

Le assicurazioni private

Periodo del corso

Durata	Ore
Erogazione	In aula
Edizione	Edizione
Livello	Base
Termine iscrizioni	08/01/2021

Data ultimo aggiornamento: 08/10/2021

Il percorso formativo Diploma di consulente finanziario IAF è indirizzato a tutti i consulenti bancari, assicurativi e intermediari finanziari che esercitano la loro attività nella consulenza alla clientela privata in Svizzera.

La formazione è ideale per potenziali candidati che intendono riqualificarsi professionalmente nella consulenza finanziaria grazie ad un percorso formativo completo e dettagliato e ad una serie di esempi pratici che saranno effettuati in classe. Attraverso una panoramica dettagliata di numerosi concetti in ambito finanziario, assicurativo, previdenziale, giuridico e fiscale i partecipanti avranno la possibilità di acquisire importanti nozioni e conoscenze per soddisfare le necessità, sempre più esigenti e puntuali, della propria clientela.

Il percorso formativo ha inoltre quale obiettivo di preparare i partecipanti che lo desiderassero a sostenere l'esame di certificazione per l'ottenimento del "Diploma di consulente finanziario IAF diplomato", riconosciuto dall'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA).

Obiettivi del corso

Al termine della formazione il partecipante:

- è in grado di conoscere il sistema bancario (attori, mercato e contesto) e finanziario, l'organizzazione e il funzionamento di una banca
e i principali prodotti e servizi offerti
- è in grado di applicare le principali nozioni riguardanti i prodotti e servizi finanziari e previdenziali in casi pratici/reali
- è in grado di trasporre le nozioni apprese nel proprio contesto professionale

Il corso si rivolge a

Fiduciario finanziario

Consulenza clientela Wealth Management

Gestore patrimoniale

Consulenza clientela retail banking

Agente/Consulente assicurativo

Broker assicurativo/Intermediario

Tematiche trattate

Finance & Corporate Finance

Costi

CHF 0

Periodo

Lezione 1

Dal 29/01/2021 al 29/10/2021

Programma

Il percorso formativo, suddiviso in 6 aree tematiche, è composto da 12 corsi di base e una parte di preparazione all'esame, per 240 ore accademiche complessive, durante un periodo di 8 mesi.

Ogni partecipante riceve, all'inizio del percorso formativo, una documentazione completa quale testo di riferimento per l'intera durata della formazione. Tale materiale didattico, arricchito dai contributi dei docenti, serve quale lettura preliminare in vista delle lezioni e quale testo per la preparazione dell'esame previsto al termine del percorso didattico.

Un puntuale e costante aggiornamento dei contenuti e dei singoli interventi è garantito in funzione delle evoluzioni in atto e delle novità che potrebbero subentrare prima o durante il corso.

I contenuti, delle 4 aree tematiche, sono i seguenti:

A) INTRODUZIONE ALLA CONSULENZA FINANZIARIA (28 ore)

M1. Introduzione alla consulenza e alla pianificazione finanziaria (8 ore)

1. Introduzione alla consulenza finanziaria e la gestione patrimoniale
2. La pianificazione finanziaria
3. Il processo di pianificazione finanziaria
4. Gli strumenti e i metodi della pianificazione finanziaria
5. I principi per il calcolo e la valutazione nell'ambito della pianificazione finanziaria
6. Introduzione ai diversi ambiti della pianificazione finanziaria
7. Esercitazioni su casi pratici

M2. Le basi dell'ordinamento tributario svizzero (8 ore)

1. Introduzione al sistema fiscale svizzero
2. Le singole imposte (dirette, indirette della Confederazione, Cantoni e Comuni)
3. Gli elementi che compongono la dichiarazione fiscale per persone fisiche
4. Il concetto di domicilio fiscale
5. Gli elementi essenziali dell'imposta sul reddito e della sostanza
6. Le procedure di tassazione e di calcolo
7. Risvolti penali
8. Esercitazioni pratiche sulle procedure di tassazione

