



master
banking
& financial
diploma



ABISERVIZI  **ABI**
FORMAZIONE

*Specialized
Executive Master
Accreditato*
IASFOR

Specialized Executive Master Banking & Financial Diploma

Accreditato ASFOR

XXIII Edizione

Il Banking & Financial Diploma è, dal 2017, Specialized Executive Master accreditato da ASFOR. Il programma, composto da sei moduli tematici, sviluppa al meglio i **fondamenti della professionalità bancaria e finanziaria**.

Si distingue non solo per la qualità dei contenuti delle risorse formative, ma anche per la sua architettura didattica basata sul blended learning, che consente di acquisire conoscenze, capacità e competenze attraverso metodologie innovative di partecipazione, in presenza e in aula virtuale.

Il Master B&FD adotta un solido sistema di valutazione che misura, in entrata, in itinere e a conclusione di ogni modulo, il livello di apprendimento dell'allievo, favorendo in questo modo eventuali azioni di miglioramento. In particolare, il Master prevede:

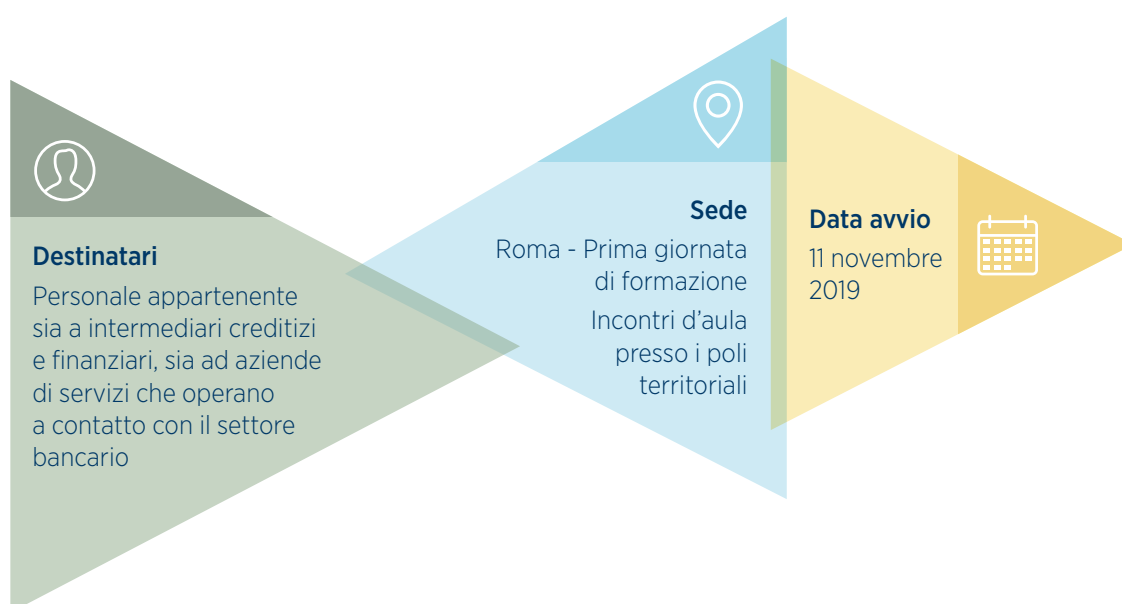
- la **valutazione delle conoscenze** attraverso un test in ingresso e in uscita per ognuno dei Moduli tematici;
- una simulazione (**business game**), basata su un caso aziendale reale, a conclusione del percorso formativo, per misurare l'acquisizione delle competenze;
- il rilascio dell'**Attestato di professionalità bancaria e finanziaria** definita secondo gli standard di professionalità nazionali.

Il percorso consente di acquisire una conoscenza trasversale dei modelli di business, delle strategie e dei processi della banca, nell'ambito di uno scenario in continua evoluzione, determinato sempre di più dall'innovazione digitale.

Il Master B&FD ha una durata complessiva di dodici mesi e prevede:

- 1 giornata introduttiva di formazione sull'organizzazione del percorso;
- 10 incontri in aula con tutor specializzati per i sei moduli;
- 1 webinar.

