

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).