M3a. Diritto I: "Il diritto matrimoniale e successorio" (8 ore)

1. I principi generali di diritto della famiglia
2. I principi generali sul diritto matrimoniale
 - 2.1. Lo stato patrimoniale
 - 2.2. I regimi matrimoniali e loro scioglimento
3. I principi di diritto successorio
 - 3.1. La successione legale
 - 3.2. Il testamento e il contratto successorio
 - 3.3. La legittima e la quota disponibile
 - 3.4. La rinuncia eredità, l'inventario e il diseredamento
 - 3.5. Il reclamo di eredità
4. I documenti di legittimazione degli eredi e loro diritto di informazione

5. Esercitazioni su casi pratici

M3b. Diritto II: "La LRD e il contratto di mandato" (4 ore)

1. L'ordinamento svizzero in materia di lotta al riciclaggio di denaro e al finanziamento al terrorismo
 - 1.1. Gli articoli del Codice Penale Svizzero
 - 1.2. Il riciclaggio di denaro, la carente diligenza in operazioni finanziarie, il diritto di comunicazione
 - 1.3. La Legge federale relativa alla lotta contro il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo nel settore finanziario (LRD)
2. Il contratto: definizioni, origine, cause di annullamento e nullità
 - 2.1. L'indebito arricchimento
 - 2.2. Gli atti illeciti
3. Nozioni di base sul contratto di mandato (CO Art. 394-418)
4. Nozioni di base sulla gestione d'affari senza mandato (CO Art. 419-424)

B) IMMOBILE (32 ore)

M4. La proprietà immobiliare: finanziamento e valutazione (32 ore)

1. Introduzione al mercato immobiliare e ipotecario in Svizzera
2. La proprietà fondiaria
 - 2.1. Le tipologie di proprietà e di fondo
 - 2.2. I costi relativi l'acquisto e la vendita di un immobile
 - 2.3. I rischi relativi all'investimento immobiliare
 - 2.4. Il registro fondiario
 - 2.5. L'organizzazione e riferimenti di legge
 - 2.6. Le servitù e gli oneri fondiari
 - 2.7. I diritti di pegno immobiliare contrattuali e legali
3. Il credito di costruzione
4. Le valutazioni immobiliari
 - 4.1. Il valore reale
 - 4.2. Il valore di reddito
5. Il finanziamento dell'immobile
6. Le tipologie di prodotti ipotecari offerti dalle banche
7. La promozione della proprietà abitativa con fondi previdenziali: l'ipoteca di previdenza

8. Le caratteristiche e le conseguenze fiscali relative all'ammortamento indiretto tramite fondi del secondo e terzo pilastro
9. Il trattamento fiscale relativo all'acquisto, il possesso e la vendita di un immobile
10. Case study immobiliare, l'acquisto di un'abitazione ad uso proprio

C) PATRIMONIO (52 ore)

M5. I prodotti finanziari di base (12 ore)

1. Introduzione ai prodotti finanziari
2. Le diverse tipologie e le caratteristiche dei titoli di credito
3. Gli investimenti del mercato monetario
4. Le obbligazioni
 - 4.1. Le tipologie di obbligazioni
 - 4.2. Il calcolo del rendimento
 - 4.3. I concetti relativi alla valutazione delle obbligazioni (metodo del valore attuale)
 - 4.4. I rischi e le opportunità dell'investimento in obbligazioni
 - 4.5. La duration
5. Le azioni
 - 5.1. I diritti e doveri
 - 5.2. Le tecniche di valutazione delle azioni
 - 5.3. I rischi e le opportunità dell'investimento in azioni
6. Esercitazioni su casi pratici

M6. I fondi d'investimento (12 ore)

1. Introduzione ai fondi d'investimento, quadro legale, attori e processi
2. Vantaggi e svantaggi dei fondi di investimento
3. Il mercato dei fondi in Svizzera
4. I diversi tipi di fondi d'investimento
5. Fondi a gestione attiva e passiva
6. Altre tipologie di fondi d'investimento: gli hedge fund e gli ETF
7. I criteri di confronto, valutazione e scelta
8. Interpretazione degli indicatori chiave
9. Le differenze tra un fondo d'investimento e un prodotto strutturato

