



CATALOGO CORSI

Progetti formativi e corsi e-learning

Catalogo corsi d'aula

AREA REGOLAMENTAZIONE

(Rischi, Bilancio, Controlli e Legale)

1. I provvedimenti Banca d'Italia in materia di sistema dei controlli interni, organizzazione e governo societario delle Banche, disciplina di vigilanza
2. Novità normative ed operative in materia di mutui. Legge sulla portabilità e atti con formato digitale certificato
3. Da Basilea II a Basilea III: dalla vigilanza nazionale armonizzata alla Banking Union
4. La valutazione del merito creditizio nella prospettiva dell'autorità di vigilanza
5. Il Factoring
6. L'adeguata verifica della clientela e i comportamenti anomali della clientela
7. Gli adempimenti di trasparenza bancaria nell'offerta alla clientela Corporate
8. I nuovi reati connessi alla responsabilità amministrativa
9. Normativa antiriciclaggio e terrorismo internazionale
10. Trattamento dei dati personali: la normativa in tema di privacy - aggiornamenti ed approfondimenti
11. Il risparmio gestito: regole, comportamenti e responsabilità alla luce delle recenti novità normative
12. D.Lgs 231/01 e gli aspetti della responsabilità amministrativa – Il sistema dei controlli nelle società ed i rischi di reato presupposto
13. La Centrale Rischi: strumento di diagnosi e prevenzione dei rischi di credito
14. L'assegno bancario: norme e prassi operative
15. La successione nei rapporti bancari
16. La gestione dei rischi finanziari in banca
17. Il Processo Interno di Determinazione dell'Adeguatezza Patrimoniale (Internal Capital Adequacy Assessment Process – ICAAP)
18. Il bilancio bancario e i principi IAS/IFRS
19. Il recupero crediti nelle operazioni a medio e lungo termine
20. Ruolo della compliance, privacy, trasparenza bancaria: aggiornamenti ed aspetti operativi
21. Gli strumenti per l'analisi organizzativa
22. Corsi su Tutela della Salute e della Sicurezza nei luoghi di lavoro
23. Antiriciclaggio, trasparenza e 231
24. La trasparenza bancaria
25. Pignoramento presso terzi e il Fondo Unico Giustizia
26. La Mifid e la regolamentazione degli strumenti finanziari
27. Le Garanzie Bancarie – aspetti normativi e operativi
28. Il processo di consulenza: la direttiva Mifid 2 e i nuovi presidi a tutela dell'investitore

AREA CREDITO

1. Il finanziamento del capitale circolante delle imprese e i servizi di incasso e pagamento
2. Corporate relationship management: sviluppare e consolidare le relazioni con la clientela
3. Analisi e valutazione finanziaria del bilancio di impresa
4. Il processo di affidamento e la valutazione del merito creditizio
5. Crisi di impresa: il ruolo della banca nei piani di risanamento e di ristrutturazione del debito
6. Leggere i "numeri" del cliente: rischio creditizio e merito creditizio nelle PMI
7. La valutazione del merito creditizio – I° parte: *inquadramento giuridico dei richiedenti il fido e dei garanti*
8. La valutazione del merito creditizio – II° parte: *monitoraggio del rapporto e tutela del credito*
9. I principi contabili internazionali nella disciplina del bilancio in Italia IAS
10. L'analisi di bilancio
11. La consulenza al cliente - imprenditore: la pianificazione finanziaria e fiscale dei debiti d'azienda
12. Diritto societario: aspetti applicativi ed operativi
13. Principi di analisi dei bilanci, nella prospettiva di valutazione del merito di credito
14. Fiscalità di impresa e bilancio di esercizio: interrelazioni ed aspetti conflittuali
15. Elementi di diritto commerciale: il finanziamento alle società
16. Principi civilistici e societari della Finanza Straordinaria
17. Diritto fallimentare: l'intervento della banca nelle crisi d'impresa
18. Elementi di diritto commerciale – il finanziamento alle società
19. Contrattualistica internazionale
20. Aspetti della responsabilità amministrativa: il sistema dei controlli nelle società; i rischi di reato presupposto
21. Fiscalità di impresa: analisi e approfondimenti
22. Il passaggio generazionale: la successione nell'impresa
23. Credito: aspetti normativi e giuridici
24. Il credito ipotecario con vitalizio

