

Wealth Management Advisory: Gestione patrimoniale, consulenza di investimento, pianificazione finanziaria orientate al ciclo di vita e finanza comportamentale

Offerta formativa ASG

Titolo / tematica	Gestione patrimoniale, consulenza di investimento, pianificazione finanziaria orientate al ciclo di vita e finanza comportamentale
Gruppo target	Gestori di patrimoni
Contenuti di apprendimento	Il tema Wealth Management Advisory si occupa di diversi aspetti dell'attività di Wealth Management. Comprende, in particolare, recenti studi comportamentali in materia di investimenti patrimoniali, investimenti nel corso delle diverse fasi della vita e valutazioni dell'attività di consulenza di investimento in termini di politica gestionale.
Luogo di apprendimento	Piattaforma di e-learning Fintelligence: https://fintelligence.fintelligence-net.com/
Durata di apprendimento	<ol style="list-style-type: none">1. Gestione patrimoniale e consulenza di investimento (30 min)2. Pianificazione finanziaria orientate al ciclo di vita (30 min)3. Finanza comportamentale (80 min)4. Controllo di apprendimento (80 min)
Periodo	2 mesi
Obiettivi didattici	<p><u>Gestione patrimoniale e consulenza di investimento</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Lo studio di questo modulo Le conoscerà gli aspetti fondamentali dell'attività di gestione patrimoniale,• comprenderà analogie e differenze dell'attività di consulenza di investimento e gestione patrimoniale e• comprenderà in quali circostanze i due modelli di attività sono adeguati per la clientela. <p><u>Pianificazione finanziaria orientate al ciclo di vita</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Dopo aver elaborato questo modulo conoscerà gli aspetti fondamentali della pianificazione finanziaria orientata al ciclo di vita,• saprà descrivere le fasi della pianificazione finanziaria orientata al ciclo di vita e le relative caratteristiche,• saprà spiegare l'attuazione pratica della pianificazione finanziaria orientata al ciclo di vita.

	<p><u>Finanza comportamentale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Lo scopo del presente modulo è acquisire la consapevolezza di questi comportamenti e sviluppare una comprensione per le contromisure pratiche con le quali si potrà evitare in futuro di prendere decisioni errate. Nel colloquio con il cliente, i consulenti clientela possono identificare dei fattori che influiscono sulla percezione e sul comportamento dei loro clienti ed eventualmente contrastarli in maniera adeguata
<p>Metodologia</p>	<p>Studio del modulo di e-learning interattivo con contenuti e video scopribili e controllo di apprendimento.</p>
<p>Controllo di apprendimento</p>	<p>Il test di apprendimento è costituito da 15 a 20 domande a risposta multipla. Per superare il test occorre totalizzare almeno il 70% del punteggio massimo.</p>