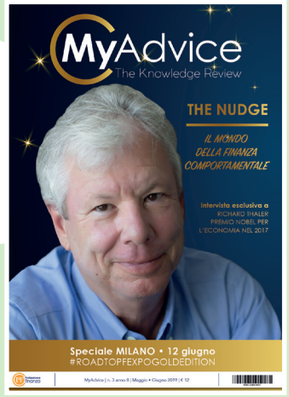

FORMAZIONE EVERGREEN

Dossier

n. 6 anno 8	Investimenti sostenibili. Come cambia il mondo della finanza green
n. 5 anno 8	Evolving Economy. COme sfruttare l'era del cambiamento
n. 4 anno 8	Crescita professionale: una sfida vincente
n. 3 anno 8	The Nudge: il mondo della finanza comportamentale
n. 2 anno 8	Longevity Economy: tutte le opportunità della ageing society
n. 1 anno 8	Evolving Advisory: il nuovo business model del consulente

Consulenza previdenziale

n. 4 anno 8	Come cambia la previdenza a livello globale
n. 5 anno 7	Gli italiani e il risparmio: evoluzioni e attese
n. 5 anno 7	Italiani, tra "presentismo" e pianificazione
n. 3 anno 7	Storia del welfare aziendale
n. 5 anno 6	Pianificare e welfare complementare
n.1 anno 6	L'importanza della previdenza complementare
n. 5 anno 5	Rischi e bisogni tra prestazioni e welfare
n. 5 anno 5	Kid, al via un'era di maggior trasparenza
n.3 anno 5	Morire, c'è sempre tempo...
n.1 anno 5	Consulenza previdenziale: il Boeri-pensiero
n.1 anno 5	Futuro certo: l'importanza dell'investitore istituzionale
n.3 anno 4	2015, previdenza obbligatoria e complementare
n.4 anno 3	Verso il welfare integrato
n.4 anno 3	La previdenza e le potenzialità per un PF
n.4 anno 3	Metodo retributivo vs contributivo
n.2 anno 3	Rebus previdenza per i PF
n. 1 anno 3	Quando pubblico e privato fanno squadra
n.1 anno 2	Pensioni, una riforma infinita
n.4 anno 1	Il sistema pensionistico alla luce delle novità legislative
n.1 anno 1	Strumenti e metodi per la pianificazione previdenziale del Cliente

Mercati e scenari macroeconomici

n. 1 anno 8	Scenari globali: tra crescita e aspettative
n. 5 anno 7	Esportazioni, Keep Calm & Made in Italy
n. 4 anno 7	Intervista esclusiva a Carlo Pelanda
n. 4 anno 7	Crescita sostenibile: l'Europa ha un Piano
n. 3 anno 6	Focus mercati tra "be social", Brexit e bail-in
n. 3 anno 6	Mercati, la finanza islamica
n.2 anno 6	L'era della de-globalizzazione e dei nazionalismi
n.2 anno 6	Un nuovo mondo tra terrore e speranza
n.3 anno 5	L'imitazione nei mercati finanziari
n.1 anno 5	Verso la riconfigurazione del mercato globale
n.1 anno 5	Destinazione 2026
n.5 anno 4	Tecniche di analisi, informativa ed excursus normativo
n.1 anno 4	Il mercato finanziario come sistema dinamico complesso
n.1 anno 4	Verso una vera rivoluzione
n.4 anno 3	Economia futura a tinte grigie
n.4 anno 3	Dalla crisi finanziaria alle mosse di Fed e Bce
n.4 anno 3	Caso e mercati
n.3 anno 3	Bce, la mossa della liquidità
n.3 anno 3	Le ricerche dei gestori suimandati non tradizionali
n.2 anno 3	Elite per la crescita delle Pmi
n.4 anno 1	Gli indicatori di mercato