25. Monitoraggio del rapporto fiduciario
26. Gestione della crisi del rapporto fiduciario
27. Analisi aziendale per finanziamenti a MLT
28. Il finanziamento bancario alle imprese in crisi: legge fallimentare e riflessi sul rischio di credito
29. Centrale d'allarme interbancaria
30. La gestione del credito problematico: sintomi, contatto con il cliente e possibili soluzioni

AREA ESTERO/INTERNAZIONALIZZAZIONE

1. Commercio, internazionalizzazione e attività bancaria: i servizi a supporto delle strategie commerciali e finanziarie delle imprese
2. Contrattualistica internazionale
3. Gli strumenti di pagamento e le garanzie nelle operazioni internazionali
4. Garanzie bancarie internazionali
5. Crediti documentari

AREA FINANZA

1. Certezze e irrazionalità nei mercati finanziari: il contesto attuale di "Nuova Normalità"
2. La Mente Finanziaria: Economia e Psicologia al servizio dell'investitore – Principi e applicazioni pratiche di finanza comportamentale
3. Le chiavi di lettura del funzionamento dei mercati: la componente irrazionale ed i dati dello scenario macroeconomico - La scelta degli asset, la costruzione del portafoglio e la gestione del rischio
4. L'analisi dei bisogni della clientela private e la pianificazione delle esigenze finanziarie: rischio e rendimento degli strumenti finanziari nell'ottica di gestione di un portafoglio
5. La definizione del profilo di rischio del cliente: suggerimenti di metodo e riflessioni
6. Mercati finanziari, indicatori economici e analisi di scenario – chiavi di lettura e approcci operativi
7. Finanza Comportamentale: elementi di non razionalità nel comportamento degli investitori e conseguenze sull'individuazione del profilo di rischio
8. La "cassetta degli attrezzi": come interpretare ed utilizzare i principali parametri di valutazione della performance e del rischio nel mondo del risparmio gestito
9. Principi di pianificazione finanziaria
10. La pianificazione finanziaria: i principi teorici della consulenza
11. Gli investimenti alternativi: Hedge Fund; Private Equity; Fondi Immobiliari
12. Le strategie di gestione attiva e passiva
13. Il processo di analisi per l'attribuzione del rating ai titoli obbligazionari
14. L'uso dei derivati per operazioni di copertura
15. Principi di analisi tecnica
16. Principi di analisi fondamentale
17. La consulenza agli investimenti nel comparto immobiliare
18. Finanza: tecniche di vendita

AREA FISCALITÀ

1. Passaggio generazionale e strategie di asset protection
2. Successioni, Donazioni, Trusts e Patti di Famiglia: profili civilistici e fiscali
3. Gli strumenti a disposizione dell'imprenditore per la tutela del patrimonio: implicazioni per le banche e riflessi sul rischio di credito
4. Gli strumenti di protezione del patrimonio familiare: fondo patrimoniale e trust
5. Il passaggio generazionale: la successione nell'impresa
6. La gestione del patrimonio del cliente nella fase di passaggio generazionale – Strumenti di ottimizzazione della trasmissione della ricchezza
7. La "variabile fiscale" negli investimenti finanziari
8. La consulenza in materia tributaria ai clienti private
9. Gli strumenti per il *tax planning* dei patrimoni familiari ed il passaggio generazionale
10. La fiscalità nella previdenza complementare
11. Le polizze di *private insurance* per grandi patrimoni come strumento per la pianificazione fiscale e successoria
12. La variabile fiscale nel comparto assicurativo-previdenziale
13. Fiscalità internazionale

