

## **Direttiva inerente al regolamento dell'esame di professione di Consulente<sup>1</sup> in gestione patrimoniale**

**Swiss Financial Analysts Association - SFAA**

Feldstrasse 80

8180 Bülach

Tel 044 872 35 40

[info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch)

[www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)

---

<sup>1</sup> In un'ottica di leggibilità e scorrevolezza, all'interno del testo il genere maschile è impiegato per ambo i sessi.

## Indice

1. Introduzione .....	1
1.1 Scopo della direttiva .....	1
1.2 Destinatari .....	1
1.3 Validità.....	1
2. Profilo professionale e competenze.....	1
3. Ammissione .....	1
4. Esame .....	1
4.1 Requisiti per l'esame .....	1
4.2 Parti d'esame.....	1
4.3 Materie delle prove .....	2
5. Organizzazione .....	2
5.1 Pubblicazione .....	2
5.2 Iscrizione .....	2
5.3 Spese d'esame .....	2
5.4 Attori .....	2
5.5 Mezzi ausiliari ammessi.....	3
5.6 Rimedi giuridici .....	3
6. Disposizioni finali .....	3
7. Allegato: Competenze professionali del AWM.....	4

La commissione d'esame emana la seguente direttiva in conformità con il punto 2.21 del regolamento d'esame per Consulente in gestione patrimoniale del 27.06.2018.

## **1. Introduzione**

### **1.1 Scopo della direttiva**

La presente direttiva commenta o completa il regolamento d'esame. In linea generale, se un principio o una regola sono già definiti o spiegati nel regolamento d'esame, la presente direttiva vi fanno riferimento senza ripeterlo.

### **1.2 Destinatari**

La qualifica di consulente in gestione patrimoniale (AWM) riguarda tutti i professionisti attivi nella erogazione di servizi di consulenza per gli investimenti, di pianificazione finanziaria e gestione patrimoniale.

### **1.3 Validità**

Al momento della pubblicazione dell'esame, le direttive riguardanti l'esame annunciato vengono pubblicate sul sito internet della SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)).

## **2. Profilo professionale e competenze**

Il profilo professionale è indicato al punto 1.2 del regolamento d'esame.

Le competenze professionali e i criteri de prestazione sono specificati in allegato al presente documento.

## **3. Ammissione**

È ammesso agli esami chi rispetta le condizioni previste in materia di formazione pregressa descritte al punto 3.3 del regolamento d'esame.

## **4. Esame**

### **4.1 Requisiti per l'esame**

Oltre alle conoscenze teoriche di base, i candidati devono possedere conoscenze e know-how anche di ordine pratico.

### **4.2 Parti d'esame**

Le due parti d'esame sono descritte al punto 5.1 del regolamento d'esame.

### **4.3 Materie delle prove**

Le due prove riguardano la totalità dei campi di competenze e delle competenze professionali specificate nell'allegato della presente direttiva.

Per superare una prova il candidato deve aver ottenuto almeno il 50,5% dei punti richiesti.

## **5. Organizzazione**

### **5.1 Pubblicazione**

Gli esami sono pubblicati almeno cinque mesi prima del loro inizio sul sito della SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)).

### **5.2 Iscrizione**

L'iscrizione si effettua mediante appositi moduli. La versione compilata e firmata dei moduli di iscrizione e tutti gli allegati devono essere consegnati alla segreteria della SFAA entro il termine fissato per l'iscrizione.

Attraverso l'iscrizione il candidato dichiara di accettare la direttiva e le tasse citate nella pubblicazione.

### **5.3 Spese d'esame**

La tassa d'esame è fatturata conformemente al punto 3.4 del regolamento d'esame.

Anche per eventuali spiegazioni e decisioni relative all'ammissione è previsto il pagamento di una commissione.

Le spese d'iscrizione agli esami (1 sessione completa) ammontano a CHF 1'300. In caso di ripetizione sarà riscossa una tassa di CHF 650 per la ripetizione di un solo modulo o di CHF 1'300 per la ripetizione di due moduli.