Prodotti di investimento

n. 2 anno 7	Mondo Pir: nuova opportunità per il risparmio?
n. 1 anno 7	Battere i mercati azionari con gli Etf smart beta
n. 1 anno 7	Corporate Access e MiFID II: impatti sui gestori
n. 5 anno 6	Investire ESG, benvenuti nel mainstream
n. 4 anno 6	Ecco i Pir, la nuova soluzione del risparmio
n. 4 anno 6	Soluzione Pir, panacea di tutti i mali?
n. 4 anno 6	Pir e fisco, i vantaggi per gli investitori
n. 4 anno 6	I Pir, un ponte tra risparmiatori e imprese italiane
n. 6 anno 5	L'esplosione della finanza alternativa
n.2 anno 5	La vigilanza bancaria e i suoi principi
n.2 anno 5	Sistema bancario all'alba del bail-in
n.5 anno 4	Quotazione dei fondi aperti in Borsa
n.5 anno 4	Prodotti finanziari complessi
n.5 anno 4	Bail-in: la nuova disciplina del salvataggio
n.5 anno 4	Prodotti complessi "assicurativi"
n.3 anno 4	La storia di EXPO attraverso le sue coniazioni
n.3 anno 4	Prodotti complessi: si attende che Consob chiarisca
n.3 anno 4	Nuove tecnologie e sfide regolamentari
n. 3 anno 4	Usura bancaria
n.2 anno 4	Investire nel petrolio attraverso ETC sintetici
n.2 anno 4	Finanza sostenibile: bella e impossibile?
n.4 anno 3	Finanza Sri in ascesa
n.4 anno 3	Perdite, se le riconosci le affronti
n.4 anno 3	Gli abusi di mercato
n.4 anno 3	L'aggiotaggio
n.3 anno 3	Fugger, banchiere e mecenate
n.3 anno 3	Gli Exchenge Traded Fund sotto la lente
n.2 anno 3	Esma: occhio ai prodotti finanziari
n.2 anno 3	Cash pooling sotto la lente
n.1 anno 3	Diversificare il pay-off con i certificates
n.1 anno 3	Normativa Aifm ed Etf
n.2 anno 1	Forma libera per gli ordini di acquisto di strumenti finanziari
n.1 anno 1	Etf e parere Esma

Gestione investimenti

n. 3 anno 8	Come cambia il valore percepito di un investimento
n. 3 anno 8	Guadagnare tempo in questi tempi
n. 1 anno 8	Orizzonte temporale, volatilità e risultati attesi
n. 3 anno 7	Soluzioni per ottimizzare i portafogli
n. 2 anno 7	Il nuovo approccio ai portafogli post MiFID II
n. 6 anno 6	Il ruolo e il potere dei Big data negli investimenti
n. 5 anno 6	L'ottimizzazione dei portafogli grazie all'analisi tecnica
n. 4 anno 6	Servizi finanziari tra innovazione e nuovi strumenti
n. 4 anno 6	Brics, brent e bond, la strana correlazione
n. 3 anno 6	L'esposizione al rischio informatico
n. 3 anno 6	Le tecnologie che rivoluzioneranno il nostro futuro
n. 3 anno 6	Risparmio gestito e FIntech revolution
n. 3 anno 6	La Robo-Advisory o l'evoluzione della specie
n.2 anno 6	Tassi e fisco, gli effetti sui portafogli
n.1 anno 6	Finanza e cucina, complessità di una dieta equilibrata
n.1 anno 6	Le dieci B della finanza del XXI secolo
n.6 anno 5	MiFID II tra risk capacity e risk tolerance
n. 5 anno 5	Investimenti, creazione di valore nel lungo periodo
n.3 anno 5	Le principali tipologie di rischio
n.2 anno 5	Gestione del portafoglio
n.1 anno 5	Data Mining
n.1 anno 5	Il futuro della tecnologia
n.5 anno 4	Risparmio gestito ai raggi X
n.4 anno 4	Nuovi approcci alle strategie di prodotto
n.3 anno 4	Il Capital Asset Pricing Model
n.3 anno 4	Robo-Advisory al servizio del PF
n.3 anno 4	Robo-Advisory
n.2 anno 4	Investire nel petrolio attraverso ETC sintetici
n.2 anno 4	Le caratteristiche vincenti di una buona AA
n.2 anno 4	Finanza sostenibile: bella e impossibile?
n.4 anno 3	Finanza Sri in ascesa
n.4 anno 3	Gli abusi di mercato
n.4 anno 3	L'aggiotaggio
n.4 anno 3	Investire con un occhio al futuro
n.3 anno 3	White box e black box
n.2 anno 3	Investimenti, la volatilità non è tutto
n.1 anno 3	Anatomia dei fondi di investimento
n.1 anno 3	Alla scoperta dell'Impact Investing
n. 1 anno 3	I fondi e la sfida della consulenza
n.1 anno 3	Origini etiche della finanza
n.1 anno 3	Controllo del rischio come motore di performance
n.4 anno 2	Obiettivo asset allocation
n.1 anno 2	Come sfruttare i metodi di stop loss per tutelare le performance
n.3 anno 1	La gestione degli investimenti con l'asset allocation strategica
n.1 anno 1	La valutazione del rischio di credito nel mercato obbligazionario
n.1 anno 1	Risk on, risk off. Un nuovo approccio all'Asset Allocation?

