

Advantage Skills



ADVANTAGE
SKILLS

**Advantage
Skills**

**European
Financial Advisor
Program**



**A D V A N T A G E
S K I L L S**



Premessa

Il Corso *Advantage Skills* (European Financial Advisor Program) è un corso di alta qualificazione professionale, rivolto a chi opera nel mondo del Wealth Management, del Private Banking e del Corporate Banking.

La **finalità** del corso è far maturare ai partecipanti una elevata competenza in tema di:

- Pianificazione finanziaria
- Asset and Liability Management
- Gestione di portafoglio
- Gestione della relazione con la clientela

Le **motivazioni** alla base del corso sono da trovarsi nell'evoluzione del mercato del risparmio gestito che, in questi ultimi anni, ha visto gli intermediari finanziari passare da un modello organizzativo orientato alle transazioni (modello "*transaction based*"), caratterizzato dalla figura professionale riconducibile all'operatore in titoli (specializzato nel trading e nella consulenza su azioni, obbligazioni, derivati, ecc.), ad un modello orientato alle relazioni o "*relation based*", nel quale diventa centrale la figura del gestore della relazione, con competenze elevate in materia di financial planning, asset allocation e wealth management, poste in essere grazie alla conoscenza dei prodotti e dei servizi del risparmio gestito.

Nel nuovo contesto risulta determinante un'accurata *attività di Financial Planning*, intesa come la metodologia di programmazione ed indirizzo dell'azione finanziaria della clientela, posta in essere tenendo conto delle sue caratteristiche e delle sue esigenze personali e familiari. In tale ambito risultano determinanti le capacità del Financial Planner, con particolare attenzione alla fase di analisi dei bisogni della clientela, nella quale è necessario identificare sia i bisogni che il cliente percepisce e che è in grado di manifestare, sia quelli che, pur presenti, non vengono percepiti ("bisogni latenti"). Rispetto alla tradizionale operatività in titoli, il financial planning richiede un'attività di consulenza globale che va oltre la gestione degli investimenti finanziari, interessando altri ambiti quali, ad esempio, gli aspetti assicurativi, previdenziali e fiscali della clientela.

La **struttura** del corso fornisce ai professionisti del wealth management le competenze tecniche necessarie (sia relative ai principi teorici fondamentali, sia con riferimento agli aspetti operativi) per svolgere, in qualità di Financial Planner, attività di consulenza in materia di investimenti e pianificazione finanziaria, nei confronti di una clientela *affluent* e *private*. La struttura, i contenuti ed il grado di approfondimento del corso consentono di maturare la preparazione necessaria per il superamento **dell'esame di Certificazione EFPA livello EFA**, il cui superamento attribuisce la qualifica di **Professionista Certificato EFA (European Financial Advisor)**.

La **durata** del corso è di 20 giornate, organizzate in moduli di 2 o 3 giornate nell'ambito delle quali si alterneranno attività di **didattica frontale** svolta da docenti universitari ed esperti del settore finanziario ad attività di **esercitazioni e simulazioni**, anche in vista dell'**esame EFA**.



Obiettivi del corso

La gestione della clientela Top richiede figure professionali in grado di fornire un servizio di pianificazione finanziaria globale, finalizzato alla risoluzione di problemi di ordine finanziario, fiscale, assicurativo, previdenziale ed immobiliare.

Pertanto, il Corso si propone di:

- fornire le basi teoriche e gli strumenti manageriali sia per la gestione degli investimenti della clientela, sia in un'ottica individuale che di Family Business
- affinare la capacità di identificazione e valutazione dei bisogni della clientela, richieste a consulenti e gestori di portafoglio di individuare in un'ottica di Financial Planning
- far maturare le competenze necessarie per la gestione di portafoglio
- fornire le conoscenze necessarie per operare in modo integrato in ambito finanziario, assicurativo, previdenziale e fiscale
- approfondire le problematiche relative al risk management finanziario ed operativo
- far conoscere e saper valutare le possibilità offerte dal mercato degli investimenti alternativi
- perfezionare le tecniche di relazione con la clientela finalizzate alla fidelizzazione del cliente ed all'instauramento di un rapporto ottimale.



Struttura
del corso

Durata:

20 giornate di 8 ore ciascuna di didattica frontale
(come da programma EFPA).

Destinatari:

professionisti del Wealth Management e del Private banking.

Numero partecipanti ammesso a ciascun corso:

15 persone.

Certificazione:

il percorso proposto è stato certificato come idoneo per la preparazione dell'esame EFPA per diventare "**Professionista Certificato EFA**":
European Financial Advisor.



Testimonial

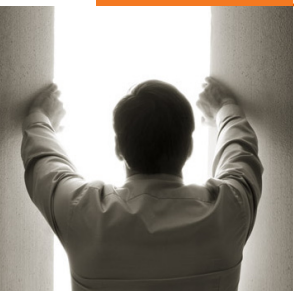
Durante lo sviluppo del Corso saranno invitati a partecipare **prestigiosi protagonisti** del mondo della finanza al fine di arricchire il corso con esperienze provenienti dal mercato finanziario, dal Real Estate, dall'Art Investment, dal mercato dei metalli preziosi e dall'ambito degli investimenti etici.

