

Studium Doradztwa Finansowego EFPA EFA, poziom III

Skorzystaj z dofinansowania do szkolenia w ramach [Bazy usług Rozwojowych](#).

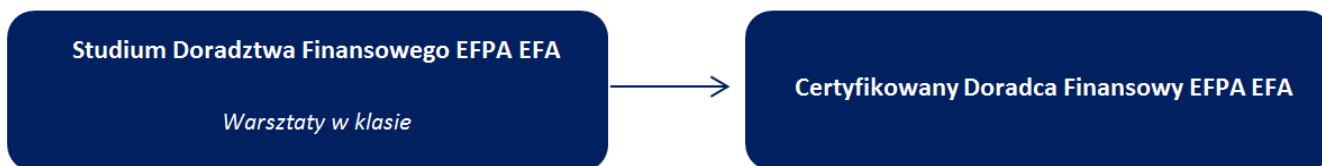
(link: <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl/uslugi/view?id=273364&preview=1>). Sprawdź warunki tutaj

(link: <http://serwis-uslugirozwojowe.parp.gov.pl/dofinansowanie>) i zapisz się na szkolenie.

Poziom ten potwierdza samodzielność pracy doradcy z klientem, redniżamy/zamy, dobre rozeznanie różnorodności potrzeb i profili klientów oraz umiejętność pakietowania produktów finansowych w dostosowaniu do oczekiwań klienta. Doradca EFPA EFA jest nastawiony na długofalową współpracę z klientem, co wymaga regularnego monitorowania sytuacji klienta oraz produktów, z których korzysta. Doradca EFPA EFA powinien także trafnie rozpoznawać sytuacje, w których należy zwrócić się o pomoc do ekspertów w wyspecjalizowanych dziedzinach. Na zakończenie Studium, uczestnicy przystępują do międzynarodowego egzaminu i otrzymują Certyfikat Doradcy Finansowego EFPA EFA (European Financial Advisor).

Szkolenia WIB:

Certyfikaty EFPA:



Co osiągniesz poprzez udział w szkoleniu?

Przygotujesz się do roli profesjonalnego doradcy finansowego, którego kompetencje potwierdza Europejski Certyfikat Doradcy Finansowego EFPA EFA i który potrafi:

- zanalizować potrzeby klienta indywidualnego na wszystkich etapach życia,
- przygotować samodzielnie strukturę planu finansowego, zapewniając odpowiednie fundusze zgodnie z cyklem życia oraz zabezpieczenie majątku przed ryzykiem, zgodnie z oczekiwaniami klienta,
- jasno przedstawić przygotowane rozwiązanie, tak aby było w pełni zrozumiałe i zaakceptowane przez klienta, ze szczególnym uwzględnieniem profilu podejmowanego ryzyka,
- pomóc klientowi w realizacji zaproponowanego rozwiązania,
- monitorować realizację planu, proponować i uzgadniać jego modyfikacje, zgodnie ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi i sytuacją klienta,
- współpracować z klientem tak, aby rozwiązania finansowe były zawsze bezpieczne, atrakcyjne finansowo i zgodne z prawem.

Komu polecamy szkolenie?

Doradcom finansowym klientów zamężnych, menedżerom/opiekunom klientów w segmencie bankowości

prywatnej. Najlepszym doradcem bankowości osobistej/personalnej.

Wymagania wstępne:

Wskazana jest znajomość kompleksowego pakietu usług i produktów finansowych, oferowanych klientowi indywidualnemu przez banki i instytucje finansowe, a także posiadanie podstawowych umiejętności doradczych w zakresie doboru produktów i usług, skutecznych realizacji kluczowych celów finansowych klienta, zabezpieczaniu i powiększaniu majątku posiadanego przez klienta (wiedza i umiejętności na poziomie Certyfikatu Europejskiego Praktyka Inwestycyjnego EFPA EIP).

Jak przebiegają zajęcia?

