



master
banking
& financial
diploma



Specialized Executive Master Banking & Financial Diploma

Accreditato ASFOR – 26^a 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 oltre a una verifica finale tramite prove a tempo;
- una simulazione (**business game**), basata su un caso aziendale reale, a conclusione del percorso formativo, per misurare l'acquisizione di **"competenze decisionali"**;
- il rilascio di un **attestato di frequenza** per l'accesso ai finanziamenti FBA.

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;
- 18 incontri d'aula con tutor specializzati per i sei moduli;
- 1 incontro di chiusura del percorso e consegna dei diplomi.



PROGRAMMA DIDATTICO

Il B&FD è suddiviso in 6 moduli tematici, ognuno di 12 unità didattiche. Sono previsti, per tutti i moduli, tre incontri con tutor esperti di materia che, per l'emergenza legata al Covid-19, si terranno prevedibilmente on line e saranno attivi per tutta la durata dell'emergenza, in coerenza con le disposizioni normative e contrattuali in materia di tutela dei Lavoratori.

POLI TERRITORIALI

Gli allievi sono distribuiti in "poli-aule territoriali" al fine di garantire una omogeneità delle classi e favorire l'integrazione anche tenendo conto della provenienza territoriale degli allievi,

MODULO I

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 il modulo gli approfondimenti dedicati all'innovazione finanziaria e alla finanza sostenibile.

MODULO II

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. Il tutto in coerenza con le linee guida EBA.

MODULO III

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.

MODULO IV

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, della finanza sostenibile, 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.

MODULO V

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 IV, il modulo dettaglia tutti i più importanti rischi – incluso il rischio ambientale – 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.

MODULO VI

LE STRATEGIE BANCARIE NEL NUOVO CONTESTO COMPETITIVO

Il modulo è dedicato all'approfondimento delle strategie che le banche sono chiamate ad adottare per fare fronte alle sfide che derivano dal contesto istituzionale e competitivo. L'instabilità del quadro economico, le significative modifiche del contesto regolamentare, l'evoluzione tecnologica ed il conseguente ingresso di nuovi attori nell'arena competitiva, il cambiamento delle abitudini di consumo dei clienti sono solo alcuni dei fenomeni che riconfigurano lo scenario istituzionale e competitivo in cui operano le banche. Per far fronte a tali cambiamenti, le banche sono attualmente impegnate a fare evolvere la propria value proposition e il proprio modello di business, con impatti sulle strategie distributive, commerciali, creditizie e finanziarie. Il modulo, anche grazie alla presenza di numerosi esempi pratici, intende contribuire ad analizzare le azioni che le banche nel complesso sono chiamate ad intraprendere per coniugare le esigenze di stabilità, redditività e sostenibilità del business bancario.

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. I test si svolgeranno on line con una prova a tempo. Per poter conseguire l'**Attestato di professionalità bancaria e finanziaria** è necessario superare le sei prove d'esame – una per modulo – e il successivo Business Game.

Business Game

Una simulazione basata su un caso aziendale reale conclude il percorso formativo e misura l'acquisizione di competenze decisionali, svolgendosi, in un tempo e in condizioni prestabilite, attraverso step decisionali. Il Business Game 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 e per l'elevata innovazione assicurata dall'uso di una rete neurale artificiale, che consente all'allievo di avere al termine della simulazione un report individuale sui suoi punti di forza e di miglioramento rilevati dal sistema.

AGEVOLAZIONI

Grazie a una convenzione tra ABIFormazione e l'**Università degli Studi di Roma Unitelma Sapienza**, i Diplomatici B&FD possono avvalersi, per la frequenza a due percorsi universitari, di: a) 30 CFU per il Corso di laurea in "**Scienze dell'Economia Aziendale**"; b) 28 CFU per il Corso di laurea magistrale in "**Economia, Management Innovazione**". Per entrambe le opzioni è previsto un esame di ingresso "Banking and Finance (SECS-P/11) e l'agevolazione per l'iscrizione ai Corsi.

Le aziende aderenti ai Fondi Interprofessionali - in particolare FBA - hanno la possibilità di iscrivere i propri dipendenti accedendo ai finanziamenti per la formazione continua. Per l'eventuale finanziamento e relative modalità si consultino i siti istituzionali dei Fondi di riferimento.

COME ISCRIVERSI

Per i partecipanti al corso la quota di iscrizione è di **€ 6.500,00 +IVA**. Abiservizi fatturerà i 2/10 del totale +IVA entro dicembre 2022 e i restanti 8/10 entro febbraio 2023.

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 in tempo utile per l'avvio del Master, le banche dovranno comunicare la disponibilità a fornire tutor e/o aule entro il **5 ottobre 2022**.

L'allocazione degli allievi ai poli territoriali/aule on line rispetterà il criterio di territorialità in base alla sede di lavoro e/o di residenza indicata nella scheda di iscrizione del partecipante e compatibilmente con la disponibilità delle aule. Nell'allocazione si terrà conto della data di ricezione della scheda di iscrizione, dando priorità agli allievi delle banche che partecipano fornendo tutor e/o eventuale supporto logistico.

