

Studium Planowania Finansowego EFPA EFP, poziom IV

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

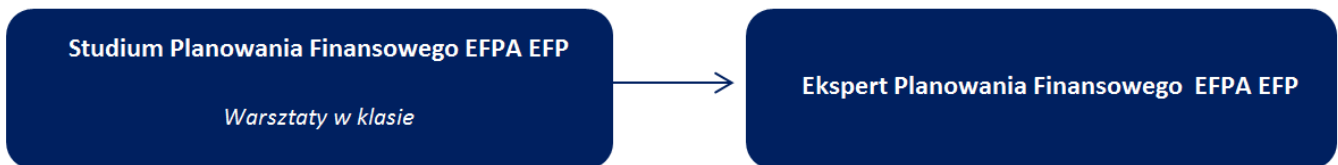
(link: <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl/uslugi/view?id=273436&preview=1>. Sprawdź warunki [tutaj](#)

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

Jest kulminacją cyklu rozwoju doradcy. **Na tym poziomie doradcy muszą potwierdzić wnikliwe rozumienie procesów makroekonomicznych oraz funkcjonowania rynków finansowych, specjalistyczną wiedzę we wszystkich segmentach produktów finansowych, w tym inwestycje alternatywne, oraz praktyczne umiejętności kompleksowej diagnozy profilu klienta oraz analizy jego potrzeb.** Studium Planowania Finansowego EFPA EFP, poziom IV, kończy się międzynarodowym egzaminem i otrzymaniem Certyfikatu Eksperta Planowania Finansowego (European Financial Planner).

Szkolenia WIB:

Certyfikaty EFPA:



Co osiągniesz poprzez udział w szkoleniu?

- Przygotujesz się do roli profesjonalnego doradcy-eksperta w finansach i biznesie dla zamożnego klienta indywidualnego, z uwzględnieniem prowadzonej przez niego działalności gospodarczej
- Po zdaniu egzaminu EFP zdobędziesz najbardziej prestiżowy certyfikat planowania finansowego European Financial Planner i potwierdzisz, że potrafisz:
 - przygotować kompleksowy i szczegółowy plan finansowy dla zamożnego klienta, w tym prowadzonego działalności gospodarczej, dopasowany do profilu i cyklu życia klienta, wykorzystujący pełne spektrum produktów finansowych oraz uwzględniający optymalizację podatkową
 - monitorować i modyfikować plan finansowy wraz ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi i sytuacją klienta
 - zbudować długofalową, dochodową współpracę z klientem, opartą na zaufaniu i transparentności
- Posiadacz prestiżowego certyfikatu Eksperta Planowania Finansowego EFP potrafi przeprowadzić kompleksowy proces planowania finansowego poprzez:
 - Posiadacz certyfikatu EFP jest znakomitym członkiem zespołu. Łatwo dostosowuje się do zmieniającego się środowiska, w tym otoczenia technologicznego. Potrafi wyznaczyć priorytety w swoim rozwoju zawodowym i osobistym. Kieruje się nie tylko etyką zawodu.
 - nawiązanie konstruktywnej relacji z klientem, opartej na zaufaniu
 - określenie celów i oczekiwań klienta

- zebranie wszystkich potrzebnych informacji na temat klienta
- określenie statusu finansowego klienta, profilu ryzyka i cyklu życia
- opracowanie szczegółowego planu finansowego, dostosowanego do potrzeb i oczekiwań klienta oraz sytuacji makroekonomicznej
- zaprezentowanie planu finansowego klientowi
- wdrożenie planu finansowego
- monitorowanie dossier klienta

Komu polecamy szkolenie?

- Certyfikowanym Doradcą Finansowym EFPA EFA, poziom III,
- Najbardziej doświadczonym doradcą finansowym w segmencie bankowości prywatnej i zarządzaniu majątkiem, którzy chcą zdobyć i potwierdzić najwyższy poziom kompetencji zawodowych.