Studium jest realizowane w formie warsztatowej. Krótkie, interaktywne prezentacje wprowadzają do kluczowych zagadnień, które rozwijane są w trakcie ćwiczeń indywidualnych i grupowych, dyskusji oraz sesji pytań i odpowiedzi. Wykorzystywana jest także forma scenek, symulujących spotkanie z klientem na różnych etapach procesu doradzania. W trakcie zajęć uczestnicy z pomocą trenera pracują nad studium przypadku, wymagającym przygotowania planu finansowego dla klienta. Prezentują swoje prace w trakcie ostatnich zajęć, które są kulminacją programu i bezpośrednim przygotowaniem do egzaminu EFA, składającego się z testu jednokrotnego wyboru oraz studium przypadku z planowania finansowego. Egzamin EFA organizuje EFPA Polska.

Po każdej sesji możesz kontynuować proces uczenia się, korzystając ze wsparcia trenera (kontakt mailowy za pośrednictwem opiekuna Studium) oraz zgłędajc do „Przybornika uczestnika szkolenia WIB”. A w Przyborniku np.:



HARMONOGRAM

- Do poczytania, czyli spis lektur uzupełniających
- Sprawdź się, czyli przykładowe pytania egzaminacyjne
- Dla przypomnienia, czyli materiały szkoleniowe w pliku pdf

Kto prowadzi szkolenie?

Zespół trenerów: doświadczeni eksperci-praktycy z obszaru doradztwa finansowego, bankowości, ubezpieczeń, funduszy emerytalnych, planowania inwestycyjnego i zarządzania portfelem. Znakomici trenerzy, którzy przez doświadczenie rynkowe z pasją zawodową i potrzebą dzielenia się wiedzą.

- **Zarządzanie planem finansowym klienta (8 h)**
 - Trendy europejskie i potencjał w Polsce
 - Polski rynek doradztwa finansowego: mapa produktów, modeli biznesowych i konkurencji
 - Koncepcja planowania finansowego
 - Określenie kondycji finansowej klienta: etapy życia i potrzeby
 - Przygotowanie kompleksowego planu finansowego
 - Wdrożenie planu finansowego
 - Monitorowanie planu finansowego
 - Kodeks Etyki EFPA
- **Zastosowania matematyki finansowej (16 h)**
 - Wykorzystanie kalkulatora finansowego i arkusza kalkulacyjnego
 - Obliczanie NPV, IRR, ERR, CRR, HPR, EAY
 - Stopy zwrotu typu money-weighted and time-weighted
 - Wycena obligacji i akcji
 - Krzywa zysku
 - Wycena opcji (model dwumianowy)
 - Duration
 - Immunizacja, warunkowa immunizacja
 - Podstawowe pojęcia statystyki opisowej
 - Miary statystyczne
 - Zmienne losowe
 - Rozkłady bezwarunkowe i warunkowe
 - Typy rozkładów stóp zwrotu:
 - Miary zależności
 - Elementy ekonometrii finansowej
- **Prawo krajowe, regulacje europejskie (8 h) Otoczenie makroekonomiczne dla doradców finansowych (8 h)**
 - Prawo rodzinne i opiekuńcze, prawo zobowiązań
 - Tajemnica bankowa i ochrona danych osobowych
 - Dyrektywy Unijne istotne dla pracy doradcy: MiFID
 - Podstawy podatków
 - Odpowiedzialność doradców
- **Ubezpieczenia (12 h)**
 - Oszacowanie ryzyka związanego z utratą życia, zdrowia, domu i innych zagrożeń
 - Analiza produktów: przeznaczenie i zastosowanie
 - Przygotowanie propozycji ubezpieczeniowej dla klienta
- **Planowanie emerytalne (8 h)**
 - Dochód emerytalny i analiza potrzeb
 - Ocena możliwości odpowiedniego planu emerytalnego
 - Aspekty etyczne związane z planowaniem emerytalnym i świadczeniami dla pracowników
- **Inwestowanie i ryzyko inwestycyjne (20 h)**
 - Konstrukcja rynku kapitałowego. Uczestnicy. Ramy prawne. Platformy i zasady obrotu
 - Rynek akcji. Rodzaje akcji. Konstrukcja rynku. IPO
 - Rynek obligacji. Rodzaje obligacji. Konstrukcja rynku. Emitenci
 - Rynek instrumentów pochodnych
 - Ryzyko i stopa zwrotu. Miary statystyczne ryzyka. Oczekiwana stopa zwrotu
 - Strategie inwestycyjne. Systematyka
 - Aspekty podatkowe inwestycji
- **Podatki klienta indywidualnego (8 h)**