10. Esercitazioni su casi pratici

M7. I prodotti derivati e strutturati (8 ore)

1. Le operazioni a termine incondizionate e condizionate
 - 1.1. Le opzioni
 - 1.2. I futures
2. Le opzioni call e le opzioni put
3. Le strategie di base con le opzioni e rappresentazioni grafiche
4. Definizione e caratteristiche dei prodotti strutturati
5. Classificazione dei prodotti strutturati secondo l'Associazione Svizzera Prodotti Strutturati
 - 5.1. I prodotti a partecipazione,
 - 5.2. I prodotti ad ottimizzazione del rendimento
 - 5.3. I prodotti a capitale protetto
6. Esempi di prospetti
7. Esercitazioni su casi pratici

M8. La consulenza agli investimenti (12 ore)

1. Introduzione alla consulenza finanziaria
 - 1.1. Gli obiettivi e le attività della consulenza
 - 1.2. Gli elementi psicologici nella scelta di un investimento
2. Servizi erogati dalla banca nell'ambito della gestione patrimoniale (obiettivi e gestione del portafoglio)
3. Il processo di consulenza e gestione del portafoglio
 - 3.1. L'analisi del profilo di rischio del cliente
 - 3.2. La differenza tra capacità e propensione al rischio di un investitore
 - 3.3. L'asset allocation
 - 3.4. Il monitoraggio del portafoglio
 - 3.5. I principi fondamentali di un investimento
 - 3.6. Il concetto di rischio e rendimento nei diversi tipi di investimento
 - 3.7. La diversificazione degli investimenti con i suoi limiti
4. L'analisi finanziaria
 - 4.1. L'analisi fondamentale
 - 4.2. L'analisi tecnica
 - 4.3. La teoria del portafoglio

5. Le differenze tra consulenza agli investimenti e gestione patrimoniale

6. La pianificazione finanziaria

7. Esercitazioni su casi pratici

M9. La fiscalità dei prodotti finanziari (8 ore)

1. Aspetti generali di imposizione del reddito proveniente da investimenti finanziari detenuti nella sostanza privata

2. Il trattamento fiscale e l'imposizione dei redditi negli investimenti finanziari

2.1. Il trattamento fiscale delle obbligazioni

2.2. Il trattamento fiscale delle azioni

2.3. Il trattamento fiscale degli strumenti finanziari derivati

2.4. Il trattamento fiscale dei prodotti strutturati

2.5. Il trattamento fiscale dei fondi d'investimento e degli ETF

2.6. Risoluzione di casi pratici

3. L'imposta preventiva: struttura e modalità di funzionamento

4. Tasse di bollo (di emissione e di negoziazione)

D) PREVIDENZA (48 ore)

M10. Le assicurazioni sociali (12 ore)

1. Introduzione alle assicurazioni sociali (indicatori, abbreviazioni, glossario)

2. Il sistema dei 3 pilastri (contributi e prestazioni)

2.1. Fondamenti e basi legali

2.2. Panoramica delle assicurazioni sociali

2.3. Panoramica delle assicurazioni private

2.4. Le principali caratteristiche e differenze tra assicurazioni sociali e private

3. I principi generali dell'AVS/AI/LADI

4. I principi generali dell'assicurazione contro gli infortuni (contributi e prestazioni)

5. I principi generali delle assicurazioni malattia (contributi e prestazioni)

6. L'LPP

6.1. Fondamenti, basi legali e organizzazione

6.2. La cerchia di persone assicurate

6.3. L'inizio e fine della protezione assicurativa

- 6.4. Il finanziamento (primato delle prestazioni e dei contributi)
- 6.5. La previdenza obbligatoria e sovraobbligatoria
- 6.6. I presupposti del diritto
- 6.7. L'entità delle prestazioni
- 6.8. Il libero passaggio
- 6.9. La promozione della proprietà abitativa
- 6.10. Soluzioni assicurative per l'ammortamento indiretto di un prestito ipotecario
- 7. Case study

