

I EDIZIONE
MASTER IN PUBLIC & PRIVATE ASSET ADVISOR
(novembre 2022 – maggio 2023)

PROGRAMMA

I. Global Economics (30 ore)

- Fondamenti economici necessari all'interpretazione dei mercati finanziari.
- Nozioni di macroeconomia e politica economica di base.
- L'impatto delle variabili macroeconomiche su quelle finanziarie.
- Come leggere le informazioni macroeconomiche in funzione di una pianificazione finanziaria e di portafoglio.
- L'allocazione del risparmio degli italiani.

II. Company valuation (40 ore)

- Bilancio di esercizio: Conto Economico, Stato Patrimoniale e Rendiconto Finanziario
- La riclassificazione del Bilancio di esercizio per comprendere la situazione economica e la dinamica finanziaria
- L'analisi dei profili di redditività, solidità, liquidità e sviluppo
- La costruzione e l'analisi del flusso di cassa e delle sue determinanti
- La valutazione della performance aziendali
- Cash flow, fonti di finanziamento ed esposizione finanziaria, impieghi della liquidità

III. Fondamenti dei Mercati finanziari (30 ore)

- Le principali tipologie di strumenti finanziari (azioni, obbligazioni, derivati, certificati) e loro caratteristiche
- I mercati finanziari, funzionamento ed operatività
- Elementi di pricing e valutazione dei titoli azionari (PE, Eps...)
- Elementi di valutazione dei titoli obbligazionari (YTM, Duration...)
- Tipologie ed esecuzione degli ordini
- Elementi di analisi tecnica

IV. Servizi e Prodotti di Risparmio Gestito (40 ore)

- Definizioni e caratteristiche principali dei principali prodotti di RG (Fondi comuni aperti e chiusi, GPM, servizi di consulenza ETF)
- Caratteristiche giuridiche
- Funzionamento tecnico/amministrativo dei prodotti
- Categorie, segmentazioni e classificazioni dei prodotti.
- Segmentazione della clientela in funzione dei prodotti
- Criteri ed indicatori di volatilità, rendimento, confronto
- La gamma prodotti Azimut

V. Risk Management (30 ore)

- Nozioni di analisi del processo mediante il quale si stima ex ante e si misura ex post il rischio del portafoglio e l'insieme di strategie per governarlo.
- Elementi di matematica finanziaria & statistica
- Analisi e calcolo del rischio degli strumenti finanziari
- Gestione del rischio & strumenti di copertura

VI. Strumenti di Investimento nell'Economia Reale (30 ore)

- Private Equity, Private Debt. club deal: nozioni, caratteristiche, funzionamento
- Le opportunità offerte dagli strumenti alternativi alle aziende rispetto ai canali di finanziamento tradizionali
- Portafogli e asset allocation con fondi chiusi e aperti
- Il modello Azimut Libera Impresa

VII. Asset Allocation ed esercitazioni pratiche (40 ore)

Il modulo si compone di tre diverse parti, più una esercitazione pratica

1. La descrizione dei rispettivi lavori dei gestori dei prodotti e dei consulenti finanziari, con riferimenti concreti alle interazioni e ai flussi informativi tra le due figure ai fini di una efficace gestione del patrimonio del cliente.
2. L'approfondimento della figura del gestore e di comprensione delle tecniche e stili di gestione con cenni a:
 - Metodologie di costruzione di portafoglio gestito (fondi e gpm)
 - Selezione delle asset class e gli indici di mercato
 - Misure di rendimento e rischio dei mercati
 - Logiche di manutenzione tattica dei portafogli modello
 - Modelli Alm

3. Il ruolo del consulente finanziario nel tradurre e sviluppare le asset allocation fornite i prodotti di risparmio gestito in funzione dei mercati e delle esigenze/profilo del cliente, con la traduzione pratica delle asset allocation modello fornite dai gestori in portafogli per la clientela.

L'utilizzo di software e providers quali Morningstar, Quantalys, Sistemi Proprietari Azimut per l'ottimizzazione dei portafogli.

La parte pratica prevede una competition a squadre che dovranno costruire e monitorare dei portafogli di prodotti gestiti, impostati secondo le caratteristiche di clienti tipo su un arco temporale di quattro mesi.

VIII. Cenni di Diritto dei Mercati Finanziari e Tutela Del Risparmio. La a MIFID (30 ore)

- Le strutture giuridiche degli intermediari finanziari
- Vigilanza, norme antiriciclaggio, servizi e attività di investimento, regole per la prestazione del servizio di consulenza e offerta fuori sede, l'Ocf, appello al pubblico risparmio, abuso di informazioni privilegiate e aggrigotaggio
- La Mifid

IX. Wealth Planning (40 ore)

- La previdenza: nozioni generali, i prodotti
- Le polizze a contenuto finanziario
- Gli strumenti per la tutela del patrimonio personale e familiare
- Strutture per il controllo delle imprese familiari
- I passaggi generazionali

X. Marketing & Sales strumenti Finanziari (30 ore)

Come presentare un prodotto finanziario: valorizzazione dei punti di forza.

- La gestione di una rete di vendita di prodotti finanziari.
- Approcci e tecniche di marketing dei prodotti finanziari.
- La remunerazione della rete e la gestione della raccolta.
- Introduzione al marketing e comportamenti di acquisto
- Le 4P del marketing
- Il marketing dei servizi e il settore assicurativo
- La sequenza strategica: segmentazione, targeting e positioning
- Lo sviluppo di nuovi prodotti e il ciclo di vita del prodotto
- Marketing Relazionale
- Il cliente nel settore bancario ed assicurativo
- Il marketing digitale e l'utilizzo dei social

XI. Soft skills per la consulenza finanziaria (30 ore)

Il percorso trasmettere le competenze necessarie per: sviluppare il proprio carisma e leadership con le tecniche più innovative, gestire il team con nuove leve per la collaborazione e la responsabilizzazione (comunicazione efficace); guidare il team verso l'auto sviluppo e orientamento alla performance, acquisire strumenti di business e team coaching.

- il ruolo del consulente finanziario
- self leadership
- comunicazione efficace

XII. Business Ethics (30 ore)

Il modulo si concentra sull'importanza e sull'attenzione verso la singola persona. Comportamenti, abitudini e valori che devono assumere un tratto positivo orientando al rispetto della persona, all'acquisizione di professionalità nel proprio lavoro, all'idea del lavoro come servizio alla comunità. La definizione del concetto di etica, relazione tra etica, filosofia ed economia, il valore della persona, l'etica nel management, il tutto attraverso esempi concreti, casi studio, esercitazioni e simulazioni di contesti di gruppo. L'ultima parte del modulo prevede alcuni interventi sul valore del lavoro: come si lavora e perché, la qualità del lavoro, i rapporti interpersonali in ambito lavorativo, la valenza sociale del lavoro, equilibrio lavoro-famiglia, ecc.

XII. Job Placement & Soft Skills

- Introduzione al mondo dellavoro
- Laboratorio di Soft Skills
- Simulazione Job Interview: colloqui motivazionali, assessment di gruppo, video colloqui
- Team working, leadership e comunicazione
- Public speaking
- Business game e case competition
- Excel avanzato
- Logica
- Dress code
- Business etichette
- Come scrivere un curriculum vitae e una cover letter
- Autopresentazione
- Autovalutazione delle competenze

XIII. Project Work (100 ore)

- Lavori di gruppo su temi proposti e presentati da Azimut con discussione finale