



FORMAZIONE EVERGREEN

Dossier

- n. 2 anno 9 Consulenza evoluta, etica e futuro del Wealth Management
- n. 1 anno 9 Private Asset, gli investimenti diretti a favore dell'economia reale
- 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 Exchange Traded Fund sotto la lente
- n. 2 anno 3 Esma: occhio ai prodotti finanziari
- n. 2 anno 3 Cash pooling sotto la lente

Consulenza Finanziaria

- 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

Comprensione delle esigenze

- n. 1 anno 9 Dal nudging assicurativo alla consulenza
- 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

Efficacia

- n. 2 anno 9 Tra calcio e business, l'identikit del leader
- n. 1 anno 9 Inside-out: le soft skill nell'Industry
- 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

Consulenza Finanziaria

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 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

Ruolo & Efficacia

- 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

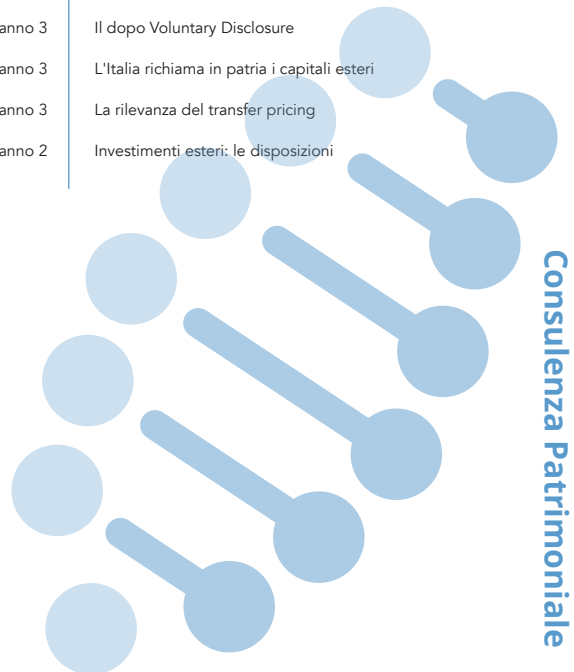
- n. 1 anno 6 Voluntary disclosure bis, tutte le novità
- n. 1 anno 4 Il 2015 ci regalerà nuove tasse sul risparmio?
- n. 4 anno 3 Il percorso a ostacoli dell'IVAFAE
- n. 4 anno 2 La delocalizzazione della ricchezza
- n. 3 anno 2 Come cambia il nuovo redditometro e le implicazioni per i contribuenti
- 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 pianificazione 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. 2 anno 9 I consulenti patrimoniali e l'utilità del Cliente - Famiglia
- n. 1 anno 9 Il Decreto chiarisce la tassazione dei trust esteri
- 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 fiduciarìa 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



Consulenza Patrimoniale

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 inesquestrabili?
- n. 2 anno 1 La giurisprudenza riafferma la natura finanziaria delle polizze unit-linked

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

Consulenza all'impresa

- 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 anno 6 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

Consulenza Patrimoniale



IL MYADVICE È ANCHE DIGITAL!

Tutti i suoi preziosi contenuti per elevare le tue competenze disponibili sui tuoi mobile device, consultali comodamente anche in movimento!

Porta sempre con te la migliore formazione da leggere!

MyAdvice.it





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. 2 anno 9 Consulenti, come proporre investimenti sostenibili
- 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



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. 2 anno 9 Diamo voce alle competenze dei vincitori
- 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



PERCORSO di ALTA FORMAZIONE

Family Wealth

1^a EDIZIONE

Il primo percorso di alta formazione
per diventare **Family Wealth Architect**.
**Patrimonio, imprese di famiglia
e processi di governance.**

ISCRIVITI SUBITO

www.familywealth.education

Per informazioni
formazione@professionefinanza.com

Powered by



In collaborazione con



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

*Percorso compliant
con le linee guida*

