



Certificazione EFPA

La Pianificazione Patrimoniale e Successoria per il cliente privato ed imprenditore - PPS

Attività formativa a distanza in modalità sincrona (**Webinar live**)

I° Edizione 2026 (13 marzo – 26 giugno)



Sistema Qualità
Certificato
UNI EN ISO 9001
(certificato
N° IT02/0228)

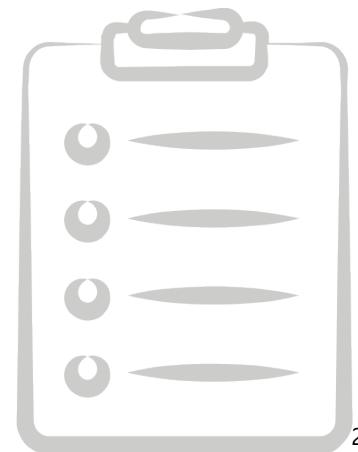
Indice

Premessa

Pag. 4

**Contenuti del percorso: Pianificazione Patrimoniale e Successoria
per il cliente privato ed imprenditore**

Pag. 6



Premessa

Premessa

TESEO, da oltre venticinque anni, opera quale ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata e quale centro di cultura finanziaria indipendente, progettando interventi di formazione rivolti in particolare a tutti gli operatori del settore finanziario (Gruppi Bancari, Reti di Consulenza finanziaria, SGR, Gruppi Assicurativi).

Nel corso degli anni sono stati sviluppati e consolidati importanti rapporti con numerosi docenti e realtà universitarie. Tra di essi vogliamo ricordare:

- **Università di Siena**
- **Università di Parma**
- **Università di Firenze**
- **Università di Padova**

Premessa

Nel 2000 **TESEO** ha progettato in collaborazione con l'Università di Siena e con il supporto di ANASF una delle prime iniziative in Italia dal taglio accademico e specialistico rivolta ai promotori finanziari, oggi consulenti finanziari, con l'obiettivo di costituire un percorso di crescita professionale dedicato alla categoria: il Master in Financial Planning.

Anche dall'esperienza e dall'evoluzione di quel progetto sono nati i percorsi certificati Efpa:

- **European Investment Practitioner (EIP)**
- **European Financial Advisor Program (EFA)**
- **European Financial Planner (EFP)**

Tali programmi sono stati costantemente aggiornati sino alle più recenti revisioni.

Inoltre, sono stati progettati, in linea con le indicazioni e Syllabus di EFPA-Italia i nuovi percorsi specialistici

- ESG Expert Advisor - EXP
- **La Pianificazione Patrimoniale e Successoria per il Cliente Privato e Imprenditore - PPF**
- Financial Behavioral Advisor - FBA
- Le dinamiche economico finanziarie d'impresa - EFD
- Il processo di pianificazione finanziaria - PPF
- I private markets e gli investimenti alternativi - PMK
- Pension Specialist - EPS
- Tecniche avanzate di analisi degli strumenti e di gestione di portafoglio - TAP

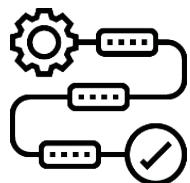
Contenuti del percorso: Pianificazione Patrimoniale e Successoria per il cliente privato ed imprenditore

Premessa ed obiettivi

Teseo promuove una edizione del corso di preparazione all'esame per la nuova certificazione **Pianificazione Patrimoniale e Successoria per il cliente privato ed imprenditore – PPS**.

La consulenza patrimoniale rappresenta l'opportunità per il consulente di **consolidare la relazione con la clientela**, valorizzando la propria **capacità di suggerire le strategie migliori per la tutela e la protezione del patrimonio**.

Il corso, inoltre, si prefigge di **accompagnare i partecipanti nell'acquisizione del metodo operativo** più corretto e più efficace per **applicare i principi della consulenza patrimoniale**.



Pertanto, la metodologia didattica prevede, da un lato, alternanza tra **approcci deduttivi ed induktivi** e, dall'altro, frequente ricorso a **casi pratici**.

