

D.R. n° 488 del 30/07/2025

**L'UNIVERSITA' TELEMATICA SAN RAFFAELE ROMA  
e il CONSORZIO UNIVERSITARIO HUMANITAS**

**Master di I livello in  
“CONSULENTE FINANZIARIO - PATRIMONIALE”  
(IV edizione)**

**Partners: FEDERPROMM, OCF, ANCP, PATRIMONI&FINANZA  
(A.A. 2025/2026)**

|                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titolo</b>               | CONSULENTE FINANZIARIO - PATRIMONIALE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Direttore</b>            | Prof.Francesco Saverio Marucci                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Coordinatore</b>         | Prof. Manlio Marucci - Dr. Alessio Cardinale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Comitato scientifico</b> | Prof. Manlio Marucci<br>Prof. Francesco S. Marucci<br>Avv.prof. Ciro Cafiero<br>Dott. Joe Capobianco<br>Dott. Carlo Troccoli<br>Dott.Gennaro D'Amore<br>Dott.Alessio Cardinale<br>Dott. Emiliano Guerra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Obiettivi e finalità</b> | La figura del consulente finanziario-patrimoniale è l'evoluzione professionale del consulente finanziario, che non affronta solo le tematiche relative al perché, come e dove investire, il cui focus è quello di conoscere i dettagli inerenti il nucleo familiare, la pianificazione dei risparmi derivanti dalla gestione delle entrate e delle uscite, la pianificazione previdenziale, la tutela della persona e della famiglia da un punto di vista assicurativo, la pianificazione successoria/passaggio generazionale e infine alla definizione degli obiettivi del cliente. Un consulente finanziario-patrimoniale diventa un unico interlocutore di fiducia, in grado di fornire i migliori consigli al fine di ridurre i rischi relativi ad una moltitudine di imprevisti normalmente difficili al cliente da individuare da solo. |