In caso di accoglimento di un ricorso fondato presentato da un candidato relativo a un esame precedente, la tassa d'esame per l'iscrizione effettuata a titolo provvisorio sarà interamente rimborsata.

### **5.4 Attori**

L'organo responsabile dell'esame è la Swiss Financial Analysts Association (SFAA) che nomina i membri della commissione d'esame conformemente al punto 2.11 del regolamento d'esame. I compiti della commissione d'esame sono riportati al punto 2.2 del regolamento d'esame.

La segreteria della SFAA si trova a Bülach in Feldstrasse 80. Può essere contattata al numero 044 872 35 40 o per email a [info@sfaa.ch](mailto:info@sfaa.ch).

La lista dei periti è disponibile sul sito della SFAA ([www.sfaa.ch](http://www.sfaa.ch)).

## 5.5 Mezzi ausiliari ammessi

Ad eccezione delle domande e delle risposte degli esami precedenti, gli esami sono a libro aperto.

Tuttavia:

- tutti i mezzi di comunicazione devono essere spenti o non connessi;
- i supporti devono avere una propria autonomia poiché nel corso dell'esame non è possibile ricaricare le batterie;
- nessun file o cartella può essere protetto mediante un codice d'accesso e il personale di sorveglianza deve avere completo accesso a tutti i file, senza alcuna restrizione di sorta.

Dal momento che il tempo necessario ai sorveglianti per verificare il rispetto delle suddette disposizioni non è deducibile, la durata dell'esame non subirà modifiche a causa di una eventuale verifica. In caso di dubbi, i sorveglianti sono autorizzati a confiscare i supporti elettronici.

La violazione di una delle suddette disposizioni può comportare l'esclusione dagli esami.

## 5.6 Rimedi giuridici

Spiegazioni più complete relative alle indicazioni per i rimedi giuridici sono descritte nel regolamento d'esame al punto 7.3.

La notizia esplicativa è presentata sul sito della SEFRI ([www.sbf.admin.ch](http://www.sbf.admin.ch)).

## 6. Disposizioni finali

La presente direttiva (incluso la panoramica delle competenze operative professionali AWM) entra in vigore a partire dagli esami di novembre 2018.

Bülach, 28.06.2018



Prof. Dott. Martin Hoesli  
Presidente della commissione d'esame



Dott. Andreas Jacobs  
CEO SFAA

## **7. Allegato: Competenze professionali del AWM**

### **1) Entrare in contatto con il cliente e instaurare un rapporto**

#### Descrizione del campo di competenze:

Nell'ambito della strategia del suo istituto, l'AWM partecipa alle operazioni di acquisizione dei clienti nel rispetto delle restrizioni transfrontaliere.

Per accettare un potenziale cliente come cliente dell'istituto, l'AWM raccoglie tutte le informazioni e la documentazione necessarie per permettere l'identificazione del cliente ('know your customer - KYC') oltre che la provenienza dei suoi fondi.

Una volta che il rapporto è stato accettato dall'istituto, l'AWM procede all'identificazione formale della situazione finanziaria e fiscale del cliente analizzando le sue conoscenze ed esperienze in materia d'investimento. In seguito a questa analisi, l'AWM definisce lo status del cliente in materia d'investimento secondo la classificazione regolamentare e concorda i servizi e gli strumenti finanziari che gli saranno forniti dall'istituto.

L'AWM formalizza il contenuto del rapporto contrattuale con il cliente spiegandogli le caratteristiche dei contratti, le spese legate ai servizi che gli saranno erogati, nonché il contenuto e le conseguenze legali dei documenti da firmare.