La **Certificazione PPS** è aperta a tutti i professionisti del settore finanziario, bancario e assicurativo.

Il corso di preparazione all'esame vale per il **mantenimento annuale** delle Certificazioni per chi è già Certificato **ESG Advisor – EFP – EFA – EIP**.

Pianificazione Patrimoniale e Successoria per il cliente privato ed imprenditore – Certificato EFPA



Il corso è aggiornato al programma vigente definito da Efpa-Italia.



Al termine delle lezioni è prevista la partecipazione all'esame finale organizzato da EFPA Italia



L'apprendimento è favorito dalla presenza di 5 supporti didattici esclusivi

Supporti didattici esclusivi del percorso PPS Teseo



Aree tematiche del percorso PPS Teseo

- | | | |
|--|----------|---|
| | 1 | La consulenza patrimoniale: individuazione dei rischi di depauperamento patrimoniale e soddisfacimento del bisogno di tutela (24 ore – 8 webinar live da 3 ore) |
| | 2 | La mappatura del patrimonio immobiliare: dalla lettura dei dati catastali alla rappresentazione dei parametri di consistenza, redditività e rischiosità (1 webinar da 3 ore) |
| | 3 | Il corretto processo di pianificazione della successione e del passaggio generazionale: risvolti civilistici e fiscali (1 webinar da 3 ore) |

Contenuti analitici del percorso

La pianificazione patrimoniale e successoria per il cliente privato ed imprenditore

Modulo 1:

La consulenza patrimoniale: individuazione dei rischi di depauperamento patrimoniale e soddisfacimento del bisogno di tutela

Durata: 24 ore – 8 webinar live da 3 ore

Obiettivi:

- Definire e delimitare il bisogno di tutela patrimoniale del Cliente
- Riconoscere i rischi patrimoniali familiari da quelli extra-familiari e identificare soluzioni efficaci ed efficienti per la loro gestione

Contenuti:

1. Le nozioni di base di diritto civile

- a) il diritto di famiglia
- b) il diritto matrimoniale
- c) le nuove famiglie: unioni civili e convivenza di fatto
- d) il diritto di proprietà
- e) il diritto delle donazioni
- f) il diritto delle successioni

2. Principi e strategie di pianificazione patrimoniale

- a) l'economia comportamentale nelle scelte di pianificazione patrimoniale
- b) patrimonio, famiglia, impresa: la difficile ricerca di uno stabile equilibrio
- c) il processo di pianificazione patrimoniale:
 - ✓ mappare
 - ✓ focalizzare
 - ✓ ottimizzare
 - ✓ scegliere una architettura patrimoniale
- d) il piano successorio di continuità:
 - ✓ continuità dell'impresa
 - ✓ focalizzare
 - ✓ redazione, conduzione e implementazione del piano successorio di continuità patrimoniale
 - ✓ contenuti del piano di successione
 - ✓ la famiglia e il consulente professionista
 - ✓ il ruolo del consulente "pivot" e degli incontri tra familiari
 - ✓ la composizione di un conflitto

2. Principi e strategie di pianificazione patrimoniale - segue

e) la family governance

- ✓ gli accordi tra familiari
- ✓ il consiglio di famiglia
- ✓ la family company
- ✓ i family office

e) la circolazione dei patrimoni

- ✓ la circolazione a titolo oneroso del patrimonio mobiliare, immobiliare e aziendale
- ✓ la circolazione a titolo non oneroso: gli atti moris causa e gli atti inter vivos

3. Il testamento e le donazioni

a) a. la successione testamentaria:

- ✓ la forma dei testamenti, nazionali ed internazionali
- ✓ i legati

b) b. le donazioni e le altre liberalità:

- ✓ le donazioni
- ✓ la revoca delle donazioni
- ✓ le altre liberalità atipiche

4. Le società

- a. holding e veicoli societari
- b. la funzione di holding
 - ✓ holding e società semplice
 - ✓ holding e società commerciali
 - ✓ holding pura o mista
- c. holding e fiscalità: Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Regno Unito, altre giurisdizioni
- d. strumenti finanziari e partecipativi
 - ✓ azioni e obbligazioni
 - ✓ strumenti finanziari partecipativi e strumenti ibridi
 - ✓ limiti ai finanziamenti societari stabiliti dalla normativa societaria e fiscale
- e. operazioni societarie straordinarie:
 - ✓ la cessione d'azienda
 - ✓ il conferimento d'azienda o di partecipazioni
 - ✓ lo scambio di partecipazioni
 - ✓ le fusioni e le scissioni

5. I trust

- a. le origini
- b. le principali caratteristiche
- c. i trust a confronto con gli altri strumenti dell'ordinamento italiano
- d. trust e pianificazione patrimoniale:
 - ✓ preservazione del patrimonio
 - ✓ continuità di impresa
 - ✓ riservatezza
 - ✓ passaggio generazionale
 - ✓ governance
 - ✓ detenzione di patrimonio mobiliare e di liquidità
 - ✓ garanzia
 - ✓ filantropia
- e. trust e fiscalità
 - ✓ l'imposizione indiretta
 - ✓ l'imposizione diretta nel trasferimento dei beni in trust
 - ✓ il trust nella Legge "Dopo di noi"

6. I vincoli di destinazione

- a. il fondo patrimoniale:
 - ✓ l'utilizzo del fondo patrimoniale nel wealth planning
 - ✓ gli aspetti tributari del fondo patrimoniale
- b. l'atto di destinazione:
 - ✓ l'utilizzo dell'atto di destinazione nel wealth planning
 - ✓ gli aspetti tributari dell'atto di destinazione

7. I contratti fiduciari

- a. l'intestazione fiduciaria
- b. le fiduciarie in Italia
 - ✓ il mandato fiduciario con o senza intestazione
 - ✓ il contratto di affidamento fiduciario
- c. gli adempimenti di una fiduciaria
- d. possibili utilizzi e ruoli di una fiduciaria

8. Le polizze di private insurance

- a. i contratti assicurativi
- b. le polizze di private insurance
- c. le soluzioni assicurative nel wealth planning
- d. la fiscalità delle polizze di private insurance
- e. la recente evoluzione giurisprudenziale nella polizze vita

9. I patti di famiglia

- a. i protagonisti del patto
- b. il meccanismo di funzionamento del patto
- c. la fiscalità del patto

La pianificazione patrimoniale e successoria per il cliente privato ed imprenditore

Modulo 2:

**La mappatura del patrimonio immobiliare: dalla lettura dei dati catastali alla rappresentazione
dei parametri di consistenza, redditività e rischiosità**

Durata: 1 webinar da 3 ore

Obiettivi:

- Comprendere le modalità di mappatura del patrimonio immobiliare del Cliente
- Saper leggere ed interpretare i dati catastali e dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare al fine di analizzare il patrimonio immobiliare

Indice argomenti:

- Lettura dei dati catastali ed informazioni utili per l'analisi
- Interrogazione delle banche dati OMI e stima del valore degli immobili e della consistenza del patrimonio immobiliare
- Stima della redditività del patrimonio immobiliare del Cliente
- Immobili e fattori di rischio

La pianificazione patrimoniale e successoria per il cliente privato ed imprenditore

Modulo 3:

**Il corretto processo di pianificazione della successione e del passaggio generazionale: risvolti
civilistici e fiscali**

Durata: 1 webinar da 3 ore

Obiettivi:

- Comprendere le fasi di un processo di pianificazione successoria
- Saper rappresentare gli effetti civilistici e fiscali di una successione legittima e applicare si differenti strumenti di pianificazione successoria
- Conoscere gli istituti giuridici a tutela dell'eredità

Indice argomenti:

- Fasi di un processo di pianificazione successoria
- Costruzione dell'asse ereditario ed effetti della successione legittima: casi pratici
- Pianificazione della successione e del passaggio generazionale: casi pratici
- Esercitazioni / casi pratici