International Mindset

n. 6 anno 8	Allarme lanciato all'Assemblea dell'FMI e Banca Mondiale
n. 5 anno 8	L'autunno del ridimensionamento delle borse
n. 4 anno 8	Insieme ai tassi sprofondano anche le banche
n. 2 anno 8	La recessione è già finita?
n. 1 anno 8	La bolla speculativa dei leveraged loans
n. 5 anno 7	Mercati sempre meno prevedibili
n. 4 anno 7	Il ciclo economico si indebolisce
n. 3 anno 7	Quanto durerà la crescita economica?
n. 2 anno 7	La blockchain rende sicura anche la nuvola
n. 1 anno 7	L'economia corre, il lavoro e l'inflazione no
n. 6 anno 6	Alla ricerca dell'ottimismo perduto
n. 5 anno 6	Benvenuti nell'era del quantitative investing
n. 4 anno 6	Mercati finanziari: liquidità innanzitutto
n. 3 anno 6	La ripresa globale si consolida
n.2 anno 6	Economia globale, il consumatore cambia volto
n.2 anno 6	Scenari mondiali, il ritorno dello spread
n.1 anno 6	Il 2017 si apre all'insegna dell'ottimismo
n. 6 anno 5	Recessioni prossime venture
n. 6 anno 5	Mercati emergenti, potenziale di lungo termine
n. 5 anno 5	I dubbi del 2016 e gli scenari all'orizzonte
n.3 anno 5	Borse e crescita mondiale a rischio
n.2 anno 5	E se avesse ragione Soros?
n.1 anno 5	7 domande senza risposte per i mercati
n.5 anno 4	La rivincita dell'occidente
n.4 anno 4	Quell'ineffabile incertezza
n.2 anno 4	Chi guadagna e chi perde con la ripresa
n.1 anno 4	L'Unione Europea al bivio
n.4 anno 3	I prossimi megatrend come veicoli di ricchezza e di povertà
n.3 anno 3	Dalla tempesta perfetta alla rivoluzione perfetta
n.2 anno 3	I 50 Titani
n.1 anno 3	Male(bene)detti questi francesi!
n.4 anno 2	La Tigre e il Dragone

Consulenza Finanziaria

Comprensione delle esigenze

n. 6 anno 8	L'educazione finanziaria non basta
n. 4 anno 8	Una reale trattativa comportamentale
n. 3 anno 8	Trasparenza a rischio: questione di frame?
n. 3 anno 8	Difficile equilibrio tra razionalità ed emotività
n. 3 anno 8	Emozioni vs. comportamenti
n. 3 anno 8	Viaggio tra i meccanismi del cervello
n. 3 anno 8	L'origine del nostro comportamento
n. 3 anno 8	La differenza: l'euristica delle euristiche
n. 3 anno 8	Neuroscienze & Nudging: il connubio perfetto
n. 5 anno 7	KIID e KID, decisione informata per l'investitore
n. 3 anno 7	I portafogli e le esigenze comportamentali
n. 3 anno 7	Tre cervelli per un solo acquisto?
n.2 anno 7	Gli strumenti del nuovo marketing 4.0
n. 2 anno 7	Gdpr, il nuovo regolamento che rafforza la privacy
n.1 anno 7	Diverse soluzioni di investimento per il cliente private
n. 1 anno 7	Private banking, focus sui clienti e le loro emozioni
n. 1 anno 7	La consulenza e le euristiche al "quadrato"
n. 1 anno 7	Coppia e relazione con il denaro
n.5 anno 6	Conoscenza finanziaria e tutela del risparmio
n.5 anno 6	L'educazione finanziaria nell'era digitale
n.5 anno 6	Educazione finanziaria, il nuovo pilastro
n.5 anno 6	L'importanza della formazione per il consulente
n.2 anno 6	From Beliefs to Believe: l'era della post verità
n.3 anno 5	Il contratto di consulenza finanziariaa
n.1 anno 5	Come sviluppare il proprio QI finanziario
n.1 anno 5	Risparmio tradito
n.1 anno 5	Gli investitori italiani e la domanda di consulenza
n.5 anno 4	Tutela investitore retail
n.5 anno 4	La relazione tra rappresentazione dell'informazione, rischio percepito e scelte di investimento
n.3 anno 4	Il nuovo risparmio e i nuovi investitori
n.2 anno 4	Oltre la consulenza
n.2 anno 4	Psicologia e decisioni
n.1 anno 4	La finanza emozionale nelle scelte degli investimenti
n.1 anno 4	Il denaro e la legge dell'attrazione
n.1 anno 4	MiFID II. Decalogo completo per orientarsi tra i cambiamenti
n.1 anno 4	Raccomandazioni d'investimento e responsabilità del pf
n.4 anno 3	Investimenti e finanza comportamentale
n.3 anno 3	Investitore, pollice alzato per i pf
n.1 anno 3	Capire il cliente al primo sguardo
n.1 anno 3	Antiriciclaggio e obbligo di adeguata verifica
n.3 anno 2	La psicologia del denaro
n.3 anno 2	Risparmi, conti mentali e distorsioni comportamentali
n.2 anno 2	Lo sconto iperbolico e le decisioni degli investitori
n.3 anno 1	Approccio psicoanalitico al mondo bancario
n.3 anno 1	La finanza comportamentale nel rapporto con il Cliente