Wymagania wstępne:

Wskazane jest posiadanie wiedzy i umiejętności na poziomie Europejskiego Certyfikatu Doradcy Finansowego EFPA EFA, kilkuletnie doświadczenie w pracy z klientami zamożnymi, profil analityczny.

Jak przebiega zajęcia?

Studium jest realizowane w formie warsztatowej. Krótkie, interaktywne prezentacje wprowadzają do kluczowych zagadnień, które rozwijane są w trakcie licznych ćwiczeń indywidualnych i grupowych, dyskusji oraz sesji pytań i odpowiedzi. W trakcie zajęć uczestnicy najpierw z pomocą trenera, a potem samodzielnie pracują nad złożonym studium przypadku klienta zamożnego, wymagającym przygotowania planu finansowego. Swoje propozycje planów finansowych prezentują w trakcie ostatnich zajęć, które są kulminacją programu i bezpośrednim przygotowaniem do egzaminu EFP, składającego się z testu jednokrotnego wyboru oraz studium przypadku z planowania finansowego. Egzamin EFP organizuje EFPA Polska.

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

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



HARMONOGRAM

Kto prowadzi szkolenie?

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

- **Proces planowania finansowego (8 h)**
 - Główne wyzwania planowania finansowego: klient bogaty i prowadzący działalność gospodarczą
 - Wskazanie najlepszych praktyk i kierunków rozwoju
 - Przegląd rynku lokalnego i międzynarodowego
 - Zagadnienia etyczne związane z planowaniem finansowym
- **Makroekonomia i globalny rynek finansowy (16 h)**
 - Polityka fiskalna, teoria i procesy decyzyjne
 - Polityka pieniężna, teoria i procesy decyzyjne
- **Finanse behawioralne (8 h)**
 - Wpływ emocji na proces podejmowania decyzji inwestycyjnej
 - Jak racjonalnie proces podejmowania decyzji inwestycyjnej
- **Analiza, planowanie i zarządzanie potrzebami klienta: ubezpieczenia i strategie ubezpieczeniowe (6 h)**
 - Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe
 - Ubezpieczenia życiowe
- **Analiza, planowanie i zarządzanie potrzebami klienta: emerytury i strategie emerytalne (6 h)**
 - Aktualny system emerytalny (3 filary): możliwości i ograniczenia
 - Przegląd instrumentów (IKZE/IKE, PPE)
 - Strategie emerytalne
 - Case studies
- **Analiza, planowanie i zarządzanie potrzebami klienta: inwestycje i strategie inwestycyjne (20 h)**
 - Przegląd instrumentów akcje, dług, instrumenty pochodne.
 - Wycena instrumentów w tym instrumentów pochodnych.
 - Miary ryzyka i stopy zwrotu podstawy planowania i zarządzania inwestycjami. Korelacja. Dywersyfikacja.
 - Strategie inwestycyjne jako instrument zarządzania inwestycjami
 - Strategie opcyjnie.
 - Gry inwestycyjne. Zarządzanie strategiami inwestycyjnymi
- **Inwestycje na rynku walutowym i rynku surowców (8 h)**
 - Rynek walutowy (FOREX)
 - Rynek surowców:
 - Inwestycje pośrednie na rynku surowców
- **Inwestycje alternatywne: nieruchomości (6 h)**
 - Cykl koniunkturalny na rynku nieruchomości
 - Inwestowanie na rynku nieruchomości
 - Przegląd instrumentów inwestycyjnych na rynku nieruchomości
 - Strategie długoterminowego inwestowania w nieruchomości:
 - Case studies
- **Inwestycje private equity (6 h)**
 - Rynek niepubliczny
 - Inwestowanie na rynku private equity
 - Rynek venture capital: business angels
 - Przegląd instrumentów
 - Strategie
- **Optymalizacja podatkowa. Przekazywanie majątku. Elementy prawa międzynarodowego (16 h)**
 - Zysk bez ryzyka czyli wykorzystanie spółek osobowych do realizacji działalności gospodarczej – spółki komandytowe, gdzie komplementariuszem jest spółka kapitałowa
 - Holding podatkowy, Fundusz Inwestycji Zamkniętych, Struktury międzynarodowe (Holandia, Cypr,