AREA PREVIDENZA

1. La Previdenza comportamentale – Finanza comportamentale e scelte previdenziali
2. Le forme pensionistiche complementari
3. Aspetti normativi e operativi della tassazione nella previdenza complementare
4. Conoscere, comprendere ed educare il cliente nella “società dell’incertezza” – Un nuovo approccio alla consulenza assicurativa e previdenziale
5. La consulenza previdenziale al cliente imprenditore: individuare i bisogni, proporre soluzioni
6. Le opportunità di adesione collettiva alla previdenza complementare e la disciplina del TFR
7. Investimenti a contenuto previdenziale: le rendite vitalizie
8. I profili di trasparenza distributivi e le problematiche operative delle forme di previdenza complementare
9. Il trattamento fiscale delle forme di previdenza complementare: novità, problematiche aperte ed approfondimenti
10. Conoscere il contesto, scoprire i bisogni, individuare le soluzioni: le coperture previdenziali/assicurative obbligatorie degli enti e delle casse previdenziali e gli strumenti di protezione per società ed imprenditori
11. Corsi per l’iscrizione al registro RUI e per l’aggiornamento annuale (aula e on line)

AREA ASSICURAZIONI

1. Strumenti assicurativi e strategie per la pianificazione successoria
2. Conoscere, comprendere ed educare il cliente nella “società dell’incertezza” – Un nuovo approccio alla consulenza assicurativa e previdenziale
3. Risk management e finanza aziendale
4. L’analisi di bilancio a fini assicurativi
5. Tipologie di società e problematiche giuridiche di offerta delle polizze
6. Norme giuridiche sul contratto di assicurazione
7. I Rischi Property
8. I rischi da interruzione di attività
9. I rischi da responsabilità civile
10. La polizza globale abitazione
11. Le coperture assicurative legate ai mutui
12. Prodotti retail: ramo vita – malattia
13. Polizza vita a contenuto finanziario: polizze rivalutabili, index linked e unit linked
14. Leadership e organizzazione nella gestione dell’area commerciale
15. La pianificazione commerciale di agenzia: metodi, tecniche e strumenti operativi
16. Change management, integrazione organizzativa e “gioco di squadra”
17. Corsi per l’iscrizione al registro RUI e per l’aggiornamento annuale (aula e on line)

COMUNICAZIONE e MARKETING

A cura di EOS - *Business Unit Comunicazione – Marketing – Risorse Umane*

1. Consulenti di sportello: allenare le abilità relazionali e promuovere lo sviluppo commerciale in filiale
2. Le competenze relazionali: la costruzione della relazione di fiducia con il cliente
3. *Business presentation: artful persuasion* – Laboratorio formativo
4. Capire le esigenze, soddisfare i bisogni: L’efficacia commerciale nella relazione con il cliente
5. La crescita della relazione con il cliente: teoria, tecnica e pratica per un rapporto duraturo nel tempo
6. Clienti e mercati: valori in cambiamento – Un modello di psicologia sociale per capire le nuove regole del gioco
7. Il futuro comincia da me - Strumenti di *Self Efficacy* per il raggiungimento degli obiettivi personali e professionali
8. La comunicazione nel processo di consulenza: strumenti e tecniche per la crescita della relazione con il cliente
9. *Team Working*: il lavoro di “squadra” come valore aziendale
10. Psicologia del rischio e pianificazione finanziaria: la gestione dell’emotività in contesti di incertezza
11. Investire è una questione di fiducia? Alla scoperta delle componenti del rapporto di fiducia con il cliente
12. La relazione di consulenza nel Private Banking
13. Marketing Management Clienti - Strumenti e tecniche di marketing operativo per il promotore finanziario
14. “L’ascolto in profondità” come strumento per migliorare la relazione con il cliente
15. Comunicare efficacemente in un contesto organizzativo e di lavoro
16. La comunicazione telefonica
17. Problem Solving: modelli di analisi dei problemi e di presa delle decisioni
18. La gestione delle riunioni; Delega e time management; *Public Speaking*
19. La negoziazione: principi, tecniche, strategie per l’efficacia nella relazione con la clientela
20. Metodologie, strumenti e lavoro di gruppo nel *Project Management*
21. Abilità e tecniche per supportare i collaboratori nel raggiungimento degli obiettivi
22. Attività *outdoor*: vela e team building
23. La Banca come “partner” della clientela P.M.I./ Small Business
24. Efficacia commerciale e relazione consulenziale con il cliente
25. La comunicazione nel processo di consulenza: strumenti e tecniche per la rilevazione delle esigenze del cliente e la crescita della relazione di fiducia