#### Competenze:

- Partecipare a un'operazione di acquisizione di un cliente.
- Rispettare le restrizioni transfrontaliere (cross border) legate all'acquisizione dei clienti.
- Raccogliere le informazioni e la documentazione su un potenziale cliente.
- Identificare la situazione finanziaria e fiscale del cliente nonché il suo livello di conoscenza ed esperienza in materia d'investimento.
- Definire lo status del cliente in materia d'investimenti.
- Formalizzare il contenuto del rapporto contrattuale con il cliente.
- Informare il cliente sul ruolo, sul contenuto e sulle conseguenze della documentazione legale da sottoscrivere.

#### Criteri di prestazione:

- esplorare le aspettative di un cliente in materia patrimoniale;
- spiegare il valore unico che apporta a un cliente;
- spiegare le differenti tipologie di regolamentazione da prendere in considerazione nell'ambito di un'attività finanziaria transfrontaliera;
- identificare i diversi rischi legati alle attività finanziarie transfrontaliere e i principali metodi per gestirli;
- spiegare le aspettative del legislatore in materia di gestione dei rischi legati alle attività transfrontaliere;
- adottare gli obblighi di diligenza formale e materiale nell'ambito della lotta al riciclaggio di denaro e alla criminalità finanziaria e/o organizzata (AML/CFT);
- descrivere i requisiti di organizzazione degli intermediari finanziari per una realizzazione adeguata degli obblighi di diligenza AML/CFT;
- spiegare le sanzioni in caso di violazione degli obblighi di diligenza AML/CFT per l'istituto e per i consulenti in gestione patrimoniale (persone fisiche);
- descrivere il ruolo e il contenuto delle condizioni generali delle banche e delineare le questioni che emergono rispetto alla loro portata e validità;
- illustrare le diverse tipologie di atti di disposizione sui conti, compresi i casi complessi di conti con

più titolari e procure, nonché gli obblighi di informazione della banca nei confronti degli eredi di una persona deceduta;

- descrivere in modo sintetico le diverse tipologie di rapporti contrattuali abituali in una relazione bancaria, nonché le diverse tipologie di depositi di risparmio, di oggetti e di titoli che possono essere effettuati presso un istituto di credito;
- descrivere il quadro legale applicabile al mandato di gestione patrimoniale, al mandato di consulenza per gli investimenti e all'attività basata su commissioni;
- descrivere le principali caratteristiche dei diversi rapporti contrattuali tra una banca, un gestore patrimoniale indipendente e il suo cliente;
- avviare le misure necessarie a identificare le caratteristiche personali di un cliente nella sfera legata agli investimenti;
- descrivere le differenze regolamentari tra le misure da avviare per i clienti privati ordinari e quelle per i clienti privati esperti;
- qualificare un cliente nel caso di conti intestati a più soggetti o di strutture di detenzione di patrimoni;
- qualificare un cliente di tipo family office;
- definire le caratteristiche di un investitore qualificato secondo la Legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICoI).

## **2) Determinare le esigenze e i limiti del cliente in materia di investimenti**

### Descrizione del campo di competenze:

L'AWM definisce le esigenze, gli obiettivi e i limiti d'investimento del cliente nel contesto del suo ciclo di vita e considerando il quadro regolamentare e fiscale, nonché il profilo di rischio del cliente. Si accerta che i servizi di consulenza agli investimenti o di gestione patrimoniale richiesti dal cliente siano adeguati rispetto alla sua situazione finanziaria, ai suoi obiettivi d'investimento, nonché al suo grado di conoscenza ed esperienza in materia d'investimento.

L'AWM informa il cliente dell'eventuale divario tra i servizi richiesti e la sua situazione finanziaria, i suoi obiettivi d'investimento, il suo livello di conoscenza e l'esperienza in materia d'investimento.

L'AWM rivede periodicamente la situazione personale e finanziaria del cliente per adeguare la propria offerta di servizi finanziari.

L'AWM documenta il rapporto d'affari con il cliente secondo le direttive del suo istituto.