| <b>Articolazione e Metodologia del corso</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Il Master ha una durata di 1500 ore (12 mesi), pari a 60 CFU (Crediti Formativi Universitari) ed è erogato in modalità FAD (asincrona/sincrona)</p> <p>Durata: 12 mesi</p> <p><i>Modalità FAD asincrona/sincrona</i></p> <p>Metodologie Didattiche:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• lezione teorico-pratiche: 300 ore</li><li>• prove di verifica-tesi: 100 ore</li><li>• tirocinio online (Project Work): 200 ore</li><li>• studio individuale:900 ore</li></ul> <p>I crediti formativi Universitari (CFU) si maturano con il superamento dell’esame finale di profitto, che consiste nella redazione e discussione di una tesina, davanti ad una Commissione appositamente nominata, frutto dello studio e dell'interpretazione personale del percorso formativo intrapreso e relativo alle attività svolte. La Commissione, nominata dal Rettore, è composta dai docenti del Corso.</p> <p>Al termine del Corso, a quanti abbiano osservato tutte le condizioni richieste e superato con esito positivo la prova finale sarà rilasciato un Diploma di Master di I livello in “<b>CONSULENTE FINANZIARIO - PATRIMONIALE</b>”</p>                                                                                                       |     |  |              |     |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                        |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--|--------------|-----|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---|
| <b>Programma didattico</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <table><tr><th>INSEGNAMENTO</th><th>SSD</th><th>CFU</th></tr><tr><td><b>Modulo 1: IL PATRIMONIO</b><br/>Nozioni sociali, giuridiche e tecnico-economiche di Patrimonio<br/>Evoluzione dei patrimoni nell’era moderna: alla I Rivoluzione Industriale al secondo Dopoguerra<br/>Evoluzione dei Patrimoni nell’era contemporanea: dalla scoperta di internet alla Rivoluzione Digitale<br/>La ricchezza in Italia: classificazione socio-economica dei detentori di Patrimonio<br/>Il patrimonio in Italia attraverso i passaggi generazionali: dai Patrimoniale ai Millennials</td><td>ECON-03/A<br/>ECON-09/A</td><td>6</td></tr><tr><td><b>Modulo 2: IL CONSULENTE PATRIMONIALE</b><br/>Storia ed evoluzione del ruolo del Consulente Finanziario in Italia: da agente-venditore a professionista del patrimonio<br/>Il Consulente finanziario nel mondo: modello Europeo e modello anglosassone<br/>Dalla Consulenza finanziaria alla Consulenza Patrimoniale: stato dell’arte e cambiamenti in corso<br/>La gestione della relazione consulente-cliente post-pandemia: le nuove tecniche di contatto e frequentazione virtuale<br/>Il rapporto fiduciario<br/>Società fiduciarie e trust</td><td>ECON-03/A<br/>ECON-09/A</td><td>6</td></tr></table> |     |  | INSEGNAMENTO | SSD | CFU | <b>Modulo 1: IL PATRIMONIO</b><br>Nozioni sociali, giuridiche e tecnico-economiche di Patrimonio<br>Evoluzione dei patrimoni nell’era moderna: alla I Rivoluzione Industriale al secondo Dopoguerra<br>Evoluzione dei Patrimoni nell’era contemporanea: dalla scoperta di internet alla Rivoluzione Digitale<br>La ricchezza in Italia: classificazione socio-economica dei detentori di Patrimonio<br>Il patrimonio in Italia attraverso i passaggi generazionali: dai Patrimoniale ai Millennials | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 6 | <b>Modulo 2: IL CONSULENTE PATRIMONIALE</b><br>Storia ed evoluzione del ruolo del Consulente Finanziario in Italia: da agente-venditore a professionista del patrimonio<br>Il Consulente finanziario nel mondo: modello Europeo e modello anglosassone<br>Dalla Consulenza finanziaria alla Consulenza Patrimoniale: stato dell’arte e cambiamenti in corso<br>La gestione della relazione consulente-cliente post-pandemia: le nuove tecniche di contatto e frequentazione virtuale<br>Il rapporto fiduciario<br>Società fiduciarie e trust | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 6 |
| INSEGNAMENTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | SSD                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | CFU |  |              |     |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                        |   |
| <b>Modulo 1: IL PATRIMONIO</b><br>Nozioni sociali, giuridiche e tecnico-economiche di Patrimonio<br>Evoluzione dei patrimoni nell’era moderna: alla I Rivoluzione Industriale al secondo Dopoguerra<br>Evoluzione dei Patrimoni nell’era contemporanea: dalla scoperta di internet alla Rivoluzione Digitale<br>La ricchezza in Italia: classificazione socio-economica dei detentori di Patrimonio<br>Il patrimonio in Italia attraverso i passaggi generazionali: dai Patrimoniale ai Millennials                                          | ECON-03/A<br>ECON-09/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 6   |  |              |     |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                        |   |
| <b>Modulo 2: IL CONSULENTE PATRIMONIALE</b><br>Storia ed evoluzione del ruolo del Consulente Finanziario in Italia: da agente-venditore a professionista del patrimonio<br>Il Consulente finanziario nel mondo: modello Europeo e modello anglosassone<br>Dalla Consulenza finanziaria alla Consulenza Patrimoniale: stato dell’arte e cambiamenti in corso<br>La gestione della relazione consulente-cliente post-pandemia: le nuove tecniche di contatto e frequentazione virtuale<br>Il rapporto fiduciario<br>Società fiduciarie e trust | ECON-03/A<br>ECON-09/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 6   |  |              |     |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                        |   |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                        |   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---|
