

Specializzazioni

# 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 del servizio e 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 nuovo Regolamento Intermediari.**

## La proposta formativa

---

ABIFormazione mette a disposizione 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. Oltre a fornire le conoscenze per l'avvio della professione di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, il percorso approfondisce il contesto, la struttura e le caratteristiche dei principali 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 temi salienti delle 5 materie su cui verte la prova d'esame
- 7 giornate d'aula tenute da esperti, accademici e consulenti delle materie oggetto della prova d'esame 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.



---

“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  
**7 giornate d’aula**

---

**Sede** Il percorso è proposto sia in modalità interaziendale a Milano sia in modalità custom, presso le sedi delle aziende clienti 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 + 2 giornate 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



---

## Tema 2

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

1 videolezione introduttiva + 2 giornate 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

---

### Tema 3

## Nozioni di diritto privato e di diritto commerciale

1 videolezione introduttiva + 1 giornata 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



---

#### Tema 4

## **Nozioni di diritto tributario riguardante il mercato finanziario**

**1 videolezione introduttiva + 1 giornata 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

---

## Tema 5

# Nozioni di diritto previdenziale e assicurativo

**1 videolezione introduttiva + 1 giornata 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



## ABIFormazione: chi siamo

---

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.

ABIFormazione è certificata UNI EN ISO 9001: 2008 settore EA37 per tutte le sue attività.

## I contatti

---

*Per informazioni:*

**Marialucia Franco**

maria.franco@abiservizi.it

06.67679302

**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.**

Via delle Botteghe Oscure, 4  
00186 Roma  
Via Olona, 2  
20123 Milano  
[www.abiformazione.it](http://www.abiformazione.it)