### Competenze:

- Definire e rivedere periodicamente le esigenze, gli obiettivi e i limiti relativi all'investimento del cliente.
- Verificare l'adeguatezza dei servizi di consulenza agli investimenti o di gestione patrimoniale.
- Analizzare gli effetti a livello fiscale di un investimento in azioni e obbligazioni.
- Analizzare l'impatto per il cliente dell'esistenza di trattati sulla doppia imposizione sul rendimento del suo portafoglio.
- Documentare le evoluzioni personali e le informazioni trasmesse ai clienti nell'ambito dei servizi erogati.
- Monitorare gli sviluppi regolamentari e fiscali che possono incidere sul cliente.
- Gestire i reclami dei clienti.

Criteri di prestazione:

- associare la situazione del cliente alla scheda di accumulazione del patrimonio (fase di accumulazione del patrimonio);
- identificare la fase di vita del cliente e i fattori relativi all'accumulazione del patrimonio in questa fase;
- analizzare l'impatto del verificarsi di alcuni eventi di transizione sui fattori relativi all'accumulazione del patrimonio;
- identificare gli obiettivi del cliente in relazione all'utilizzo del suo patrimonio (futuro consumo personale, finanziare l'istruzione dei figli, trasmettere un patrimonio, etc.) e alle sue aspettative di rendimento in un dato orizzonte d'investimento;
- identificare i limiti relativi agli investimenti del cliente;
- analizzare il tipo di personalità e i pregiudizi comportamentali (cognitivi ed emotivi) del cliente secondo il suo genere;
- identificare il grado di conoscenza e di esperienza del cliente in materia d'investimento;
- analizzare i rischi e i fattori di rendimento degli strumenti finanziari utilizzati più frequentemente (mercato monetario, azioni, obbligazioni, contratti futures, forward, opzioni vanilla, fondi d'investimento, prodotti strutturati);
- mettere in guardia il cliente quando la strategia d'investimento richiesta non è conforme alla sua capacità di assumere rischi;
- identificare i parametri utilizzati dalle autorità fiscali del cliente per il calcolo dell'imposta sul reddito di strumenti finanziari;
- identificare gli eventi che danno luogo all'imposizione fiscale per il cliente secondo il modello standard di dichiarazione dei redditi;
- calcolare il reddito imponibile sugli investimenti in azioni e obbligazioni secondo i parametri utilizzati dalle autorità fiscali del cliente e utilizzando il modello standard di dichiarazione dei redditi;
- analizzare la conformità fiscale e l'efficienza fiscale degli investimenti in azioni e obbligazioni per il cliente;
- utilizzare i parametri delle convenzioni sulla doppia imposizione (CDI) per calcolare l'ammontare dell'imposta alla fonte che può essere recuperato;
- documentare gli eventi di vita e la relazione con il cliente secondo le direttive dell'istituto;
- informarsi in merito agli sviluppi in materia fiscale e regolamentare che possano incidere sui clienti;
- riconoscere le principali conseguenze di una violazione delle norme finalizzate a proteggere i clienti;
- distinguere i diritti del cliente nei confronti dell'istituto in funzione della natura contrattuale del rapporto;
- descrivere il ruolo dell'ombudsman e le diverse alternative legali che il cliente può percorrere per far valere i propri diritti nei confronti dell'istituto;
- spiegare il posizionamento della FINMA nell'ambito delle controversie.



### 3) Esercitare il mandato di gestione discrezionale

#### Descrizione del campo di competenze:

L'AWM definisce la strategia d'investimento dei clienti in funzione delle loro esigenze e del loro profilo di rischio. Informa il cliente dei rischi legati alla strategia d'investimento e dei possibili effetti di istruzioni/vincoli relativi all'investimento.

L'AWM implementa la strategia oppure ne delega l'implementazione a operatori specializzati nella gestione di portafoglio, assicurandosi che vengano costantemente rispettati i vincoli o le istruzioni d'investimento del cliente.

L'AWM documenta la strategia dell'investimento, le istruzioni e i vincoli relativi agli investimenti dei suoi clienti.