26. Relazione Empatica: comprendere e condividere le emozioni proprie e altrui per migliorare le relazioni e consolidare la fiducia
27. Check your personal brand - Laboratorio interattivo per comprendere come ottimizzare il proprio profilo LinkedIn
28. La comunicazione telefonica empatica (ovvero: come dare "impatto" positivo alla propria comunicazione telefonica)

PERCORSI DI PREPARAZIONE ED APPROFONDIMENTO PER PROFILI SPECIFICI

1. **Il processo di affidamento e la valutazione del merito creditizio** - *Percorso completo*
2. **Gestori Corporate** - *Percorso formativo di certificazione delle competenze*
3. **Gestori Small Business** - *Percorso formativo di certificazione delle competenze*
4. **Consulente Imprese** - *Mini master*
5. **Lo sviluppo delle competenze distintive del responsabile di filiale** - *Percorso completo*
6. **Neoassunti** - *Percorso completo*
7. **Master in Analisi Tecnica** - *in collaborazione con SIAT - Società Italiana di Analisi Tecnica*
8. **Piani di sviluppo delle competenze distintive per ruoli specifici**
9. **Lo sviluppo del ruolo di front office**
10. **Le nuove competenze del risk manager**
11. **Percorsi di certificazione delle competenze con particolare riferimento a:**
 - area finanziaria - Piano di sviluppo delle competenze distintive
 - area crediti - Piano di sviluppo delle competenze distintive
 - area finanziaria - Conoscenze e competenze dei consulenti e protezione degli investitori - assessment ESMA (rif.to LINEE GUIDA ESMA/2015/1886)
12. **Corsi certificati EFPA:**
 - European Financial Advisor (EFA)
 - European Financial Planner (EFP)
 - Diploma European Financial Services (DEFS)
 - Corsi di mantenimento livello EFA - EFP
10. **Albo Unico dei Consulenti Finanziari** - Corsi di preparazione per il superamento dell'esame per l'iscrizione all'Albo OCF
11. **Iscrizione al RUI** - Corso di preparazione all'esame per l'iscrizione al RUI - sezione A
12. **Corso per Mediatori Civili**
13. **Principi, Strategie e tecniche per la mediazione delle controversie civili e commerciali (ex D.M. 180/2010)**
(TESEO ha ottenuto l'accreditamento dal Ministero di Giustizia quale ente di formazione abilitato a svolgere attività di formazione per mediatori - Iscrizione n.243)
14. **Conoscenze e competenze dei consulenti finanziari e protezione degli investitori** - Linee guida Esmas 2015/2016