Credito e finanziamenti

n. 1 anno 7	Finanziare un'impresa senza avere credito
n. 6 anno 6	Private debt e il finanziamento per le imprese
n.6 anno 5	Banche e imprese, l'analisi del credito
n.4 anno 4	Il lending crowdfunding
n. 2 anno 4	I mini-bonds e le cambiali finanziarie
n. 2 anno 4	Focus sull'equity crowdfunding
n. 3 anno 3	Equity crowdfunding in salsa tricolore
n. 3 anno 3	Questioni di governance
n.2 anno 3	Banche che tornano a fare le banche
n. 2 anno 3	Il funding delle PMI e i mini-bond
n. 2 anno 3	Tecniche di finanziamento per le imprese
n.3 anno 2	Il reato di bancarotta fraudolenta
n.4 anno 2	Il lending in Svizzera

Leadership

n. 5 anno 7	Sveglia. Auto. Lavoro. Casa. Dormi. Ripeti.
n. 2 anno 7	MiFID II, consulenza e coaching
n.1 anno 7	Private banking tra sfide e opportunità
n. 5 anno 5	Relazionarsi con il cliente nell'era digitale
n.3 anno 5	Leadership e potere professionale
n.3 anno 5	Diventare leader per se stessi
n.3 anno 5	Leadership al femminile e self-empowerment per le PF
n. 1 anno 5	Private Banking
n.4 anno 4	Far crescere i propri consulenti con la formazione relazionale
n.4 anno 2	Condurre riunioni di successo
n.3 anno 1	Leadership e followership per il successo di un'impresa
n.2 anno 1	Che carattere quel leader!

Ruolo & Efficacia

Consulenza Finanziaria

Efficacia

n. 4 anno 7	Autostima: istruzioni per l'uso
n.4 anno 7	Cybersecurity nelle PMI: rischi e come ridurli
n. 5 anno 6	L'importanza della formazione per il consulente
n.2 anno 5	Fa che il cibo sia la tua medicina e che la tua medicina sia il tuo cibo
n.4 anno 4	Qualificazione professionale nella consulenza di investimenti
n. 2 anno 4	Oltre la consulenza
n. 2 anno 4	Il Nav del promotore
n. 4 anno 3	Consulenza 2.0: competenze per competere
n.1 anno 2	Lo stress, una risorsa importante
n.3 anno 1	L'autostima alla base del lavoro e della vita del manager
n.2 anno 1	Scrivi tu la sceneggiatura della tua vita
n.1 anno 1	Raggiungere i propri obiettivi

