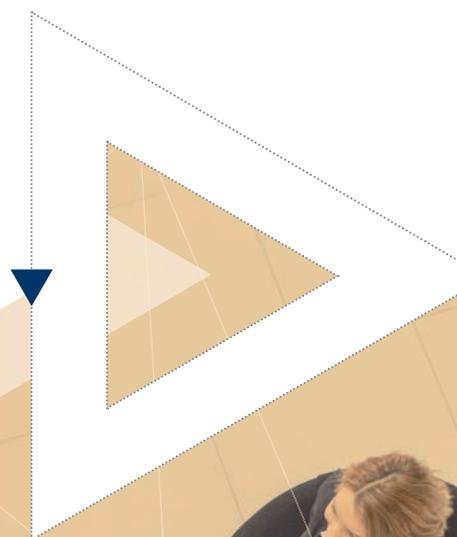


# La formazione per la Consulenza Patrimoniale

Costruire, tutelare e trasmettere  
il patrimonio nell'era della MiFID2



## Perché la consulenza patrimoniale

- Progressivo invecchiamento della popolazione
- Concentrazione dei patrimoni nella fascia over 65 della clientela
- Oltre 3.600.000 imprese condotte da un singolo imprenditore in età avanzata
- Aziende familiari che scompaiono in assenza di pianificazione del passaggio generazionale
- L'evoluzione delle famiglie: tradizionali, allargate, unioni civili, coppie di fatto
- Bassa propensione a pianificare la successione familiare
- Quadro normativo in evoluzione: certificato successorio europeo, riforma del catasto, possibili variazioni sulle imposte successorie, semplificazioni fiscali ex L. 23/2014, legge del "Dopo di noi", legge sulle unioni civili e contratti di convivenza
- Mercato caratterizzato da tassi zero ed elevata volatilità
- Nuovi requisiti professionali per l'esercizio della consulenza finanziaria (Orientamenti ESMA 2015/1886 IT, Libro III, Titolo IX e Libro XI, Titolo I del Regolamento Intermediari Consob)





---

Sono solo alcune delle motivazioni che fanno della consulenza patrimoniale la frontiera ad oggi più avanzata della consulenza nell'industria dei servizi finanziari.

Una consulenza ad **ampio raggio** e **personalizzata**, in grado di orientare le scelte dei clienti e di soddisfare le loro aspettative lungo **l'intero ciclo di vita del patrimonio**.

La consulenza patrimoniale è un servizio di lungo periodo estremamente complesso: occorre instaurare un rapporto professionale e fiduciario con il cliente, condurre un'analisi esaustiva del suo patrimonio e dei bisogni correlati all'interno del sistema di relazioni familiare e imprenditoriale, proporre il mix di soluzioni finanziarie, assicurative, previdenziali, fiscali, di asset protection e di transmission line management più adeguato, muovendosi su un terreno in costante mutamento in termini di regolamentazione, servizi e prodotti, condizioni socio-demografiche, mercati e lavoro.

La consulenza per la gestione, tutela e trasmissione dei patrimoni è un'attività imprescindibile per le banche e le reti che vogliono mantenere profittabilità e competitività.

È inoltre un asset fondamentale per i consulenti interessati a rendere distintiva la propria prestazione professionale.

Richiede il possesso di **competenze tecnico-normative avanzate** e di **capacità imprenditive e relazionali** che devono essere acquisite attraverso una formazione strutturata e continua.

## Dicono di noi

Concludere le prime edizioni del percorso formativo, ne parlano i diplomati.