Catalogo corsi certificati



SCENARIO DEI MERCATI

- 1. Lo scenario macro e le divergenze del ciclo economico - Gestione e rischio di portafoglio in presenza di rendimenti contenuti - Brexit, le turbolenze sui mercati e le ripercussioni nelle asset allocation**
Crediti EFA = 8 ore modalità A
Crediti EFP = 8 ore
- 2. Lo scenario macro e le criticità dell'attuale ciclo economico - La gestione dei portafogli in presenza di rendimenti contenuti e volatilità dei mercati**
Crediti EFA = 12 ore modalità A
Crediti EFP = 12 ore
- 3. Volatilità dei mercati, avversione al rischio, emotività e difesa del risparmio: come guidare il risparmiatore in scenari complessi**
Crediti EFA = 8 ore modalità A
Crediti EFP = 8 ore
- 4. Imprese "zero leverage" - chi sono, dove sono e quali opportunità commerciali per banche e consulenti**
Crediti EFA = 4 ore modalità A
Crediti EFP = 4 ore
- 5. Back to the future - I principi della pianificazione finanziaria nell'era della Mfid II**
Crediti EFA = 4 ore modalità A
Crediti EFP = 4 ore
- 6. Shock di borsa, affidabilità degli investimenti ed emotività dell'investitore: il ruolo della consulenza**
Crediti EFA = 4 ore modalità B
- 7. La consulenza finanziaria fra prospettive e realtà: opportunità e modelli per affiancare il cliente in scenari complessi**
Crediti EFA = 6 ore modalità A
- 8. Le chiavi di lettura del funzionamento dei mercati**
Crediti EFA = 8 ore modalità A
Crediti EFP = 8 ore

PREVIDENZIALE/ASSICURATIVO

- 9. Conoscere il contesto, scoprire i bisogni, individuare le soluzioni. Le coperture previdenziali/associative obbligatorie degli enti e delle casse previdenziali e gli strumenti di protezione per società ed imprenditori**
Crediti EFA = 8 ore modalità A
Crediti EFP = 8 ore
- 10. Conoscere, comprendere ed educare il cliente nella Società dell'incertezza - Un nuovo approccio per la consulenza assicurativa e previdenziale (la riforma delle pensioni - Legge n. 214/2011)**
Crediti EFA = 16 ore modalità A
Crediti EFP = 16 ore
- 11. Soddisfare i bisogni latenti del cliente: approfondimenti in tema di previdenza**
Crediti EFA = 20 ore modalità A
- 12. La consulenza al cliente imprenditore in ambito previdenziale/assicurativo: individuare i bisogni, proporre le soluzioni. Temi di approfondimento e di aggiornamento**
Crediti EFA = 16 ore modalità A
Crediti EFP = 16 ore

13. Il trattamento fiscale delle forme di previdenza complementare: aggiornamenti e problematiche aperte ed approfondimenti

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Crediti EFP = 8 ore

COMPORIMENTALE – RELAZIONALE

14. Strumenti di Finanza Comportamentale - Come riconoscere e gestire la componente emotiva nelle scelte di investimento

Crediti EFA = 12 ore modalità A

Crediti EFP = 12 ore

15. Empatia e consulenza - Comprendere le emozioni del cliente per incrementare la fiducia e consolidare le relazioni

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Crediti EFP = 8 ore

16. Comprendere le emozioni e le strategie della mente per aiutare il cliente nel processo decisionale

Crediti EFA = 4 ore modalità A

Crediti EFP = 4 ore

17. Check your personal brand - Interactive lab

Crediti EFA = 4 ore modalità A

Crediti EFP = 4 ore

18. La consulenza empatica - Comprendere e condividere le emozioni del cliente per migliorare le relazioni e consolidare la fiducia

Crediti EFA = 4 ore modalità A

Crediti EFP = 4 ore

19. Principi e applicazioni pratiche di finanza comportamentale per consulenti "private"

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Crediti EFP = 8 ore

20. Finanza comportamentale - elementi di non razionalità nel comportamento degli investitori e conseguenze sull'individuazione del reale profilo di rischio

Crediti EFA = 16 ore modalità A

21. Lo sviluppo delle relazioni professionali del promotore finanziario e del consulente finanziario

Crediti EFA = 4 ore modalità A

Crediti EFP = 4 ore

22. La comunicazione nel processo di consulenza: strumenti e tecniche per la rilevazione delle esigenze del cliente e la crescita della relazione di fiducia

