preposte alla supervisione della rete commerciale.

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# ESG – La sostenibilità degli investimenti

FINANZA SOSTENIBILE

I FATTORI ESG

GLI INVESTIMENTI SRI

LA TASSONOMIA

CENNI NORMATIVI: SFDR E NFDR

GLI OBBLIGHI PER PRODUTTORI E DISTRIBUTORI

ECOLABEL

GREEN BOND E SOCIAL BOND

RATING DI SOSTENIBILITA'

UN CASO PRATICO: LE SCHEDE MORNINGSTAR

RISCHIO ED ADVERSE IMPACT

REDDITIVITA' E VOLATILITA' DEGLI INVESTIMENTI ESG

L'INDAGINE SULLE PREFERENZE ESG DEL CLIENTE

NUOVI ELEMENTI INTRODOTTI NEL KID

EVOLUZIONE DEL MERCATO

**Durata:** 4 ore

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona  
**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

- IVASS
- ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
medie



Contenutistiche  
alte



Relazionali  
medie



### Descrizione del corso

- Il corso presenta le nuove normative e le relative implicazioni sugli uffici centrali e in particolare sulla rete.
- Vengono descritti i fattori di rischio di sostenibilità al fine di poterli illustrare alla clientela.
- Viene analizzato l'impatto sull'intermediario dal punto di vista organizzativo, IT e compliance.
- Vengono prospettate le principali tematiche di sostenibilità, il loro impatto sulla redditività e sulla relazione con il cliente.
- Vengono presentati rischi e opportunità per il mercato bancario.

**Know how richiesto:** conoscenza del processo di vendita in ambito finanza e degli strumenti tradizionali di investimento.

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.

**Destinatari:** Tutte le figure commerciali e consulenziali nel mondo bancario, finanziario e assicurativo.

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).

# FINANZA COMPORTAMENTALE

LA FINANZA COMPORTAMENTALE

LE DISTORSIONI DEL CLIENTE

L'OVERCONFIDENCE

L'ATTRIBUTION BIAS

L'HOME BIAS

LO STATUS QUO BIAS

LE ALTRE DISTORSIONI

FINANZA COMPORTAMENTALE ED ORIZZONTI TEMPORALI

FINANZA COMPORTAMENTALE ED OBIETTIVI DI INVESTIMENTO

FINANZA COMPORTAMENTALE E PROFILO MiFID II

**Durata:** 4 ore

**Modalità svolgimento:** asincrona/sincrona

**Valido ai fini della formazione obbligatoria:**

IVASS

ESMA

## COMPETENZE

Tecniche  
basse



Contenutistiche  
medie



Relazionali  
alte



### Descrizione del corso

- Il corso si pone l'obiettivo di illustrare la finanza comportamentale, fornire i principi di base e descrivere la sua interazione con la finanza classica
- Vengono descritti i principali bias (distorsioni) comportamentali della clientela ed il loro effetto sulle decisioni di investimento e sulla scelta degli orizzonti temporali.
- La gestione delle obiezioni dei clienti assume un ruolo strategico nel processo di vendita, la finanza comportamentale aiuta a prevenirle ed a gestirle.

**Know how richiesto:** nessuno

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.
- **Destinatari:** Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento e le figure preposte alla supervisione della rete commerciale.

**In caso di formazione Asincrona: Moduli formativi**, suddivisi in pillole formative della durata di circa 15 minuti, intervallati da momenti di consolidamento e verifica dell'apprendimento (brevi test a risposta chiusa).