---

“

“Un corso che ti apre la mente”

“Un percorso formativo che fa conoscere nuove prospettive di sviluppo dell'attività bancaria, in ottica di servizio alla clientela e non di semplice vendita di prodotti”

“Uno dei punti di forza del percorso: abbinamento di teoria e pratica”

“Illuminante... guarda avanti”

“Docenti, organizzazione, modalità di svolgimento del corso di altissimo livello. Importante è stato anche affrontare il tema del passaggio generazionale”

“Corso molto innovativo e precursore delle esigenze del sistema finanziario e della nostra professione”

“Un nuovo e più completo approccio alla consulenza e alla relazione con i clienti”

---

“Un percorso efficace per assistere i clienti nelle azioni di pianificazione e protezione dei loro patrimoni”

“Sicuramente le informazioni e le competenze acquisite durante il percorso miglioreranno la qualità del nostro lavoro. Già abbiamo iniziato a mettere a terra ciò che abbiamo imparato”

“Alla fine del percorso l’ottica con la quale si analizzano i bisogni dei clienti e si individuano strumenti finanziari e assicurativi da consigliare cambia significativamente”

“Ho avuto la possibilità di approfondire tematiche che mi consentiranno di capire meglio le esigenze dei clienti e gli strumenti a disposizione del consulente”

“Un momento utile per crescere mettendo in discussione il proprio atteggiamento e ampliando le proprie conoscenze”

”

## La proposta formativa

---

ABIFORMAZIONE propone un'offerta formativa flessibile che prepara efficacemente alla consulenza patrimoniale, consentendo ai partecipanti di:

- individuare i bisogni dei clienti (costruzione, sviluppo, tutela e trasmissione del patrimonio)
- effettuare un check-up accurato dello stato patrimoniale e del contesto familiare-aziendale del cliente
- proporre il mix di servizi e prodotti più adeguati ai bisogni del cliente nelle diverse fasi del suo ciclo di vita, anche interagendo con gli esperti tematici interni ed esterni alla propria azienda
- essere compliant alle diverse discipline vigenti in tema di gestione, tutela e trasmissione del patrimonio, familiare e aziendale
- evolvere la propria capacità nell'individuare proattivamente problemi e soluzioni, orientandosi verso la costruzione di una partnership fiduciaria, efficace e duratura con il cliente.

**Destinatari** Private Banker, Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, Gestori Retail, Gestori Upper Affluent, Gestori Corporate, Titolari di filiale bancaria, Agenti e broker assicurativi, Consulenti autonomi

**Durata** Kick off, **7 giornate** di formazione in aula, circa **85 ore** di formazione online assistita da tutor, **4 test** di valutazione

**Sede** Milano e in house a richiesta

# Il percorso

---

## Costruzione e sviluppo del patrimonio nell'era della MiFID2

La costruzione del patrimonio  
Lo sviluppo del patrimonio



La tutela del patrimonio  
La trasmissione del patrimonio



## Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente

Approccio proattivo e  
comunicazione efficace  
nella relazione di consulenza  
con il cliente



## Diploma in Consulenza Patrimoniale



Corso

# Costruzione e sviluppo del patrimonio nell'era della MiFID2

---

1

Primo modulo

## La costruzione del patrimonio

Fornisce gli elementi di competenza necessari a comprendere gli scenari economici e di mercato, i servizi, i prodotti e i fabbisogni del cliente all'inizio del ciclo di vita del patrimonio, specificamente nella fase della sua costruzione, gettando le basi per scelte efficaci di investimento, mobiliare e immobiliare, che abbiano un'immediata valenza nel presente ma tengano anche conto di esigenze prospettiche di sviluppo.

2

Secondo modulo

## Lo sviluppo del patrimonio

Approfondisce i temi della diversificazione, ottimizzazione e pianificazione delle scelte (finanziarie, assicurative, previdenziali, fiscali, immobiliari, familiari e aziendali) finalizzate allo sviluppo armonico del patrimonio in una fase di vita ancora caratterizzata dalla piena capacità lavorativa e di percezione del reddito.