Ruolo consulenziale

n. 6 anno 8	Consulenza, così si aiutano i clienti
n. 5 anno 8	Consulenza, formazione e skill del futuro
n. 1 anno 8	L'evoluzione della consulenza finanziaria
n. 1 anno 8	L'importanza della propria identità
n. 1 anno 8	Come si diventa imprenditori: la mentalità
n. 1 anno 8	Razionalizzare il proprio modello di business
n. 1 anno 8	MiFID II, i costi finiscono sotto la lente
n.1 anno 7	Come cambia il lavoro degli agenti post Idd
n. 5 anno 7	L'evoluzione del consulente nel mondo che cambia
n.5 anno 7	L'impatto dei GAFA nell'intermediazione finanziaria
n.4 anno 7	La sentenza sul patto di prova nel contratto di agenzia
n.3 anno 7	Consulenza: modelli a confronto
n. 3 anno 7	Banche, strategie per essere competitive
n.2 anno 7	Arbitro finanziario, bilancio del primo anno di attività
n. 2 anno 7	Gdpr, il nuovo regolamento che rafforza la privacy
n.1 anno 7	Psd2, nuova normativa sui pagamenti
n. 6 anno 6	L'evoluzione dalla MiFID I alla MiFID II
n. 6 anno 6	MiFID II, come cambia il ruolo consulente-cliente
n. 6 anno 6	MiFID + Robo-Advisory = Robo-Compliance
n. 6 anno 6	Reti, evoluzione del modello distributivo
n. 6 anno 6	MiFID II, come cambia la product governance
n. 6 anno 6	La remunerazione del consulente finanziario
n.4 anno 6	L'arbitro per le controversie finanziarie
n.3 anno 6	La trasformazione della consulenza finanziaria
n. 3 anno 6	Consulenza, il futuro è già qui con noi
n.2 anno 6	Business model e la creazione del valore
n.2 anno 6	La rappresentanza nei cda dei soci di minoranza
n. 5 anno 5	Contro gli urti dei mercati serve resilienza
n.3 anno 5	Il contratto di consulenza finanziariaa
n.3 anno 5	Controlli sui pf
n.2 anno 5	MiFID II e pf
n.5 anno 4	Le sfide per la consulenza finanziaria in Italia
n.4 anno 4	Dieci anni di promozione finanziaria
n.4 anno 4	La clausola di durata minima garantita e il patto di stabilità
n.2 anno 4	Le donne nella promozione finanziaria
n.2 anno 4	La rivoluzione copernicana della MiFID II
n.2 anno 4	Verso la MiFID II
n.2 anno 4	Regolamento Ivass
n.1 anno 4	10 buone ragioni per lasciare la banca e diventare PF
n.1 anno 4	MiFID II. Decalogo completo per orientarsi tra i cambiamenti
n.3 anno 3	Consulenza: on the road again
n.3 anno 3	Il ruolo sociale del promotore
n.2 anno 3	Donne di denari
n. 2 anno 3	Da Isvap a Ivass: storia di una svolta
n.4 anno 2	Offerta fuori sede e diritto di ripensamento
n.4 anno 2	Ripartire dalla competenza
n.4 anno 2	Passaggio generazionale, l'albo che invecchia
n.4 anno 2	La cessione di portafoglio tra pf
n.4 anno 2	Promotore finanziario, una professione in evoluzione
n.4 anno 2	Dal pf al consulente finanziario
n.4 anno 2	Pf e consulenti, il dibattito
n.4 anno 2	Il futuro della consulenza nel settore bancario
n.4 anno 2	La consulenza finanziaria indipendente in Italia
n.4 anno 2	Gli Orientamenti Esma su politiche e prassi retributive
n.4 anno 2	Il diritto del pf alle provvigioni post mandato
n.4 anno 2	Adeguatezza e appropriatezza, la nuova guida di Assosim
n.2 anno 2	Il promotore finanziario può fallire?
n.2 anno 2	Le responsabilità dell'intermediario finanziario per l'illecito penale del pf
n. 1 anno 2	Il contratto di intermediazione finanziaria, tipologie e differenze
n. 4 anno 1	La responsabilità penale del PF
n. 3 anno 1	Quando l'intermediario licenzia il Promotore per giusta causa
n. 3 anno 1	Il rapporto di lavoro del Promotore Finanziario
n.1 anno 1	Il circolo virtuoso del cambiamento
n. 1 anno 1	La disciplina della responsabilità in caso di illecito del PF