Gli incontri in aula si svolgono presso diversi poli territoriali al fine di limitare gli spostamenti degli allievi dalle sedi di lavoro.



PROGRAMMA DIDATTICO

Il B&FD è suddiviso in 6 moduli tematici, ognuno di 12 unità didattiche. Il modulo 6, per i temi trattati, prevede un webinar di approfondimento.

1 MODULO 1 **LO SCENARIO DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA**

Economia, attori, regole, scenari: sono questi i temi principali del modulo introduttivo. A partire dalla descrizione della struttura finanziaria dell'economia e delle tipologie di intermediari finanziari, il modulo affronta l'evoluzione dei comportamenti finanziari e dell'ordinamento creditizio e dell'intermediazione mobiliare. Un focus è riservato alla definizione della strategia in banca, all'analisi dello scenario macrofinanziario, con gli strumenti di politica monetaria e le determinanti fondamentali dei tassi di interesse e di cambio. Chiudono la sezione i modelli interpretativi dell'instabilità finanziaria e gli approfondimenti sulla crisi finanziaria globale, le crisi sovrane europee e le prospettive per il recupero della stabilità macrofinanziaria.

2 MODULO 2 **RETAIL AND CORPORATE LENDING**

Il modulo affronta il tema dei prodotti e servizi creditizi rivolti alla clientela retail e corporate. Gli argomenti trattati spaziano dal credito ai consumatori ai mutui, al credito immobiliare alle famiglie per poi entrare nel vivo delle politiche di gestione. Particolare attenzione è rivolta al processo di affidamento e all'analisi qualitativa e andamentale della performance, dell'equilibrio aziendale e della dinamica finanziaria dell'impresa. Concludono il modulo i temi della pianificazione finanziaria e della determinazione del fabbisogno finanziario, l'analisi dei servizi bancari a copertura del fabbisogno finanziario e il rapporto tra fabbisogno finanziario, investimenti e attività internazionali.

3 MODULO 3 **INVESTIMENTI FINANZIARI E MERCATI**

Il tema degli investimenti finanziari è analizzato secondo una logica di rischio-rendimento. La prima parte è dedicata agli strumenti finanziari quali i titoli di debito, i titoli di capitale, i prodotti assicurativi, gli strumenti derivati. La seconda approfondisce i mercati dove avvengono gli scambi, l'intermediazione mobiliare, i servizi di investimento e i servizi accessori. Uno specifico spazio è dedicato ai temi regolamentari (MiFID 2, trasparenza e tutela dell'investitore) e alla consulenza negli investimenti finanziari.

4 MODULO 4 **PRIVATE BANKING E ASSET MANAGEMENT**

Il modulo è dedicato all'analisi dei bisogni e delle caratteristiche dei clienti private e alla descrizione dei prodotti e servizi a loro offerti. Dopo lo studio degli assetti organizzativi degli operatori del settore, vengono approfonditi i temi dell'asset allocation, della costruzione del portafoglio ottimale, delle scelte di investimento. Completa il modulo l'analisi dei diversi strumenti utilizzati, del real estate, del mercato dell'arte e della pianificazione previdenziale-assicurativa. Un'attenzione particolare infine è riservata al tema della pianificazione successoria e della consulenza fiscale.

5 MODULO 5 IL RISK MANAGEMENT IN BANCA

Il modulo consente di acquisire le conoscenze per individuare dove si originano i rischi e capire come possono essere gestiti. La recente crisi economica ha posto l'attenzione sui modelli integrati di risk management. La necessità di identificare, quantificare, mitigare e monitorare i rischi rappresenta il focus delle strategie e dell'operatività di qualunque intermediario. In una panoramica che va da Basilea I a Basilea III, il modulo dettaglia tutti i più importanti rischi e i relativi modelli di valutazione e gestione, secondo un approccio integrato con costanti riferimenti alla regolamentazione. Il modulo si chiude con una disamina dell'impatto dei rischi sulla performance, anche alla luce degli scenari prospettici.