**Durata**

Circa **55 ore** di formazione a distanza

**12 ore** in presenza (2 giorni)

**2 test** di fine modulo in presenza

---

# I contenuti

---

- Il sistema finanziario
- I mercati finanziari e la loro influenza sul valore degli investimenti
- Gli intermediari finanziari
- Servizi e prodotti finanziari ed esigenze degli investitori
- Conti correnti, depositi, dossier titoli, libretti di risparmio
- Titoli di debito: i titoli di Stato, le obbligazioni societarie
- Titoli di capitale
- Fondi comuni di investimento
- Prodotti assicurativi a contenuto finanziario
- Derivati
- Influenza su mercati e prodotti di eventi e dati economici
- Coperture assicurative ramo vita
- I prodotti multiramo
- La MiFID, il TUF e i regolamenti intermediari
- Il credito e la costruzione del patrimonio immobiliare
- Mutui e aperture di credito
- Cos'è il mutuo ipotecario
- Il ciclo di vita del mutuo ipotecario
- Le garanzie del mutuo ipotecario
- I fondi immobiliari
- Retail lending e clientela famiglie
- Il credito ai consumatori
- Pianificazione finanziaria e determinazione del fabbisogno finanziario
- Il concetto di rischio/rendimento negli investimenti e la propensione al rischio
- La valutazione del rendimento obbligazionario
- La valutazione del rendimento azionario
- La valutazione del rischio obbligazionario
- La valutazione del rischio azionario
- La valutazione del rischio di portafoglio
- Limiti dell'analisi previsionale e finanza comportamentale
- I servizi finanziari
- Le tecniche di asset allocation
- La gestione del portafoglio
- CAPM
- Strategie di composizione dinamica di portafoglio
- Le polizze vita per lo sviluppo del patrimonio
- La costruzione del portafoglio
- La fiscalità delle attività finanziarie
- MiFID: servizi di investimento
- MiFID: gli adempimenti verso i clienti (informativa, profilatura, adeguatezza...)
- MiFID: prodotti illiquidi complessi
- MiFID2 e Guidelines ESMA: cosa cambia
- Abusi di mercato e antiriciclaggio
- Trasparenza degli strumenti e dei servizi finanziari
- Disclosure degli oneri a carico del cliente
- Analisi del cliente

Corso

# Tutela e trasmissione del patrimonio

---

1

Primo modulo

## La tutela del patrimonio

Esamina la disciplina, i servizi e i prodotti per la protezione di un patrimonio complesso e già formato, spaziando da strumenti come il trust, i fondi patrimoniali, le polizze assicurative, a strumenti come il mandato fiduciario e l'atto di destinazione. Dedicata, inoltre, un focus particolare al tema della pianificazione previdenziale.

2

Secondo modulo

## La trasmissione del patrimonio

Approfondisce le regole di devoluzione presenti nell'ordinamento nazionale, i prodotti e i servizi necessari a gestire i momenti di discontinuità dal punto di vista familiare e aziendale; sottolinea, inoltre, la fondamentale importanza della pianificazione e le conseguenze (economiche, legali, fiscali, nei rapporti familiari e nella continuità della gestione aziendale) di scelte errate o eventuali non scelte in tema di successione ereditaria e passaggio generazionale.

**Durata**

Circa **30 ore** di formazione a distanza

**12 ore** in presenza (2 giorni)

**2 test** di fine modulo in presenza

---

# I contenuti

---

- Necessità e opportunità del risparmio previdenziale
- La previdenza e le forme pensionistiche complementari
- Il fondo patrimoniale
- La fiscalità del fondo patrimoniale
- L'atto di destinazione
- Il mandato fiduciario
- Le polizze assicurative come strumento di asset protection
- La fiscalità delle polizze vita
- Il trust
- La fiscalità del trust
- Il contratto di affidamento fiduciario
- Le forme tecniche del credito per la liquidità
- L'evoluzione della famiglia: tradizionale, unioni civili, convivenza di fatto
- I prestiti ipotecari vitalizi (PIV)
- La regolamentazione delle quote ereditarie
- Tipologie di testamento
- La fiscalità delle successioni
- La divisione ereditaria
- La donazione
- La collazione
- Accettazione e rinuncia, divieto di patti successori, il legato, indegnità a succedere
- Sostituzione, rappresentazione e accrescimento
- La comunione dei beni
- Vincoli di destinazione: aspetti successori
- Il patrimonio immobiliare
- Azienda e società di persone
- Società di capitali: s.p.a. e s.a.p.a.
- Società di capitali: s.r.l.
- Patto di famiglia
- La fiscalità del patto di famiglia
- Le polizze assicurative nella successione
- La riqualificazione delle polizze vita: profili fiscali
- Il trust nella successione
- Il contratto di affidamento fiduciario in chiave successoria
- Holding di famiglia
- Operazioni straordinarie e liquidity events
- La crisi d'impresa
- La revocatoria fallimentare e ordinaria