Investimenti Immobiliari

n. 1 anno 8	Cambiamo il modo di guardare agli immobili
n. 5 anno 7	Immobiliare e imposta patrimoniale
n. 4 anno 7	Real(ity) estate: gestione dinamica del patrimonio
n. 4 anno 6	Real estate, nuova primavera per l'Italia
n. 2 anno 6	Il mattone tra rialzo dei tassi e investimenti
n. 5 anno 5	Influenze politiche sul mercato immobiliare
n.1 anno 5	I driver del mercato immobiliare
n.3 anno 4	SIIQ, SICAF e fondi immobiliari
n.3 anno 3	Il fisco dei fondi immobiliari
n.3 anno 3	Fondi immobiliari retail quotati
n.2 anno 3	Fisco e acquisto dell'abitazione
n.3 anno 2	Aste immobiliari dalla A alla Z
n.1 anno 2	Nuove frontiere del mercato della casa, opportunità e rischi

Consulenza fiscale

n. 1 anno 6	Voluntary disclosure bis, tutte le novità
n.1 anno 4	Il 2015 ci regalerà nuove tasse sul risparmio?
n.4 anno 3	Il percorso a ostacoli dell'IVAFE
n.4 anno 2	La delocalizzazione della ricchezza
n.3 anno 2	Come cambia il nuovo redditometro e le implicazioni per i contribuenti
n.3 anno 2	La deducibilità delle spese di rappresentanza per il pf
n.1 anno 2	L'inquadramento fiscale del PF tra oneri deducibili e oneri detraibili
n.2 anno 1	Cambia il profilo fiscale della locazione finanziaria

Pianificazione successoria

n. 4 anno 7	Passaggio generazionale: gli strumenti
n. 6 anno 6	La pianificazione successoria efficace
n.1 anno 6	Eredità, successioni e nuove famiglie
n. 1 anno 6	Legame tra denaro e albero genealogico
n.1 anno 6	La pianificaionr del passaggio generazionale
n.1 anno 4	Il passaggio generazionale in azienda
n.4 anno 3	Il testamento olografo
n.4 anno 3	Passaggio generazionale con le Polizze
n.3 anno 3	La donazione indiretta
n.4 anno 1	Common Law - Civil Law. Il Trust nelle successioni mortis causa
n.2 anno 1	Eredità, come districarsi nel labirinto

Tutela del patrimonio

n. 6 anno 8	Attenzione al Triangolo delle “Bermuda”
n. 5 anno 8	Unit linked, riflessioni dopo la Cassazione
n. 4 anno 8	I patrimoni italiani all’estero
n. 1 anno 8	I patrimoni italiani all'estero
n. 5 anno 7	Collezionismo, tra passione e investimento
n. 4 anno 7	Segreto fiduciario: limiti e funzioni
n. 3 anno 7	Consulenza patrimoniale, trust e limiti di liceità
n.1 anno 7	Art advisory, l'alternativa per il mondo private
n. 5 anno 6	Assegno di divorzio addio al dogma del tenore di vita
n. 5 anno 6	Pianificare le risorse con il life planning
n. 3 anno 6	Evoluzione dei modelli famigliari in Italia
n.3 anno 5	La famiglia: 2a parte
n.2 anno 5	Tutela degli investitori e scelte di investimento al tempo del bail-in
n.1 anno 5	La famiglia: un target da proteggere
n.3 anno 4	Voluntary disclosure
n.2 anno 4	L'intestazione fiducizria e il trust
n.2 anno 4	Trust e negozi di destinazione
n.2 anno 4	La legge della voluntary disclosure
n.1 anno 4	Nuova Voluntary Disclosure
n.1 anno 4	La detenzione all'estero dei capitali
n.1 anno 4	Voluntary Disclosure. Il vademecum per il Professionista
n.4 anno 3	Decidere se collaborare volontariamente
n.3 anno 3	Reverse charge tra forma e sostanza
n.2 anno 3	Il dopo Voluntary Disclosure
n.1 anno 3	L'Italia richiama in patria i capitali esteri
n.1 anno 3	La rilevanza del transfer pricing
n.4 anno 2	Investimenti esteri: le disposizioni