Crediti EFA = 20 ore modalità A

23. Psicologia del rischio e pianificazione finanziaria: la gestione dell'emotività in contesti di incertezza

Crediti EFA = 16 ore modalità A

Crediti EFP = 12 ore

24. La psicologia delle decisioni nell'ambito degli investimenti finanziari i nuovi sviluppi della finanza comportamentale

Crediti EFA = 16 ore modalità A

Crediti EFP = 16 ore

PASSAGGIO GENERAZIONALE /PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

25. Passaggio generazionale e strategie di pianificazione successoria

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Crediti EFP = 8 ore modalità A

26. La gestione del patrimonio del cliente nella fase di passaggio generazionale. Strumenti di ottimizzazione della trasmissione della ricchezza

Crediti EFA = 8 ore modalità A

27. Successioni, donazioni, trusts e patti famiglia: profili civilistici e fiscali

Crediti EFA = 8 ore modalità A

28. Il passaggio generazionale - la successione nell'impresa

Crediti EFA = 12 ore modalità A

Crediti EFP = 12 ore

29. Le polizze di private insurance per grandi patrimoni come strumento per la pianificazione fiscale e successoria

Crediti EFA = 8 ore modalità A

IMMOBILIARE

30. Rischi ed opportunità degli investimenti immobiliari: scenari, criteri di valutazione, aggiornamenti normativi

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Crediti EFP = 8 ore

31. La consulenza alla clientela per gli investimenti immobiliari – Real Estate Advisory

Crediti EFA = 8 ore modalità A

STRUMENTI E TECNICHE – approfondimenti

32. Prodotti di investimento e tecniche di gestione

Crediti EFA = 8 ore modalità A

33. Analisi tecnica - Profili metodologici e applicativi

Crediti EFA = 20 ore modalità A

34. Ottimizzare il rendimento reale: commodities, Etf, Etc, investimenti immobiliari

Crediti EFA = 8 ore modalità A

35. Gli investimenti alternativi

Crediti EFA = 8 ore modalità A

36. Le strategie di gestione attiva e passiva

Crediti EFA = 8 ore modalità A

37. Il value at risk (approfondimenti)

Crediti EFA = 8 ore modalità A

38. La variabile fiscale negli investimenti finanziari

Crediti EFA = 8 ore modalità A

Catalogo corsi online

TESEO propone un catalogo aggiornato di corsi *on line*, prevedendo - per alcuni percorsi - la possibilità di fruizione con PC e Tablet.

AREA PREVIDENZA e ASSICURAZIONI

- **La "Busta Arancione" - una opportunità di consulenza previdenziale**
Durata: 4 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 4
Crediti EFP: 4

- **Pianificare il futuro: l'utilizzo di strumenti assicurativi come elemento di diversificazione del portafoglio**
Durata: 15 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 10
Crediti EFP: 10

- **La previdenza comportamentale: finanza comportamentale e scelte previdenziali**
Durata: 15 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 10
Crediti EFP: 10

- **Strumenti assicurativi e strategie per la pianificazione successoria**
Durata: 15 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 15
Crediti EFP: 15
In fase di aggiornamento con inserimento aspetti successori delle Unioni Civili - consegna settembre 2016

- **Scenari ed opportunità della previdenza comportamentale dopo la riforma Monti-Fornero. Aggiornamenti e benefici fiscali**
Durata: 5 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 5
Crediti EFP: 5
In fase di aggiornamento - consegna fine luglio 2016

AREA REGOLAMENTAZIONE

- **La responsabilità amministrativa degli enti - D.Lgs.231/2001**
Durata: 3 ore

- **Antiriciclaggio - Prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo**
Durata: 5 ore

- **Formazione dei lavoratori e dei soggetti di cui all'articolo 21, comma 1, del d.lgs. 81/08**
Corsi in conformità all'accordo Stato - Regioni di dicembre 2011
 1. **Corso on line formazione aggiuntiva per il preposto**
Durata: 4 ore
 2. **Corso on line aggiornamento quinquennale**
Durata: 6 ore
 3. **Corso on line formazione generale**
Durata: 4 ore