Corso

## Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente

---

“Messa a terra” delle nozioni acquisite. Arricchisce e completa il novero di competenze tecniche e normative fornito dai corsi precedenti trasferendo le conoscenze, le abilità, le metodologie e gli strumenti necessari a evolvere:

- l'identità di ruolo, la consapevolezza, i comportamenti e le capacità di un consulente
- l'imprenditorialità e la proattività nella ricerca dei clienti e delle soluzioni più adeguate
- la capacità di stabilire rapporti duraturi con il cliente basati sulla fiducia, la deontologia, l'etica, la correttezza ma anche la compliance alle normative, la capacità commerciale e negoziale, l'assertività e l'efficacia professionale
- comportamenti corretti nelle fasi di analisi dei bisogni, di consulenza nelle scelte e di realizzazione e cura, nel tempo, delle soluzioni individuate
- rapporti professionali efficaci con l'intero team di esperti necessari alla soddisfazione del cliente.

**Durata**      **20 ore** in presenza (3 giorni)

---

# I contenuti

---

- L'evoluzione della consulenza patrimoniale: un modello di servizio globale per l'imprenditore, la famiglia e l'impresa
- Il perimetro dei servizi
- La "mappatura" del patrimonio
- L'identificazione delle esigenze primarie: costruzione, sviluppo, tutela e trasferimento del patrimonio (GPT)
- La definizione degli obiettivi della gestione/protezione/trasferimento del patrimonio
- La morfologia e le caratteristiche vincenti del ruolo di operatore e consulente nell'area dei servizi finanziari
- Metodologie e tecniche di consulenza e relazione con il cliente
- La relazione funzionale con il cliente: dalla vendita alla consulenza
- La consulenza al cliente: professionalità e cura del rapporto
- Proattività, imprenditività e responsabilità
- La fidelizzazione del cliente: fiducia, trasparenza, servizio personalizzato e deontologia dell'attività di consulenza
- La comunicazione negoziale e la gestione del confronto
- L'analisi dei bisogni: ascolto attivo e domande potenti, esposizione delle argomentazioni
- Le metodologie e gli strumenti di intervista per l'analisi delle caratteristiche, delle esigenze patrimoniali e degli obiettivi dei clienti: dall'intervista al check up e dal check up al dossier
- L'analisi dei feedback e la gestione delle obiezioni
- I criteri per valutare e comparare le soluzioni finanziarie e patrimoniali più adeguate al cliente e agli scenari di mercato, attuali e prospettici
- La finalizzazione delle attività di consulenza

# Certificazioni e attestazioni professionali

---

## Regolamento Intermediari Consob

Il percorso “La formazione per la Consulenza Patrimoniale” assolve sia l’obbligo di aggiornamento di conoscenze e competenze sia l’obbligo di formazione specifica per le aziende interessate a far evolvere ruoli e modello di servizio, integrando la consulenza puramente finanziaria all’interno della più evoluta consulenza patrimoniale (Libro III, Titolo IX e Libro XI, Titolo I, Regolamento Intermediari Consob).

## Regolamento IVASS 40/2018

Alcuni temi inclusi nella formazione sono eleggibili ai fini dell’aggiornamento IVASS (Regolamento IVASS 40/2018).

## Diploma in Consulenza Patrimoniale

È previsto il rilascio del **Diploma in Consulenza Patrimoniale di ABIFORMAZIONE** a coloro che superano tutti i test di valutazione delle competenze acquisite previsti all’interno del percorso.