M11. La consulenza previdenziale (36 ore)

- 1. Introduzione alla consulenza previdenziale
- 2. Le assicurazioni sulla vita (contributi e prestazioni)
 - 2.1. Fondamenti e basi legali
 - 2.2. Finanziamento e prestazioni
 - 2.3. Basi di calcolo
 - 2.4. Riscatto, trasformazione o rinuncia
 - 2.5. Partecipazione alle eccedenze, clausola beneficiaria
 - 2.6. Privilegi di diritto successorio e di esecuzione e fallimento
- 3. La previdenza vincolata (3. Pilastro)
 - 3.1. La differenza tra le forme assicurative 3a e 3b
- 4. La pianificazione e l'analisi previdenziale in relazione ai rischi
 - 4.1. Il reddito necessario e lacune nella copertura assicurativa (malattia, infortunio e morte)
 - 4.2. La valutazione e diritti alle prestazioni
 - 4.3. Le misure e suggerimenti
 - 4.4. Gli eventi avversi e relative ripercussioni finanziarie (persona assicurata, coniuge, concubino e discendenti)
- 5. La previdenza per la vecchiaia
 - 5.1. La determinazione delle esigenze
 - 5.2. La mentalità del cliente
 - 5.3. Le fonti di reddito fisso nella vecchiaia (pensionamento anticipato e ordinario)
 - 5.4. Le fonti di reddito alternative
- 6. La fiscalità previdenziale e dei prodotti assicurativi
 - 6.1. Il trattamento fiscale del 2. Pilastro (dipendenti e indipendenti prestazioni all'estero)
 - 6.2. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi 3a

6.2. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi 3b a premio unico, periodico, rischio e rendita

6.3. Il trattamento fiscale dei prodotti assicurativi di rendita

7. Case study

E) ASSICURAZIONE (24 ore)

M12. Le assicurazioni private (24 ore)

1. Introduzione al settore assicurativo privato

2. Introduzione alle assicurazioni private (caratteristiche, classificazione, finanziamento, procedure di calcolo del premio, valore assicurato)

3. Le diverse tipologie di assicurazioni private e aziendali

3.1. Le assicurazioni mobili domestica

3.2. Le assicurazioni oggetti di valore

3.3. Le assicurazioni stabili e costruzioni

3.4. Le assicurazioni imprese (per PMI)

3.5. Le assicurazioni tecniche

3.6. Le assicurazioni veicoli a motore e in generale in ambito trasporti

3.7. Le assicurazioni di responsabilità civile: per privati, per costruzioni, dell'impresa e professionale

3.8. Le assicurazioni di protezione giuridica (per private e aziende)

4. Il ruolo e la funzione dell'intermediario assicurativo

5. Case study

PREPARAZIONE ALL'ESAME (56 ore)

1. Ripetizione parte A: Fiscalità e diritto

2. Ripetizione parte B: Immobile

3. Ripetizione parte C: Patrimonio

4. Ripetizione parte D: Previdenza e Assicurazione

Interventi

DOCENTI:

Paolo Giuliani: Dipl. Fed. Ass. Private, Responsabile di Settore, AXA Winterthur Assicurazioni, Lugano

Esami

Il percorso formativo prepara i partecipanti all'esame per l'ottenimento del "Diploma di consulente finanziario IAF". Le sessioni d'esame (scritti e orali) avranno luogo durante il mese di novembre 2021, e sono regolate e gestite dall'IAF.- [Esami- Regolamenti vari](#). Nella quota non sono compresi: l'iscrizione agli esami, le letture specializzate con i mezzi ausiliari ufficiali dell'elenco IAF (leggi e calcolatrice)

Contatto

Stefania Orlandino

sorlandino@csvn.ch

091 9616553