|  | <p><b>Modulo 3: PRINCIPI DI GESTIONE E PIANIFICAZIONE DEL PATRIMONIO</b></p> <p>Educazione e Cultura finanziaria: due concetti differenti alla base della gestione patrimoniale</p> <p>Il ciclo di vita del Patrimonio: creazione, accumulo, gestione, protezione, trasferimento</p> <p>Il Patrimonio come insieme integrato: denaro disponibile, asset immobiliari, asset alternativi</p> <p>Pianificazione e distribuzione in vita del Patrimonio in funzione delle fasce di ricchezza</p> <p>Dall'asset allocation mobiliare all'Integrated Asset Management</p>                                                           | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 6 |
|  | <p><b>Modulo 4: RISCHI PATRIMONIALI E GESTIONALI</b></p> <p>Cause di sospensione del ciclo di vita del Patrimonio; premorienza e sottrazione fraudolenta</p> <p>Cause di interruzione del ciclo di vita del Patrimonio: separazione, divorzio e sovraindebitamento</p> <p>La responsabilità Patrimoniale e il risarcimento danni a terzi. Responsabilità civile, responsabilità professionale e responsabilità penale</p> <p>Rischi della gestione degli investimenti finanziari: mercati azionari e obbligazionari, risparmio gestito, trading</p> <p>La Risk Advisory del consulente patrimoniale alle famiglie-clienti</p> | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 6 |
|  | <p><b>Modulo 5: STRUMENTI DI PROTEZIONE PATRIMONIALE DALL'AGGRESSIONE DEI TERZI</b></p> <p>La protezione del patrimonio mobiliare: Polizza Vita, Fondo Pensione e Intestazione Fiduciaria</p> <p>La protezione del patrimonio immobiliare: società semplice, società di Persone, Lease-Back</p> <p>La protezione integrata del patrimonio familiare e dell'impresa: Fondo Patrimoniale, Trust. Holding</p> <p>Donazione e Vincolo di destinazione, Fondazione di Famiglia, veicoli societari, contratti atipici</p> <p>Il ruolo guida del CF-Patrimoniale nel team multidisciplinare di Asset Protection Advisory</p>         | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 9 |
|  | <p><b>Modulo 6: LA PROTEZIONE DEL PATRIMONIO PERSONALE NEL CONTESTO FAMILIARE</b></p> <p>La scelta del corretto regime patrimoniale nel matrimonio e nella convivenza</p> <p>La gestione dei conti correnti nei diversi regimi patrimoniali della coppia: con mono intestazione e cointestazione</p> <p>La gestione individuale e familiare del patrimonio immobiliare e degli investimenti nei diversi regimi</p>                                                                                                                                                                                                            | ECON-03/A<br>ECON-09/A | 9 |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                   |                 |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
|  | <p>patrimoniali della coppia</p> <p>L'asset Management Advisory del consulente nelle fasi di separazione e divorzio della coppia-cliente</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                   |                 |
|  | <p><b>Modulo 7: LA TRASMISSIONE DEL PATRIMONIO INTER VIVOS E MORTIS CAUSA</b></p> <p>Contesti normativo generale delle donazioni e successioni</p> <p>Trattamento fiscale dei trasferimenti a titolo gratuito mortis causa e inter vivos: presupposto, soggetti passivi, competenza territoriale, base imponibile; aliquote d'imposta e franchigie</p> <p>Distribuzione in vita del patrimonio: donazioni dirette e indirette, circolarità dei beni di provenienza donativa e tutela dei terzi in buona fede</p> <p>Trasmissione in vita degli asset aziendali: il Patto di Famiglia e il Trust</p> <p>Trasmissione del patrimonio familiare e aziendale mortis causa: testamento e successione legittima</p> <p>Successioni transfrontaliere: il regolamento UE n.650/2012</p> <p>Ruolo e funzioni del consulente patrimoniale nel passaggio generazionale delle famiglie-cliente</p> | <p>ECON-03/A</p> <p>ECON-09/A</p> | 6               |
|  | <p><b>APPENDICE - GESTIONE DEL PATRIMONIO IN BENI ALTERNATIVI</b></p> <p>Il mercato delle opere d'arte e degli investimenti alternativi. Regolamentazione</p> <p>Scambi e gestione delle opere d'arte: disciplina civilistica e fiscale della loro circolarità</p> <p>Scambi e metodi di conservazione degli investimenti in asset di collezione: oggetti preziosi, oro e diamanti, luxury watch, auto d'epoca, vino pregiato, rare whisky</p> <p>L'Art advisory quale opportunità dei nuovi mercati e la consulenza patrimoniale</p> <p>Il contesto mondiale della Charity: fondazioni e organizzazioni non governative</p> <p>Profili giuridici e fiscali delle iniziative di solidarietà</p> <p>Le tecniche di fund raising e di distribuzione dei fondi.</p>                                                                                                                       |                                   | approfondimenti |
|  | Tirocinio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                   | 8               |
|  | Esercitazioni e prova finale                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                   | 4               |
|  | <b>TOT CFU</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                   | <b>60</b>       |