AREA FINANZA

- **Gli strumenti finanziari - base**
Durata: 4 ore
- **Gli strumenti finanziari - avanzato**
Durata: 3 ore
- **Introduzione al risparmio gestito**
Durata: 2 ore
- **Definizione e caratteristiche dei titoli obbligazionari, dei titoli azionari e dei loro mercati di quotazione**
Durata: 4 ore

AREA COMPORTAMENTALE – RELAZIONALE

- **L'arte del comunicare**
Durata: 4 ore
- **La gestione del tempo**
Durata: 4 ore
- **La consulenza al cliente imprenditore individuare i bisogni, proporre le soluzioni**
Durata 7,5 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 6
Crediti EFP: 6
- **La profilazione comportamentale del cliente: i tipi di investitori comportamentali (TIC)**
Durata: 4 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 4
Crediti EFP: 4
- **La profilazione comportamentale del cliente (Finanza comportamentale e Tipi di Investitori Comportamentali – TIC)**
Durata: 15 ore
Corso certificato EFPA - Rilascia crediti validi per il mantenimento annuale
Crediti EFA: 15
Crediti EFP: 15

AREA INFORMATICA

- **Corso base Excel**
Durata: 5 ore

PERCORSI DI PREPARAZIONE ED APPROFONDIMENTO PER RPOFILI SPECIFICI

- **Formazione finalizzata all'iscrizione nel Registro Unico degli Intermediari assicurativi (RUI):**
 - **Aspetti giuridici dell'impresa e del contratto di assicurazione e riassicurazione**
Durata: 6 ore
 - **Elementi di risk analysis e risk management**
Durata: 3 ore
 - **Fiscalità dei prodotti assicurativi e previdenziali**
Durata: 4 ore
 - **Elementi gestionali e contabili delle imprese di assicurazione e riassicurazione**

Durata: 2 ore

Caratteristiche di erogazione/certificazione

Sono previste due differenti modalità di erogazione:

1. I corsi possono essere erogati attraverso la piattaforma di e-learning TESEO

Al termine dello svolgimento del corso, il partecipante dovrà effettuare un test finale che sarà svolto sulla piattaforma di certificazione TESEO. Al superamento del test sarà rilasciata una certificazione finale.

I partecipanti potranno sostenere la prova per un numero illimitato di volte nell'arco temporale stabilito a partire dal giorno di attivazione della prova stessa.

In caso di contratto aziendale, è prevista la generazione di una reportistica periodica sullo stato di avanzamento delle certificazioni rilasciate.

2. I corsi possono essere acquistati sottoforma di modulo SCORM per la fruizione sulla piattaforma della società committente.

Al termine dello svolgimento del corso, il partecipante dovrà effettuare un test finale che sarà svolto sulla piattaforma di certificazione del committente. Al superamento del test dovrà essere rilasciata, direttamente dal committente, la certificazione finale.

TESEO è in grado di fornire eventuale supporto tecnico sui moduli acquistati ed è disponibile a effettuare verifiche preventive di compatibilità a livello SCORM.



Contatti

LUCCA – Capezzano Pianore - Camaiore, via delle Bocchette ang. via dei Fabbri, snc - 55041
Tel. 0584 338254 – 338275 – 582534 – Fax 0584 426196
MILANO - via Rugabella, 1 – 20122, Tel. 02 801508
www.teseogroup.eu – segreteria@teseofor.it

Soci fondatori e amministratori

Sonia Ceramicola
Piero Davini

Segreteria organizzativa e didattica

Margherita Mondello
Barbara Del Tozzotto
Chiara Tornillo

Agenzia Formativa – Progettazione e segreteria didattica

Claudio Paoli
Marco Ceccomori
Chiara Tornillo