L'AWM monitora l'evoluzione del portafoglio dei clienti nell'ambito della strategia definita. Adotta immediatamente azioni correttive qualora emergano degli scostamenti.

L'AWM informa regolarmente i suoi clienti sull'andamento del loro patrimonio (rischio e rendimento) in relazione agli obiettivi d'investimento e allo scenario di mercato. Risponde inoltre alle domande dei clienti relative ai costi legati alla realizzazione del mandato di gestione.

#### Competenze:

- Definire la strategia d'investimento.
- Documentare la dichiarazione della strategia d'investimento e le istruzioni d'investimento specifiche del cliente.
- Associare la strategia d'investimento del cliente a un portafoglio modello dell'istituto.
- Informare il cliente sui rischi della strategia e sugli effetti di eventuali istruzioni/vincoli relativi all'investimento.
- Vigilare sull'evoluzione del portafoglio del cliente nel quadro degli obiettivi e dei limiti del cliente.
- Informare regolarmente il cliente sull'andamento del suo patrimonio.
- Rispondere alle richieste di informazioni da parte del cliente sui costi legati alla realizzazione del mandato.

#### Criteri di prestazione:

- confrontare le tre categorie di soluzioni di portafoglio;
- spiegare al cliente il ruolo delle soluzioni di portafoglio;
- analizzare la struttura delle spese delle diverse soluzioni di portafoglio e spiegarle al cliente;
- differenziare le principali classi di attivi;
- spiegare al cliente la differenza tra una gestione attiva e passiva, oltre che gli stili dei gestori di fondi azionari e obbligazionari;
- definire il concetto di asset allocation e la sua importanza nella strategia d'investimento;
- differenziare l'allocazione strategica e tattica;
- calcolare il rendimento di un investimento e di un portafoglio;
- interpretare gli indicatori di rischio di uno strumento finanziario;
- identificare le categorie di rischio alle quali è esposto un portafoglio;
- analizzare il rischio e il rendimento di un portafoglio-titoli;
- spiegare in che modo la diversificazione di un portafoglio è positiva per un cliente;
- differenziare i principali obiettivi investimento di un cliente e associarli alle classi di attivi;

- ottimizzare le imposte nella scelta degli investimenti in azioni e obbligazioni;
- enumerare le principali tappe del processo di gestione di portafoglio;
- formulare una strategia di asset allocation;
- presentare al cliente i principali aspetti di una politica d'investimento;
- monitorare lo scenario economico e finanziario;
- riconoscere la sua responsabilità civile e penale nei confronti del cliente e le condizioni che permettono di chiamare in causa la sua responsabilità;
- selezionare strumenti finanziari che rispettino le direttive sul mandato di gestione;
- diversificare in modo adeguato il portafoglio dei clienti;
- analizzare l'impatto di una posizione in strumenti derivati sul portafoglio del cliente e in particolare il suo effetto leva;
- illustrare al cliente le fonti di remunerazione nell'ambito del mandato di gestione;
- illustrare i principali indicatori macroeconomici;
- illustrare gli impatti delle politiche fiscali e monetarie sull'attività economica;
- distinguere i principali indicatori previsionali;
- spiegare al cliente gli indicatori di rendimento corretti in funzione del rischio;
- identificare gli elementi da considerare per un efficace monitoraggio dei portafogli dei clienti;
- calcolare e spiegare gli indicatori di time-weighted return e money-weighted return;
- definire le caratteristiche di un indice di riferimento;
- commentare la performance di un portafoglio rispetto a un indice di riferimento.

#### **4) Consigliare i clienti nei loro investimenti**

##### Descrizione del campo di competenze:

L'AWM seleziona soluzioni d'investimento che rispondono agli obiettivi, allo status legale, alla posizione fiscale, al grado di conoscenza ed esperienza del cliente, oltre che al suo profilo di rischio (carattere adeguato). A tal fine assicura le relazioni con gli specialisti dei prodotti, gli specialisti legali, fiscali e quelli che si occupano di soluzioni d'investimento orientando i clienti verso questi specialisti in caso di necessità.