6 MODULO 6 LE STRATEGIE BANCARIE NEL NUOVO CONTESTO COMPETITIVO

Il modulo è dedicato all'approfondimento delle strategie che le banche stanno adottando per competere in un contesto in continua evoluzione. I nuovi framework regolamentari, l'ingresso di nuovi attori, l'evoluzione tecnologica, il cambiamento delle abitudini di consumo dei clienti sono solo alcuni dei fenomeni che riconfigurano lo scenario competitivo in cui operano le banche. Per far fronte alle esigenze del mercato, le banche sono quotidianamente impegnate a fare evolvere la propria value proposition e il proprio modello di business, con impatti sulle strategie distributive, commerciali, creditizie e finanziarie. Nel modulo, finalizzato a fornire una "visione sul futuro", sono presentati numerosi esempi pratici.

VALUTAZIONE DELLE CONOSCENZE E DELLE COMPETENZE

Test di fine modulo

In relazione di isomorfismo con il questionario iniziale, i test finali rappresentano lo strumento di misurazione della valutazione delle conoscenze.

Per poter conseguire l'**Attestato di professionalità bancaria e finanziaria** è necessario superare tutte le sei prove d'esame, una per modulo.

Business Game

La simulazione, che chiude il percorso formativo, si svolge in un tempo e in condizioni prestabilite, ancorate a dati di realtà, con protagonisti: un Direttore di filiale, il suo team e un Cliente Private, imprenditore. Attraverso 15 step decisionali, il Business Game – gestito da una rete neurale – ingaggia l'allievo nel lavoro di valutazione di tutte le variabili (contesto esterno e interno, economiche, gestionali e relazionali) che concorrono a fornire al cliente una risposta alle sue esigenze. La simulazione è caratterizzata da un alto livello di interattività e multimedialità ed è finalizzata alla valutazione delle competenze acquisite a conclusione del percorso formativo.

COME ISCRIVERSI

Per i partecipanti al corso la quota di iscrizione è di **€ 6.500,00 +IVA**.

Sono previste forme di agevolazione a seconda che le aziende aderenti:

- iscrivano più di due allievi;
- designino risorse esperte come “tutor di contenuto” che intervengono nel corso degli incontri d’aula previsti nei primi cinque moduli;
- mettano a disposizione aule di formazione dedicate agli incontri con gli allievi.

In tutti i casi, sarà cura dell’Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita di ABIServizi fornire una valutazione personalizzata dell’investimento economico alle aziende interessate e di verificare con il Committente l’eventualità di forme di finanziamento rese disponibili da FBA.

Termini di scadenza

Al fine di organizzare logisticamente i poli territoriali e procedere all’assegnazione degli allievi ai poli in tempo utile per l’avvio del Master, le banche dovranno comunicare la disponibilità a fornire tutor e/o aule entro il **16 ottobre 2019**.

L’allocazione degli allievi ai poli territoriali risponderà all’esigenza di limitare gli spostamenti degli stessi dalla sede di lavoro e/o di residenza indicata nella scheda di iscrizione, compatibilmente con la disponibilità dei poli. Nell’allocazione si terrà conto della data di ricezione della scheda di iscrizione, dando priorità agli allievi delle banche che forniranno tutor e aule.

Sostituzioni e rinunce

La sostituzione di un allievo che rinuncia al corso con un altro allievo della stessa banca è possibile solo se viene comunicata entro una settimana dalla data dell’avvio del percorso.

CONTATTI

Per iscrizioni, informazioni di dettaglio sui contenuti e organizzazione del Master contattare il Settore Sviluppo Capacità Professionali di ABIFormazione:

- **Massimiliano Conte** – *Responsabile* – 06.6767.279 – m.conte@abiformazione.it
- **Anna Massucci** – 06.67.67.742 – a.massucci@abiformazione.it

Per avere un preventivo personalizzato contattare:

Ufficio Gestione Clienti e Strategia di Vendita – 06.6767.640 – gestioneclienti@abiservizi.it

CALENDARIO

11 novembre 2019 – Kick off del progetto l'incontro si terrà a Roma presso le Scuderie di Palazzo Altieri, in funzione del numero di partecipanti.