CALENDARIO DELLE LEZIONI

PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE E SUCCESSORIA PER IL CLIENTE PRIVATO ED IMPRENDITORE (PPS)

Edizione 2026

MODULO

AREA TEMATICA E CALENDARIO

LA CONSULENZA PATRIMONIALE: INDIVIDUAZIONE DEI RISCHI DI DEPAUPERAMENTO PATRIMONIALE E SODDISFACIMENTO DEL BISOGNO DI TUTELA

1

13 marzo 14,30 – 17,30
27 marzo 14,30 – 17,30
17 aprile 14,30 – 17,30

14 marzo 9,30 – 12,30
28 marzo 9,30 – 12,30
18 aprile 9,30 – 12,30

8 maggio 14,30 – 17,30

9 maggio 09,30 – 12,30

Docente: Valeria Glave

2

LA MAPPATURA DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE: DALLA LETTURA DEI DATI CATASTALI ALLA RAPPRESENTAZIONE DEI PARAMETRI DI CONSISTENZA, REDDITIVITÀ E RISCHIOSITÀ

12 giugno 14,30 – 17,30

Docente: Gianni Carloni

IL CORRETTO PROCESSO DI PIANIFICAZIONE DELLA SUCCESSIONE E DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE: RISVOLTI CIVILISTICI E FISCALI

3

13 giugno 9,30 – 12,30

Docente: Gianni Carloni

SIMULAZIONE ESAME – RIPASSO FINALE

4

26 giugno 14,30 – 16,30

Docente: Valeria Glave

ESAME Prima sessione utile: 14 luglio 2026

Svolgimento e struttura esame



Durata totale del corso: **30 ore** (pari a 10 lezioni «webinar live») + **2 ore** simulazione esame / ripasso finale



Modalità di svolgimento: **«da remoto»**

L'esame, che si articola in una prova scritta, prevede un **test di 20 domande** (4 opzioni di risposta, una sola corretta), suddivise per tipologia:

- 9 domande tipologia **Knowledge**
- 10 domande tipologia **Analysis**
- 1 domanda tipologia **Application**

Durata della prova: **40 minuti**

Votazione minima per il superamento della prova: **21/35**

Docenti del percorso formativo PPS



Dr.ssa **VALERIA GLAVE**

Laureata in Giurisprudenza, si è specializzata in ambito civile, con particolare riguardo alla materia successoria. Dal 2010 si occupa di consulenza e gestione di progetti di formazione manageriale e professionale in ambito fiscale, legale (passaggio generazionale, pianificazione successoria, segregazione/protezione patrimoniale) per primarie realtà bancarie e assicurative



Dr **GIOVANNI CARLONI**

Laurea magistrale specialistica in Economia Bancaria, Finanziaria e Assicurativa conseguita presso l'Università degli Studi di Macerata e Master in Corporate Finance conseguito a Milano. Consulente e docente senior in ambito patrimoniale, con esperienza consolidata in attività di affiancamento e coaching per consulenti finanziari private e corporate. Elabora report personalizzati di analisi e strategie di protezione, gestione e trasferimento della ricchezza.