- Typy transakcji podlegające opodatkowaniu na gruncie CIT, PIT, VAT
- Podatek od spadków i darowizn oraz podatek od czynności cywilnoprawnych
- Opodatkowanie osób nieprowadzących działalności gospodarczej
- Podstawowe modele opodatkowania wykonywanej pracy i zasady ich optymalizacji
- Podstawy opodatkowania zbycia i najmu nieruchomości oraz ruchomości
- Podstawy opodatkowania przychodów z kapitałów pieniężnych, art. bankingu, forex'u, inwestycji w wino/whisky, ubezpieczenia z funduszem kapitałowym, wspólne przedsięwzięcia
- **Nieruchomości (8 h)**
 - Pojęcie nieruchomości
 - Źródła informacji o nieruchomościach
 - Ekonomiczne cechy nieruchomości
 - Rynek obrotu nieruchomościami
 - Cechy rynku nieruchomości
 - Podmioty uczestniczące w obrocie nieruchomościami - role, zadania i uprawnienia
 - Transakcja kupna-sprzedaży nieruchomości
 - Wartość a cena nieruchomości
 - Inwestycje w nieruchomości
 - Analiza inwestycji na rynku nieruchomości
 - Ryzyka inwestowania w nieruchomości
 - Zasady finansowania nieruchomości
 - Źródła finansowania inwestycji w nieruchomości
 - Inwestycje w nieruchomości jako element strategii finansowej klienta
- **Fundusze inwestycyjne (8 h) Finansowanie potrzeb klienta: kredytowanie, leasing, factoring, lewarowanie (8 h)**
 - Fundusze otwarte, zamknięte
 - Fundusze specjalistyczne
 - Analiza porównawcza i wybór funduszy inwestycyjnych
 - Jak efektywnie inwestować w fundusze?
- **Warsztaty praktyczne w planowaniu finansowym: wprowadzenie do studium przypadku (8 h)**
- **Podstawy finansów behawioralnych (4 h)**
 - Ryzyko a niepewność
 - Czy rynki są efektywne w sensie informacyjnym? Teoria efektywności informacyjnej rynku kapitałowego E. Fama
 - Błędy najczęstsze popełniane przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych
 - Błędy motywacji inwestorów
 - Pułapki poznawcze
 - Teoria perspektywy
 - Wzniczenia
- **Zarządzanie portfelem (16 h)**
 - Otoczenie procesu: efektywne rynki kapitałowe
 - Określanie profilu ryzyka klienta a dobór strategii portfela
 - Budowanie portfela: teoria portfela, modele wyceny, analiza portfelowa
 - Zarządzanie portfelem: alokacja aktywów, strategie inwestycyjne
 - Standardowe wskaźniki i metody oceny wyników
 - Informacja o wynikach dla klienta
- **Zachowania etyczne w pracy doradcy (4 h)**
 - Studia przypadku

• **Warsztaty praktyczne w planowaniu finansowym: studium przypadku (12 h)**

- *Celem zaj?? jest zaprezentowanie i prze?wiczenie przez ka?dego z uczestników swojej roli, kompetencji oraz pomys?u na wspó?prac? z klientem*
- *Ka?dy uczestnik przygotowuje scenariusz rozmowy i proponowane rozwi?zania w postaci planu finansowego, na bazie uzyskanych od trenera danych charakteryzuj?cych klienta, jego sytuacj? finansow?, rodzinn? etc. Opracowany i prezentowany przez uczestnika plan powinien obejmowa? pe?ne spektrum produktów, z uwzgl?dnieniem aspektów prawnych i podatkowych*
- *Rol? klienta indywidualnego przejmuje trener, który wspólnie z uczestnikami warsztatów dokonuje pog??bionej analizy kolejnych prezentacji, wskazuje na ich mocne i s?abe strony, rekomenduje ulepszenia*

Gdzie: Warszawa

Jak długo trwa: 156 godz. dydaktycznych

Cena: 8660,00 zł netto VAT zw.- przy jednorazowej wpłacie zł
8810,00 zł netto VAT zw.- przy wpłacie w ratach zł

Termin: 29.03.2019 - 15.11.2019