- Luksemburg), a może Fundacja bądź Trust
- Optymalne formy obniżenia podstawy opodatkowania
- Efektywne formy finansowania działalności oraz efektywne formy zatrudnienia kadry kierowniczej (ZUS, PIT), w tym opcje na akcje oraz ubezpieczeniowe produkty motywacyjne
- Optymalne formy wyjścia z inwestycji (sprzedaż udziałów a sprzedaż majątku)
- Transfer międzypokoleniowy, w tym wehikuły ubezpieczeniowe
- **Warsztaty w planowaniu finansowym: wprowadzenie do studium przypadku, z wykorzystaniem kalkulatora finansowego (8 h)**
- **Warsztaty w zarządzaniu portfelem klienta (16 h)**
 - Rynek finansowy: przegląd istotnych cech dla zarządzania portfelem
 - Kompleksowa analiza profilu klienta
 - Kompleksowa analiza potrzeb klienta
 - Ocena sytuacji zastanej oraz modyfikacje z zastosowaniem podejścia portfelowego
 - Finansowanie potrzeb: przegląd instrumentów
 - Tworzenie strategii inwestycyjnych opartych na klasach aktywów
 - Zarządzanie płynnością a konstrukcja struktury portfela
 - Monitoring portfela: płynność, duration, ryzyko kredytowe, zmienność
 - Stres testy portfela
- **Zachowania etyczne w pracy doradcy (4 h)**
 - Studia przypadku
- **Planowanie finansowe dla przedsiębiorców: podstawy finansów przedsiębiorstwa, pozyskiwanie kapitału, ocena projektów inwestycyjnych (20 h)**
 - Analiza sprawozdania finansowych przedsiębiorstwa
 - Analiza źródła i użycia funduszy (kapitałów) wg bilansu przedsiębiorstwa
 - Przygotowanie i analiza sprawozdania z przepływów gotówki
 - Analiza kapitału pracującego
 - Jak przeanalizować i ocenić zewnętrzne potrzeby finansowe w przedsiębiorstwie
 - Ocena perspektyw ekonomiczno-finansowych dla właściciela biznesu
 - Jak przygotować kompletny i zintegrowany propozycję planu finansowego dla właściciela biznesu
 - Jak koordynować plan ekonomiczno-finansowy
 - Planowanie finansowe działań biznesowych
 - Wybrane aspekty fiskalne planowania działań biznesowych
 - Podstawy analizy i oceny zmian działań i ich przepływów
 - Arbitraż kapitału dłużnego w okresie kosztu kapitału
 - Definiowanie i przygotowanie oferty finansowej po stronie kapitału (własnego) klienta
 - Pojęcia: fuzji i przejęcia, wykupów, dźwigni finansowej, wykupów menedżerskich, ofert publicznych (IBOs).
 - Jak zarządzać udziałami i akcjami firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (SME)
 - Definicja i charakterystyka firm mieszczących się w określeniu firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (SME)
 - Wybrane zaawansowane zagadnienia z zarządzania korporacjami, różnice między formami: trust, holding i fundacja
 - Analiza aplikacji ubezpieczenia biznesu dla firm sektora SME
- **Warsztaty w planowaniu finansowym: opracowanie i prezentacja planu finansowego klientowi, zastosowanie kalkulatora finansowego (16 h)**

Gdzie: Warszawa

Jak długo trwa: 164 godz. dyd.

Cena: 9000,00 zł zł netto VAT zw.-przy jednorazowej wpłacie

9150,00 zł zł VAT zw.-przy wpłacie w ratach

Termin: 08.11.2019