

Diventare Consulente Finanziario

Offerta formativa per aspiranti
consulenti finanziari



Il contesto

Il modello distributivo delle banche è in costante evoluzione: accanto ai servizi tradizionali di filiale e ai nuovi canali digitali, è necessario porre attenzione alle esigenze dei clienti in termini di personalizzazione degli orari e dei luoghi di incontro e di adeguatezza ed efficacia delle soluzioni proposte.

Nell'area dei servizi di investimento, la figura professionale che meglio risponde a tali esigenze di prossimità e personalizzazione è il consulente finanziario.

Il superamento dell'esame OCF (Organismo di Vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei Consulenti Finanziari) è una delle modalità indicate da Consob per l'acquisizione della qualifica di consulente finanziario ai sensi del Regolamento Intermediari.

La proposta formativa

ABIFormazione mette a disposizione degli aspiranti consulenti finanziari e degli intermediari finanziari che vogliono creare o potenziare la propria rete di consulenti un percorso formativo che prepara a sostenere la prova di valutazione dell'OCF. Il percorso approfondisce il contesto, la struttura e le caratteristiche dei quesiti della prova d'esame, consentendo così ai candidati di affrontarli con successo.

Progettato secondo un modello di blended learning, prevede:

- 5 videolezioni, che illustrano e introducono i principali argomenti delle 5 materie su cui verte la prova d'esame
- 56 ore d'aula* tenute da esperti, accademici e consulenti, dedicate all'approfondimento e allo scambio attivo con i partecipanti.

Il percorso formativo di ABIFormazione integra e completa la necessaria attività di autoistruzione, accessibile direttamente dal sito OCF dopo essersi registrati ed aver presentato la domanda d'esame. L'autoistruzione è composta da circa 80 ore di e-learning, progettate e realizzate da ABIFormazione e AssoretiFormazione, e da un simulatore della prova d'esame.

Le **percentuali di promozione** ottenute dai partecipanti alle precedenti sessioni, molto superiori alle medie nazionali, dimostrano l'**efficacia del percorso** nel preparare al superamento della prova d'esame.

* fisica o virtuale



“Diventare Consulente Finanziario” consente ai partecipanti di:

- affrontare le domande teoriche della prova d'esame forti di un'effettiva comprensione degli argomenti, maturata attraverso il confronto con gli esperti e con la community di pratica
- risolvere i mini-casi alla base delle domande più complesse
- rafforzare la preparazione sugli argomenti di studio più ostici e statisticamente oggetto del maggior numero di errori nella prova, tramite esercitazioni pratiche su domande reali e analisi di casi.

Destinatari Aspiranti consulenti finanziari che abbiano presentato domanda d'esame all'OCF

Durata **5 videolezioni** accessibili da desktop e mobile devices
56 ore

Sede Le 56 ore d'aula potranno essere erogate nella sede ABIServizi di Milano o interamente online. È possibile realizzare versioni customizzate in house per aziende che dovessero farne richiesta.

Il percorso

Il percorso ha una struttura modulare ed è progettato secondo l'articolazione dei temi toccati dai quesiti della prova d'esame.

Tema 1

Diritto del mercato finanziario, degli intermediari e disciplina dell'attività del consulente finanziario

1 videolezione introduttiva + 16 ore d'aula

I contenuti

- Abusi di mercato
- Appello al pubblico risparmio
- Attività dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede
- Disciplina dell'Albo unico dei consulenti finanziari
- Emittenti e società con azioni quotate
- Gestione collettiva del risparmio
- La normativa antiriciclaggio
- Mercati degli strumenti finanziari
- Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei Consulenti Finanziari
- Promozione e collocamento a distanza e offerta fuori sede
- Provvedimenti sanzionatori e cautelari nei confronti dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede
- Requisiti e deontologia dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e servizi di investimento
- Servizi e attività di investimento
- Trasparenza delle condizioni contrattuali e dei rapporti con i clienti
- Vigilanza su mercati e intermediari

Data 7-8 ottobre
 5-6 novembre



Tema 2

Nozioni di matematica finanziaria e di economia del mercato finanziario; pianificazione finanziaria; finanza comportamentale

1 videolezione introduttiva + 16 ore d'aula

I contenuti

- Nozioni di matematica finanziaria
- Analisi di scenario
- Strumenti e operatività di banche e altri intermediari finanziari
- Strumenti del mercato monetario
- Titoli azionari
- Titoli di credito
- Titoli obbligazionari
- Titoli strutturati
- Valutazione delle obbligazioni
- Fondi comuni di investimento
- Strumenti derivati
- Futures
- Opzioni
- Swap
- Costruzione del portafoglio

Data	14-15 ottobre
	29-30 ottobre

Tema 3

Nozioni di diritto privato e di diritto commerciale

1 videolezione introduttiva + 8 ore d'aula

I contenuti

- Beni e diritti reali: nozione e disciplina
- Conclusione, interpretazione e adempimento del contratto
- Contratti tipici
- Le obbligazioni: nozione e disciplina
- Matrimonio, rapporti patrimoniali tra coniugi e impresa familiare
- Risoluzione e invalidità del contratto
- L'impresa: nozione e disciplina
- Scritture contabili e bilancio
- Società di capitali: disciplina e organizzazione
- Società di persone: disciplina e organizzazione
- Titoli di credito
- Vicende modificative della società e operazioni straordinarie

Data 19-21 ottobre



Tema 4

Nozioni di diritto tributario riguardante il mercato finanziario

1 videolezione introduttiva + 8 ore d'aula

I contenuti

- Aspetti del sistema tributario
- La tassazione degli strumenti del risparmio gestito
- La tassazione degli strumenti di investimento diretto
- La tassazione indiretta dei redditi finanziari

Data 26-27 ottobre

Tema 5

Nozioni di diritto previdenziale e assicurativo

1 videolezione introduttiva + 8 ore d'aula

I contenuti

- Aspetti civilistici del contratto
- Aspetti tecnici, attuariali e finanziari
- Aspetti tributari
- Gli intermediari assicurativi
- I compiti dell'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni
- I principi assicurativi
- Il TFR
- La previdenza complementare
- La previdenza pubblica
- Le imprese di assicurazione
- Tipologie di rami e polizze

Data 23 ottobre e 4 novembre

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

06.6767460

Fabrizio M. Pedroni

f.pedroni@consulenti.abiservizi.it

06.6767773

Per iscrizioni ai corsi interaziendali:

Segreteria organizzativa ABIFORMAZIONE

abiformazione@upandup.biz

06.862288309

Per offerte custom:

Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita

gestioneclienti@abiservizi.it

06.6767640



Divisione di ABIServizi S.p.A.

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.