|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Docenti (far pervenire i CV)</b> | <p>Prof. Manlio Marucci: Docente a contratto Consorzio Universitario Humanitas e Unicusano; Presidente Federpromm-Uiltucs; Wealth Management; Giornalista, Sociologo e Ricercatore; Direttore Resp. "Promotori &amp; Finanza".</p> <p>Dr. Alessio Cardinale: Wealth Management -Direttore ed editore "Patrimoni e Finanza" - Private banker Azimut</p> <p>Dr. Andrea Vicini: Controller di Direzione e Referente di Compliance Ente/Azienda ATAC; Business analyst; Soc. Tenaris University.</p> <p>Dr. Carlo Troccoli: Commercialista e Revisore Contabile; Membro Commissione Ordine Dottori Commercialisti ed Esperti contabili Roma; Presidente Commissione Innovazione tecnologica dell'Ordine dei Dottori Commercialisti</p> <p>Dr. Gennaro D'Amore: Senior Advisor; Client Consulting presso BFinance; Country Manager; ex Director UBS Italia; Financial Educator AIEF.</p> <p>Avv. Marco Da Villa: Si occupa di diritto bancario, finanziario, assicurativo e societario; Esperto nei contenziosi bancari; svolge l'attività di arbitro, in particolare nell'ambito di procedure in materia di prodotti derivati e gestioni patrimoniali.</p> <p>Dr. Luca Marucci: Head of Finance - Lightsky Consulting.</p> <p>Dr.ssa Daniela Pascolini: Titolare Segret area; Esperto settore Creditizio e Finanziario; Intermediario assicurativo; Microcredito di Impresa</p> <p>Dr. Paolo Liberati: Consulente Information &amp; Communication Technology" (ICT); processi di internazionalizzazione settore infomobilità e prodotti / servizi "Internet of Things" (IoT); Project Manager presso Istituzioni della Comunità Europa.</p> <p>Avv. Prof. Ciro Cafiero: docente di diritto del lavoro. Esperto di relazioni industriali; Presidenze di AIDP Lazio; socio della Camera di Commercio Americana, siede nel suo Comitato Human Capital.</p> |
| <b>Tirocinio</b>                    | <p><i>Modalità FAD</i></p> <p>Per i partecipanti che seguono il Master in modalità FAD (Formazione a Distanza), l'attività di tirocinio curriculare si realizza attraverso un project work individuale o di gruppo, di pari valore formativo e professionale, progettato, assegnato e supervisionato dal corpo docente del Master.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Requisiti di ammissione</b>      | <p>Laurea triennale e/o Laurea magistrale oppure Laurea specialistica oppure laurea vecchio ordinamento o altro titolo di studio universitario conseguito all'estero, riconosciuto idoneo in base alla normativa vigente, in discipline giuridico-economiche, socio-psicologiche; matematico-statistiche.</p> <p>Professionisti già iscritti ad albi professionali: commercialisti, Consulenti finanziari; Agenti Immobiliari; Broker e agenti Assicurativi e previdenziali; Avvocati.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Attività e adempimenti</b>       | <p>Gli insegnamenti nel loro complesso prevedono:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• videolezioni sulla piattaforma didattica</li></ul> <p>Agli studenti vengono richiesti i seguenti adempimenti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• studio individuale del materiale didattico, prove di verifica e project work</li><li>• superamento dell'esame finale che si svolgerà in presenza della commissione.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |



|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Modalità di iscrizione</b>                    | <p>Per iscriversi al Master si dovrà seguire la procedura indicata nel sito ufficiale di Ateneo, <a href="http://www.uniroma5.it">www.uniroma5.it</a>.</p> <p>L'iscrizione dovrà essere perfezionata entro 1 settimana prima dell'avvio del corso salvo eventuali proroghe.</p> <p>I cittadini non comunitari residenti all'estero potranno presentare la domanda tramite le Rappresentanze diplomatiche italiane competenti per territorio che, a loro volta, provvederanno ad inviarla all'Università Telematica San Raffaele Roma, allegando il titolo di studio straniero corredato di traduzione ufficiale in lingua italiana, legalizzazione e dichiarazione di valore.</p> <p>Oltre alla suddetta documentazione, i cittadini non comunitari residenti all'estero, dovranno presentare all'Università il permesso di soggiorno rilasciato dalla Questura in unica soluzione per il periodo di almeno un anno; i cittadini non comunitari residenti in Italia dovranno presentare il permesso di soggiorno rilasciato per uno dei motivi indicati all'articolo 39, quinto comma, del D.L.vo n. 286 del 25.7.1998 (ossia per lavoro autonomo, lavoro subordinato, per motivi familiari, per asilo politico, per asilo umanitario o per motivi religiosi).</p> <p>Non saranno ammesse iscrizioni con riserva per documentazione incompleta o per errata trascrizione dei dati sul sito dell'Ateneo.</p> <p>Il mancato pagamento delle rate nei termini prestabiliti comporta la sospensione dell'accesso alla piattaforma e la non ammissione all'esame finale.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Durata del corso e modalità di erogazione</b> | <p>Il master ha durata annuale pari a 1500 ore di impegno complessivo per il corsista, corrispondenti a 60 CFU (Crediti Formativi Universitari).</p> <p>L'insegnamento viene erogato sia in presenza sia in modalità e-learning sulla piattaforma didattica 24/24 ore e materiale didattico integrativo, secondo la modalità scelta.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Quote di iscrizione</b>                       | <p>La quota di iscrizione è di:</p> <p><b>Modalità FAD: € 1.500,00 (millecinquecento/00)</b></p> <p>I pagamenti possono essere effettuati secondo le modalità specificate sul sito internet dell'Ateneo, in rate così ripartite:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• quota pre-iscrizione: € 100,00 da versare al Consorzio Universitario Humanitas</li><li>• quota immatricolazione: € 300,00 da versare all'Università San Raffaele</li><li>• I rata di € 700,00, entro il 1° mese dall'attivazione del master, da versare al Consorzio Universitario Humanitas</li><li>• II e ultima rata di € 400,00, entro il 2° mese dall'attivazione del master, da versare al Consorzio Universitario Humanitas</li></ul> <p>Eventuali informazioni potranno essere richieste all'indirizzo e-mail: <a href="mailto:master@consorziohumanitas.com">master@consorziohumanitas.com</a> e al numero telefonico Tel. +39 06 3224818 dal lunedì al venerdì dalle 09:00 alle 18:00</p> <p>Il mancato pagamento delle rate nei termini prestabiliti comporta la sospensione dell'accesso alla piattaforma e la non ammissione all'esame finale.</p> <p>Il discente potrà esercitare il diritto di recesso entro il termine di 14 giorni lavorativi dalla data di iscrizione, mediante invio, entro i termini sopra indicati, di una raccomandata A.R. all'Università Telematica San Raffaele Roma, via di Val Cannuta 247, 00166 Roma o di una pec all'indirizzo <a href="mailto:amministrazione@pec.uniroma5.it">amministrazione@pec.uniroma5.it</a>.</p> <p>In tale ipotesi il relativo rimborso sarà effettuato entro 90 giorni dalla comunicazione, da parte del discente, dell'esercizio del diritto di recesso.</p> <p>L'attivazione del master è subordinata al raggiungimento di:</p> <p>Modalità FAD: minimo 30 - a tasa piena e minimo 50 - a tasa in convenzione (scontata)</p> |



|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Scadenze</b> | <p>Il termine ultimo per la raccolta delle iscrizioni è la settimana prima dell'avvio del corso, salvo eventuali proroghe.</p> <p>Inizio gennaio 2026 - Fine marzo 2027</p> <p>Le iscrizioni ai Master saranno aperte fino al 30 giugno 2026</p> <p>La prova d'esame potrebbe essere posticipata per effetto dell'eventuale proroga della data inizio corso.</p> |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Roma, 30/07/2025

IL RETTORE  
(Prof. Vilberto Stocchi)