Descrizione
e durata
singoli Moduli
o aree
tematiche

Argomento	Durata	Peso % dei Moduli	Modalità
Modulo I Investimento e rischio di investimento: principi, contesto e strumenti disponibili	40 ore <i>5 giornate</i>	25%	Aula
Modulo II I Fondi Comuni di Investimento (FCI): tipologie e valutazione della performance	16 ore <i>2 giornate</i>	10%	Aula
Modulo III La gestione di portafoglio: ipotesi, logiche di costruzione, gestione e risultati	24 ore <i>3 giornate</i>	15%	Aula
Modulo IV Assicurazioni	12 ore <i>1 giornata e ½</i>	7,5%	Aula
Modulo V Pensioni e pianificazione pensionistica	12 ore <i>1 giornata e ½</i>	7,5%	Aula
Modulo VI Gli investimenti immobiliari	8 ore <i>1 giornata</i>	5%	Aula
Modulo VII Finanziamenti ed attività creditizia	8 ore <i>1 giornata</i>	5%	Aula
Modulo VIII Fiscalità e tassazione	16 ore <i>2 giornate</i>	10%	Aula
Modulo IX Normativa, etica e tutela del consumatore	12 ore <i>1 giornata e ½</i>	7,5%	Aula
Modulo X Valutazione ed analisi delle esigenze della clientela	12 ore <i>1 giornata e ½</i>	7,5%	Aula
TOTALE	160 ore 20 giornate	100%	

al superamento dell'esame EFPA
Livello EFA
(European Financial Advisor)

**European
Financial
Advisor
Program**



Obiettivi del corso

Il programma è stato predisposto in modo da assicurare ai partecipanti un'adeguata preparazione per il superamento dell'esame di Certificazione EFPA – livello EFA.

Il corso ha l'obiettivo di fornire una preparazione accurata e completa dei partecipanti; nelle 20 giornate di corso, i docenti trasferiranno conoscenze tecniche e abilità pratiche (a seconda degli argomenti affrontati nelle singole giornate) tali da mettere i partecipanti in grado di interpretare in modo puntuale le esigenze di natura finanziaria del cliente, di riconoscere e gestire le situazioni particolari, che richiedono interventi mirati, e di formulare per essi la proposta più conveniente nel pieno rispetto delle norme in vigore.

Con questa finalità, il programma presentato, strutturato sulla base dei requisiti indicati nel programma quadro dell'esame, seguirà nella realizzazione delle giornate un approccio metodologico pratico-operativo. Infatti, dal momento che l'iniziativa è rivolta ad operatori finanziari che svolgono tali attività a diretto contatto con la clientela, nella trattazione degli argomenti *si è dato rilievo alle applicazioni pratiche* rendendo, quindi, utilizzabili nella operatività quotidiana, fin da subito, le nozioni apprese. In tal modo il partecipante potrà non solo acquisire delle conoscenze, ma anche sviluppare quelle abilità pratiche necessarie per operare con successo nella consulenza alla clientela privata in materia di portafogli composti da strumenti mobiliari e da prodotti assicurativo-previdenziali.

Pertanto, ripercorrendo le modalità che verranno utilizzate per accertare le diverse competenze in sede di esame, il corso segue, per ogni Modulo previsto, obiettivi didattici rispondenti a livelli di approfondimento diversi richiesti dalle diverse aree e dalla tipologia di argomento affrontato.

I livelli di approfondimento fanno riferimento:

- allo sviluppo della capacità di **riconoscere e comprendere** la terminologia appropriata, convenzioni, criteri, regole, ecc. (**Knowledge**)
- all'acquisizione della capacità di scomporre nei suoi elementi costituenti un prodotto, un servizio o un ragionamento (**Analysis**) nonché nella capacità di fondere diversi elementi e parti per maturare una visione d'insieme (sintesi), al fine di maturare un giudizio critico (**valutazione**).
- allo sviluppo delle capacità necessarie per **tradurre in pratica** le nozioni apprese e la capacità analitica acquisita (**Application**)

Numero dei partecipanti

La metodologia fortemente interattiva utilizzata, soprattutto per quelle docenze che richiedono applicazioni pratiche, richiede necessariamente la costituzione di classi compatte, intorno ai **15 partecipanti**.

Durata del corso

La durata del corso è di **20 giornate di 8 ore ciascuna***, pari a 160 ore

**L'attento monitoraggio dell'apprendimento, condotto durante il corso, prevede l'erogazione di numerosi test di verifica. Pertanto, si è prevista una durata della giornata aula di otto ore per non togliere spazio all'attività didattica.*

Modalità di valutazione dell'apprendimento

Per preparare adeguatamente i partecipanti al corso all'esame EFPA sono previste sistematiche esercitazioni che simulano la prova d'esame; infatti, solo l'allenamento alla tipologia ed alle modalità delle domande consente di gestire il tempo della prova senza inutili indugi. La formula adottata è quella di verifiche di apprendimento in ogni giornata di didattica e di test d'esame a partire dalla terza giornata a giornate alternate e sempre nelle ultime cinque.

Verifiche intermedie

Al termine di ogni singolo modulo o all'inizio del successivo, è prevista l'erogazione di una prova di verifica. Viene presentato ai partecipanti un questionario composto da un adeguato numero di domande a risposta multipla al quale i partecipanti dovranno rispondere.

Test finale

Al termine di ciascun gruppo di giornate, è prevista una prova di verifica che ripercorre le logiche dell'esame: verrà somministrato un questionario a risposta multipla a cui i partecipanti dovranno rispondere, che ripropone, simulando, contenuti e moduli della prova d'esame.

Coordinamento e monitoraggio dell'attività didattica

Per garantire uniformità didattica e un monitoraggio costante delle attività d'aula, durante tutta la durata del Corso, sono stati individuati:

- **Direttore Scientifico:**

Prof. Paolo Manasse*

**Professore Ordinario di Economia*

presso l'Università degli Studi di Bologna

- **Direttore di Advantage Skills:**

Rosa Confuorti*

**Advantage Skills*

Largo Augusto 8, Milano

rosaconfuorti@advantageskills.net



**A D V A N T A G E
S K I L L S**

Advantage Skills
Largo Augusto 8
20122 Milano
Numero Verde 800.926.145
www.advantageskills.net