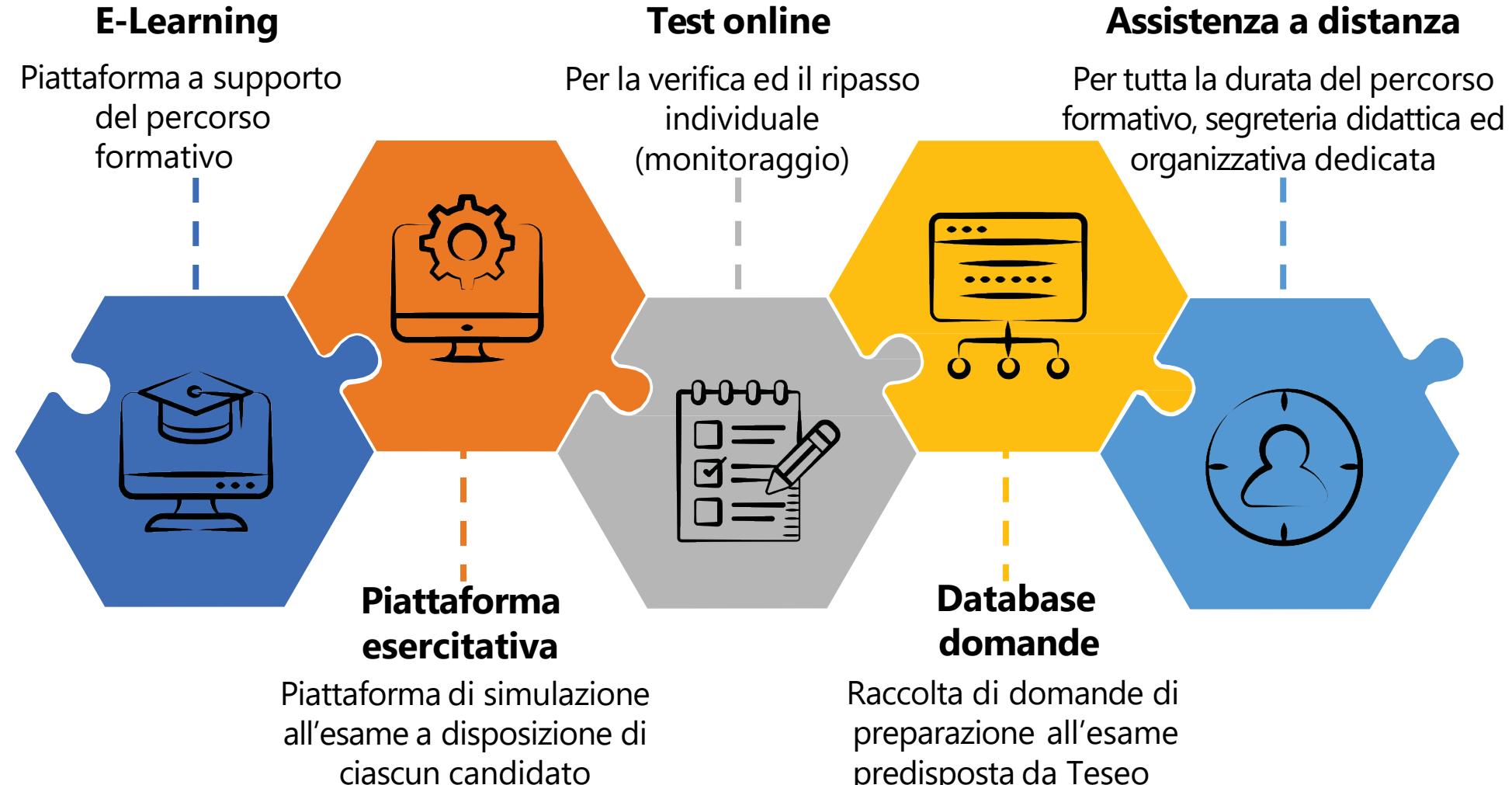
Fattori distintivi del percorso PPS Teseo

"Price is what you pay. Value is what you get" (Warren Buffet)

- **Contenuti formativi fortemente focalizzati** sia sulla prova finale sia sulla valorizzazione del ruolo, dell'attività e delle competenze richieste al consulente finanziario
- Esperienza consolidata dei **docenti – tutti di livello senior**, fortemente coordinati e integrati fra loro
- **11 webinar «live»** con ampia possibilità di interazione tra candidati e docenti e con la possibilità di rivedere i webinar registrati.
- **Materiale didattico** predisposto appositamente per la certificazione PPS di Efpa Italia

Fattori distintivi del percorso PPS Teseo

"Price is what you pay. Value is what you get" (Warren Buffet)



Disclaimer

Tutte le idee e i progetti contenuti nelle slides precedenti
sono proprietà intellettuale di **Teseo srl**
e oggetto di tutela ex legge 633/1941.

In quanto tali, è fatto divieto di divulgazione, riproduzione,
modifica, anche parziali, a soggetti non autorizzati
e a qualsiasi soggetto terzo.