---

## Accreditamento



Il percorso è accreditato da EFPA, in modalità “A”, ai fini del **mantenimento della certificazione EFA**.

I singoli moduli sono così accreditati:

- “La costruzione del patrimonio” per **15 ore**
- “Lo sviluppo del patrimonio” per **20 ore**
- “La tutela del patrimonio” per **20 ore**
- “La trasmissione del patrimonio” per **20 ore**
- “Il processo di consulenza: proattività e relazione con il cliente” per **20 ore**.

## Come

---

Il percorso blended learning privilegia una metodologia induttiva.

Tanti piccoli “**cortometraggi**” mettono in scena **situazioni reali** legate alle diverse fasi del ciclo di vita del patrimonio: creazione e sviluppo, tutela e trasmissione.

Scenari diversi e paralleli, attraverso un formato “sliding doors”, evidenziano le conseguenze di “scelte” e “non scelte” nella pianificazione patrimoniale e valorizzano il ruolo chiave che è chiamato a svolgere il consulente.

A seguire, **video-lezioni**, **wbt** e **ipertesti** illustrano le caratteristiche tecniche degli strumenti che compongono il mix di soluzioni giuridiche, finanziarie, assicurative e fiscali più idoneo a rispondere alle diverse esigenze dei clienti rappresentate nei cortometraggi.

Gli allievi possono orientare la propria formazione attraverso **assessment** di inizio modulo e misurare in itinere il loro apprendimento con **questionari di autovalutazione**, che restituiscono feedback puntuali, individuando le conoscenze acquisite e quelle da rinforzare.

Le **sessioni d’aula** consentono l’approfondimento e il confronto con esperti di materia fiscale, legale, finanziaria e previdenziale e con autorevoli testimoni dell’industria.

Una piattaforma e-learning particolarmente curata dal punto di vista della user experience supporta l’erogazione dei contenuti per l’autoistruzione, assicurandone il tracciamento. L’apprendimento è sostenuto e agevolato da **tutor** di processo e di contenuto.



## L'offerta

---

Il percorso è proposto sia in modalità interaziendale a Milano, sia in house presso le sedi delle aziende clienti. È possibile inoltre richiedere la fruizione interamente online.

I nostri specialisti collaborano con il cliente per creare percorsi in linea con gli obiettivi, le strategie e le specificità organizzative e di business di ciascuna azienda. A titolo esemplificativo: la piattaforma e-learning può essere personalizzata nel look&feel e nella grafica, per creare ambienti di erogazione della formazione connotati dall'immagine aziendale dei clienti; i contenuti per la formazione a distanza possono essere anch'essi personalizzati e integrati da contenuti aggiuntivi su prodotti, servizi e procedure dell'azienda cliente, realizzati dai progettisti didattici di ABIFormazione.

**[consulenzapatrimoniale.abiformazione.it](http://consulenzapatrimoniale.abiformazione.it)**

## La formazione per la Consulenza Patrimoniale è un progetto ideato e realizzato da:

---



**Aida Maisano**  
*Responsabile*  
ABIFORMAZIONE



**Anna Ferraiolo**  
*Ufficio Produzione*  
*e-learning e knowledge*  
*management*  
ABIFORMAZIONE



**Fabrizio M. Pedroni**  
*Senior Consultant*  
ABISERVIZI

## La Faculty



**Leo De Rosa**  
*Fondatore*  
*Studio legale e tributario*  
*Russo De Rosa Associati*

**Responsabile scientifico  
del progetto La formazione  
per la Consulenza Patrimoniale**



**Andrea Bolletta**

*Socio Fondatore*  
Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Paola Bongini**

*Professore Straordinario*  
*Economia degli*  
*Intermediari Finanziari*  
Università di Milano -  
Bicocca