1 MODULO 1 LO SCENARIO DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA

Avvio on line	13 novembre 2019
Questionario di ingresso e feed back orientativo	13 novembre 2019 – 15 novembre 2019
Pubblicazione materiali	18 novembre 2019
Primo incontro in aula	22 novembre 2019
Studio in autoistruzione	23 novembre 2019 – 18 dicembre 2019
Secondo incontro in aula	19 dicembre 2019
<i>Festività Natalizie, segue studio in autoistruzione e ripasso</i>	<i>24 dicembre 2019 – 9 gennaio 2020</i>
Test finale (Prima sessione)	10 gennaio 2020
Sessione di Recupero	15 gennaio 2020

2 MODULO 2 RETAIL AND CORPORATE LENDING

Avvio on line	15 gennaio 2020
Questionario di ingresso e feed back orientativo	15 gennaio 2020 – 17 gennaio 2020
Pubblicazione materiali	17 gennaio 2020
Primo incontro in aula	24 gennaio 2020
Studio in autoistruzione	25 gennaio 2020–20 febbraio 2020
Secondo incontro in aula	21 febbraio 2020
Ripasso	22 febbraio 2020–27 febbraio 2020
Test finale (Prima sessione)	28 febbraio 2020
Sessione di Recupero	4 marzo 2020

3 MODULO 3 INVESTIMENTI FINANZIARI E MERCATI

Avvio on line	4 marzo 2020
Questionario di ingresso e feed back orientativo	4 marzo 2020 – 6 marzo 2020
Pubblicazione materiali	6 marzo 2020
Primo incontro in aula	13 marzo 2020
Studio in autoistruzione	14 marzo 2020 – 16 aprile 2020
Secondo incontro in aula	17 aprile 2020
Ripasso	18 aprile 2020 – 22 aprile 2020
Test finale (Prima sessione)	23 aprile 2020
Sessione di Recupero	28 aprile 2020

4 MODULO 4 PRIVATE BANKING E ASSET MANAGEMENT

Avvio on line	28 aprile 2020
Questionario di ingresso e feed back orientativo	28 aprile 2020 – 30 aprile 2020
Pubblicazione materiali	30 aprile 2020
Primo incontro in aula	8 maggio 2020
Studio in autoistruzione	9 maggio 2020 – 4 giugno 2020
Secondo incontro in aula	5 giugno 2020
Ripasso	6 giugno 2020 – 11 giugno 2020
Test finale (Prima sessione)	12 giugno 2020
Sessione di Recupero	17 giugno 2020

5 MODULO 5 IL RISK MANAGEMENT IN BANCA

Avvio on line	17 giugno 2020
Questionario di ingresso e feed back orientativo	17 giugno 2020 – 19 giugno 2020
Pubblicazione materiali	19 giugno 2020
Primo incontro in aula	26 giugno 2020
Studio in autoistruzione	27 giugno 2020 – 23 luglio 2020
Secondo incontro in aula	24 luglio 2020
Pausa estiva e ripasso	25 luglio 2020 – 4 settembre 2020
Test finale (Prima sessione)	8 settembre 2020
Sessione di Recupero	11 settembre 2020

6 MODULO 6 LE STRATEGIE BANCARIE NEL NUOVO CONTESTO COMPETITIVO

Avvio on line	11 settembre 2020
Questionario di ingresso e feed back orientativo	11 settembre 2020 – 15 settembre 2020
Pubblicazione materiali	15 settembre 2020
Studio in autoistruzione	16 settembre 2020 – 25 ottobre 2020
Webinar	22 ottobre 2020
Ripasso	26 ottobre 2020 – 29 ottobre 2020
Test finale (Prima sessione)	30 ottobre 2020
Sessione di Recupero	6 novembre 2020
Business Game	10 novembre 2020