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 sull'organizzazione del Master contattare il Settore Sviluppo Capacità Professionali di ABIFormazione:

- **Massimiliano Conte** – *Responsabile* – 06.6767.279 – m.conte@abiformazione.it
- **Anna Massucci** – *Referente Organizzazione e Coordinamento* – 06.6767.742 – a.massucci@abiformazione.it

Per avere un preventivo personalizzato contattare:

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

CALENDARIO

21 novembre 2022 – Kick off – Incontro online – Avvio del programma di formazione.

MODULO I

LO SCENARIO DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA

Avvio on line	23 novembre 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	23 novembre 2022 – 25 novembre 2022
Pubblicazione materiali	28 novembre 2022
Primo incontro	30 novembre 2022
Studio in autoistruzione	1° dicembre 2022 – 18 dicembre 2022
Secondo incontro	19 dicembre 2022
Studio in autoistruzione e Festività Natalizie	20 dicembre 2022 – 10 gennaio 2023
Terzo incontro	11 gennaio 2023
Ripasso	12 gennaio 2023 – 17 gennaio 2023
Test finale (Prima sessione)	18 gennaio 2023
Sessione di recupero	23 gennaio 2023

MODULO II

RETAIL AND CORPORATE LENDING

Avvio on line	24 gennaio 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	24 gennaio 2023 – 25 gennaio 2023
Pubblicazione materiali	26 gennaio 2023
Primo incontro	30 gennaio 2023
Studio in autoistruzione	31 gennaio 2023 – 14 febbraio 2023
Secondo incontro	15 febbraio 2023
Studio in autoistruzione	16 febbraio 2023 – 2 marzo 2023
Terzo incontro	3 marzo 2023
Ripasso	4 marzo 2023 – 12 marzo 2023
Test finale (Prima sessione)	13 marzo 2023
Sessione di recupero	16 marzo 2023

MODULO III

INVESTIMENTI FINANZIARI E MERCATI

Avvio on line	20 marzo 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	20 marzo 2023 – 21 marzo 2023
Pubblicazione materiali	22 marzo 2023
Primo incontro	27 marzo 2023
Studio in autoistruzione	28 marzo 2023 – 13 aprile 2023
Secondo incontro	14 aprile 2023
Studio in autoistruzione	15 aprile 2023 – 3 maggio 2023
Terzo incontro	4 maggio 2023
Ripasso	5 maggio 2023 – 12 maggio 2023
Test finale (Prima sessione)	15 maggio 2023
Sessione di recupero	18 maggio 2023

MODULO **IV** **PRIVATE BANKING E ASSET MANAGEMENT**

Avvio on line	22 maggio 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	22 maggio 2023 – 23 maggio 2023
Pubblicazione materiali	24 maggio 2023
Primo incontro	29 maggio 2023
Studio in autoistruzione	30 maggio 2023 – 15 giugno 2023
Secondo incontro	16 giugno 2023
Studio in autoistruzione	17 giugno 2023 – 4 luglio 2023
Terzo incontro	5 luglio 2023
Ripasso	6 luglio 2023 – 11 luglio 2023
Test finale (Prima sessione)	12 luglio 2023
Sessione di recupero	14 luglio 2023

MODULO **V** **IL RISK MANAGEMENT IN BANCA**

Avvio on line	17 luglio 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	17 luglio 2023 – 18 luglio 2023
Pubblicazione materiali	19 luglio 2023
Primo incontro	21 luglio 2023
Studio in autoistruzione	22 luglio 2023– 3 agosto 2023
Secondo incontro	4 agosto 2023
Studio in autoistruzione e pausa estiva e ripasso	5 agosto 2023 – 10 settembre 2023
Terzo incontro	11 settembre 2023
Ripasso	12 settembre 2023 – 17 settembre 2023
Test finale (Prima sessione)	18 settembre 2023
Sessione di recupero	21 settembre 2023

MODULO **VI** **LE STRATEGIE BANCARIE NEL NUOVO CONTESTO COMPETITIVO**

Avvio on line	25 settembre 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	26 settembre 2023 – 27 settembre 2023
Pubblicazione materiali	28 settembre 2023
Primo incontro	29 settembre 2023
Studio in autoistruzione	30 settembre 2023– 15 ottobre 2023
Secondo incontro	16 ottobre 2023
Studio in autoistruzione	17 ottobre 2023 – 29 ottobre 2023
Terzo incontro	30 ottobre 2023
Ripasso	1 novembre 2023 – 9 novembre 2023
Test finale (Prima sessione)	10 novembre 2023
Sessione di recupero	15 novembre 2023
Business Game	20 novembre 2023

L'incontro di chiusura del percorso per la consegna del diploma si svolgerà entro tre mesi dalla conclusione del Master