L'AWM raccomanda ai clienti azioni, obbligazioni, fondi d'investimento tradizionali e alternativi, nonché prodotti strutturali nel rispetto della normativa. Raccomanda inoltre ai suoi clienti strategie semplici di copertura dei rischi finanziari.

L'AWM informa il cliente dei rischi legati agli investimenti e illustra i servizi erogati in materia d'investimenti.

##### Competenze:

- Assicurare le relazioni con gli specialisti dei prodotti, gli specialisti legali, fiscali e quelli che si occupano di soluzioni d'investimento.
- Raccomandare ai clienti azioni e obbligazioni appropriate.
- Raccomandare ai clienti fondi d'investimento tradizionali e alternativi appropriati.
- Raccomandare ai clienti prodotti strutturati appropriati.
- Raccomandare ai clienti strategie semplici di copertura dei rischi.
- Raccomandare strategie per un investimento sostenibile e socialmente responsabile.
- Illustrare ai clienti i servizi erogati.

Criteria di prestazione:

- ricercare informazioni pertinenti presso gli specialisti adeguati e orientare il cliente verso questi specialisti se necessario;
- identificare le componenti dei cash flow delle azioni, delle obbligazioni, dei depositi, dei T-Bill e dei crediti contabili per l'investitore;
- spiegare il funzionamento di un'obbligazione convertibile;
- analizzare il rischio e il rendimento delle obbligazioni e delle azioni secondo gli indicatori utilizzati dal mercato;
- calcolare l'ammontare degli interessi da riscuotere su un'obbligazione secondo la convenzione utilizzata dall'emittente;
- spiegare i principi di calcolo dei principali tassi d'interesse di riferimento;
- spiegare le differenze tra un'azione al portatore, un'azione nominativa, un buono di partecipazione, un buono di godimento, un'azione con diritto di voto privilegiato, un'azione privilegiata, una restricted stock unit, un depositary receipt;
- spiegare il concetto di diluizione e l'utilizzo di un diritto di una sottoscrizione preferenziale (DPS) in occasione di un aumento di capitale;
- spiegare le principali operazioni su titoli e azioni e il loro impatto sul portafoglio dei clienti;
- classificare una società in funzione della sua sensibilità all'attività economica o secondo la dimensione della sua capitalizzazione di borsa;
- interpretare e spiegare i risultati di un'analisi settoriale prima di raccomandare ai clienti un investimento in azioni o in obbligazioni;
- interpretare e spiegare i principali indicatori per stimare la situazione finanziaria di una società;
- utilizzare grafici per valutare un investimento in un'azione;
- spiegare l'incidenza di eventi economici e internazionali sull'analisi dei valori mobiliari;
- utilizzare l'analisi fondamentale come aiuto al processo di selezione degli investimenti;
- spiegare le differenti caratteristiche dei fondi d'investimento, compreso lo stile di gestione;
- spiegare al cliente le spese legate a un investimento in un fondo d'investimento;
- interpretare e spiegare le informazioni pubblicate in un fact sheet di fondi d'investimento (KIID);
- definire il concetto di distribuzione secondo la normativa vigente;
- spiegare al cliente i diversi tipi di rischio legati a un investimento in un fondo d'investimento;
- identificare i principali attori associati a un fondo d'investimento e il loro ruolo;
- identificare la configurazione di un fondo d'investimento (semplice, a ombrello, multi-classe, master-feeder);
- identificare le caratteristiche dei prodotti strutturati secondo la classificazione dell'Associazione svizzera per i prodotti strutturati (ASPS);
- interpretare e spiegare le informazioni pubblicate in un prospetto semplificato di un prodotto strutturato;
- spiegare al cliente i rischi legati a un investimento in un prodotto strutturato;
- spiegare al cliente le caratteristiche di opzioni, forward e contratti futures;
- analizzare la struttura di guadagni e perdite di una posizione in opzioni, forward e future;
- spiegare al cliente i rischi legati a un investimento in prodotti derivati di base;
- descrivere il concetto di sostenibilità in materia d'investimento e l'influenza dell'integrazione di fattori ambientali, sociali e di governance d'impresa in una strategia d'investimento;
- descrivere come le informazioni relative ai criteri ESG sono prese in considerazione nel processo d'investimento;

- discutere della performance delle strategie ESG / ISR dal punto di vista scientifico e pratico;
- comprendere la sfida dell'integrazione degli aspetti ESG nella valutazione delle società.