**Angela Maria Bracci**

*Ufficio Mercato dei Capitali*  
ABI - Associazione Bancaria  
Italiana



**Fabio Civile**

*Avvocato, Socio*  
Studio Legale Civile  
Associati



**Vincenzo D'Apice**

*Ufficio Studi*  
ABI - Associazione  
Bancaria Italiana



**Angelo Deiana**

*Presidente*  
CONFASSOCIAZIONI -  
Confederazione Associazioni  
Professionali ANPIB -  
Associazione Nazionale Private  
& Investment Bankers



**Gianmarco Di Stasio**

*Avvocato, Socio*  
Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Gianfranco Forte**

*Ricercatore in Economia*  
*degli Intermediari*  
*Finanziari*  
Università di Milano -  
Bicocca



**Leonardo Franci**

*Dottore Commercialista*  
*Revisore Legale*  
Studio Leonardo Franci



**Gianni Fuolega**

*AD*  
Kleros srl - Heritage  
Solutions



**Lucia Gibilaro**

*Professore Associato  
in Economia degli  
Intermediari Finanziari*  
Università degli Studi  
di Bergamo



**Andrea Lo Presti**

*Dottore Commercialista,  
Socio*  
Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Raimondo Lucariello**

*Ufficio Credito e Sviluppo*  
ABI – Associazione  
Bancaria Italiana



**Federico Mobrìci**

*Senior Consultant*  
Area Finanza  
e Assicurazioni



**Marzio Molinari**

*Avvocato*  
Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Angelo Peppetti**

*Ufficio Credito e Sviluppo*  
ABI - Associazione  
Bancaria Italiana



**Monica Rossolini**

*Ricamatore in Economia  
degli Intermediari  
Finanziari*  
Università di Milano –  
Bicocca



**Alberto Russo**

*Fondatore*  
Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Massimo Scolari**

*Presidente*

ASCOSIM - Associazione  
delle Società di  
Consulenza Finanziaria



**Alessandra Spano**

*Avvocato*

Studio legale e tributario  
Russo De Rosa Associati



**Fabrizio Vedana**

*Vice Direttore Generale*

Unione Fiduciaria S.p.A.



**GGallery** è partner tecnologico  
di ABIFormazione nella  
realizzazione del progetto  
La formazione per la  
Consulenza Patrimoniale

La storia di ABIFormazione negli ultimi 20 anni si intreccia indissolubilmente con lo sviluppo delle competenze di migliaia di persone nelle banche, negli intermediari finanziari e assicurativi, nelle aziende e negli enti pubblici.

Grazie all'esperienza e a una capillare rete di oltre cinquecento tra i migliori esponenti nazionali e internazionali del mondo delle Università, della consulenza, della ricerca e delle professioni, ABIFormazione studia e realizza soluzioni formative efficaci e innovative per rispondere ai bisogni delle mille anime del mondo del credito e della finanza.

ABIFormazione, però, è anche molto di più. È un occhio attento al mercato, è un laboratorio creativo, è una fucina dove si sperimentano continuamente temi, metodi, tecnologie e formati didattici per sostenere l'evoluzione e lo sviluppo professionale di chi, come noi, opera nell'industria dei servizi finanziari e ogni giorno affronta nuove e importanti sfide.

## I contatti

---

*Per informazioni:*

**Anna Ferraiolo**

[a.ferraiolo@abiformazione.it](mailto:a.ferraiolo@abiformazione.it)

06.6767460

*Per iscrizioni ai corsi interaziendali:*

**Segreteria organizzativa ABIFORMAZIONE**

[abiformazione@upandup.biz](mailto:abiformazione@upandup.biz)

06.862288309

*Per offerte custom:*

**Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita**

[gestioneclienti@abiservizi.it](mailto:gestioneclienti@abiservizi.it)

06.6767640



**Divisione di ABIServizi S.p.A.**

[www.abiformazione.it](http://www.abiformazione.it)

Il sistema di Gestione Qualità  
di ABIServizi è conforme  
alla norma UNI EN ISO 9001:2015  
per i Settori IAF 37, 35, 08.