Protezioni assicurative

n. 4 anno 7	Assicurazioni: parola alla giurisprudenza
n. 3 anno 7	Il dolo e la colpa grave nelle polizze vita
n. 1 anno 7	Private insurance, la tutela del patrimonio
n.5 anno 4	Grande ritorno di prodotti assicurativi
n.4 anno 4	“Ramo vita”: strumento di pianificazione fiscale e successoria
n.3 anno 3	Polizze multiramo per diversificare
n.1 anno 3	Private life insurance e voluntary disclosure
n.2 anno 2	Le Polizze vita sono realmente impignorabili ed insequestrabili?
n.2 anno 1	La giurisprudenza riafferma la natura finanziaria delle polizze unit-linked

Consulenza Patrimoniale

Consulenza all'impresa

n. 4 anno 8	I manager e le politiche di earning management
n. 4 anno 7	Il welfare aziendale: vantaggi per lavoratori e azienda
n. 2 anno 7	Il processo di crescita delle Pmi: quotazione e Pir
n. 2 anno 7	Speciale: cosa offre il mercato dei Pir
n.2 anno6	La crisi del credito e lo status quo per le imprese
n.1 anno 6	Credit manager, figura chiave per la crescita
n. 6 anno 5	Autonomia e relazioni, binomio efficace?
n. 6 anno 5	I patti parasociali e la loro efficacia
n. 6 anno 5	Come gestiscono i rischi gli italiani e le imprese
n. 6 anno 5	I fondi di credito, link tra investitori e società industriali
n. 6 anno 5	Nuove e vecchie generazioni a pari passo
n.4 anno 4	La continuità in azienda
n. 4 anno 4	Organizzare un progetto di autovalutazione del rating
n.4 anno 3	La crisi dell'impresa e le sue fasi
n.3 anno 3	La valutazione delle aziende
n.3 anno 2	Capire i bilanci societari

Personal branding

n 5 anno 8	Come costruire il proprio personal branding
n. 4 anno 7	Elicitazione, l’arte di ottenere informazioni
n. 6 anno 5	Negoziazione, la nobile arte da sfruttare
n.2 anno 5	PNL, linguaggio non verbale e morfopsicologia
n.2 anno 4	Come superare le convinzioni limitanti
n.3 anno 2	Quando telefonare diventa strategia di business
n.4 anno 1	Nominativi riferiti, una base per il lavoro
n.4 anno 1	La fiducia del Cliente nella negoziazione
n. 1 anno 1	La relazione con il Cliente e per il Cliente

Comunicazione

n. 6 anno 8	Tecniche di persuasione? Sì, grazie!
n.4 anno 8	Investire bilanciando istinto e ragione
n. 3 anno 8	Buyer personas: creare l'identikit del tuo cliente
n. 1 anno 8	Pensieri lenti e pensieri veloci
n. 1 anno 8	La preziosa arte del public speaking
n. 6 anno 6	La sorprendente potenza del linguaggio
n. 6 anno 6	Relazionarsi con il cliente nell’era digitale
n. 4 anno 6	I benefici della comunicazione suggestiva
n.4 anno 4	Contrordine: nella comunicazione efficace il contenuto conta moltissimo!
n.1 anno 3	L’arte di parlare in pubblico per convincere
n.4 anno 1	Le domande giuste per affrontare la crisi

Comunicazione & relazione

Relazione

n. 4 anno 7	Elicitazione, l’arte di ottenere informazioni
n. 6 anno 5	Negoziazione, la nobile arte da sfruttare
n.2 anno 5	PNL, linguaggio non verbale e morfopsicologia
n.2 anno 4	Come superare le convinzioni limitanti
n.3 anno 2	Quando telefonare diventa strategia di business
n.4 anno 1	Nominativi riferiti, una base per il lavoro
n.4 anno 1	La fiducia del Cliente nella negoziazione
n. 1 anno 1	La relazione con il Cliente e per il Cliente

Insight Normativa

n. 6 anno 8	Le nuove regole Sec per la consulenza finanziaria
n.5 anno 8	Il nuovo regime fiscale riporta le star in Serie A

Speciale PFAwards

n.4 anno 8	PFAwards, si scaldano i motori
n.1 anno 5	2016: la terza edizione
n.2 anno 3	2014: Eccellenze della Professione: la prima edizione del premio

Speciale PFExpo

n.4 anno 8	PFEXPO Gold Edition, la lectio di Thaler. “Nudge for good”

Scansiona il QR code con fotocamera o app dedicata

Ti interessa uno di questi articoli? Puoi richiedere i **NUMERI ARRETRATI** sul sito

MyAdvice.it