## 5) Eseguire operazioni su strumenti finanziari

### Descrizione del campo di competenze:

L'AWM trasmette ordini di sottoscrizione, di acquisto, di vendita e di rimborso di strumenti finanziari ed effettua operazioni semplici di copertura con prodotti derivati. Procede inoltre a effettuare domande di credito Lombard secondo il processo in vigore nel suo istituto.

L'AWM controlla che i suoi ordini vengano eseguiti senza errore e che il prezzo e i costi di transazione siano coerenti rispetto alle condizioni di mercato e alle tariffe negoziate con il cliente.

L'AWM analizza i rischi di riciclaggio di denaro durante le transazioni effettuate dai clienti.

### Competenze:

- Trasmettere ordini di acquisto e di vendita su strumenti finanziari.
- Sottoscrivere e rimborsare quote di fondi d'investimento.
- Effettuare operazioni semplici di copertura con prodotti derivati.
- Analizzare i rischi di riciclaggio di denaro durante le transazioni effettuate dal cliente.
- Controllare che l'esecuzione degli ordini d'investimento vada a buon fine.
- Procedere a effettuare domande di credito Lombard.

### Criteri di prestazione:

- valorizzare un'azione con il modello di attualizzazione dei flussi finanziari e il metodo dei comparabili;
- interpretare la quotazione degli strumenti finanziari sul mercato (azioni, obbligazioni, strumenti del mercato monetario, opzioni, forward, contratti futures, prodotti strutturati);
- spiegare la formazione del prezzo di uno strumento finanziario secondo il meccanismo delle aste;
- spiegare la differenza nella formazione del prezzo secondo un sistema quote driven e order driven;
- spiegare le differenze per la negoziazione di strumenti finanziari sui mercati primari e secondari;
- identificare i principali operatori sul mercato degli strumenti finanziari (azioni, obbligazioni, strumenti del mercato monetario, opzioni, forward, future, prodotti strutturati);
- spiegare la scomposizione delle spese di transazione quando l'istituto interviene come agente e principale e in funzione dei processi post-trading;
- spiegare i fattori che incidono sul prezzo di un'obbligazione sul mercato;
- calcolare la cedola maturata da pagare o da ricevere su una transazione;
- spiegare il ruolo di una stanza di compensazione sul mercato;
- identificare gli strumenti finanziari per i quali possono avvenire richieste di margine;
- spiegare la differenza tra un margine iniziale e un margine di variazione;
- calcolare un tasso di cambio a termine;
- spiegare i fattori che incidono sul prezzo di un forward e di un contratto futures su azioni e su indici;
- calcolare il numero di contratti di prodotti derivati da trattare in funzione della prassi di mercato e della strategia perseguita;
- distinguere il concetto di opening / closing in caso di collocamento di un ordine su un prodotto derivato trattato su un mercato organizzato;

- spiegare le modalità di regolamento delle transazioni su prodotti derivati (opzioni, forward, contratti futures);
- spiegare come si calcola il VPN di un fondo d'investimento;
- identificare i rischi legati alla sottoscrizione/rimborso di hedge fund;
- analizzare i fattori che incidono sul prezzo di un prodotto con protezione del capitale e un reverse convertible sul mercato primario e secondario;
- spiegare le conseguenze amministrative e penali della violazione delle regole di condotta sui mercati;
- riconoscere eventuali transazioni insolite ordinate da un cliente.