



master  
banking  
& financial  
diploma



# Specialized Executive Master Banking & Financial Diploma

Accreditato ASFOR – XXV 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.

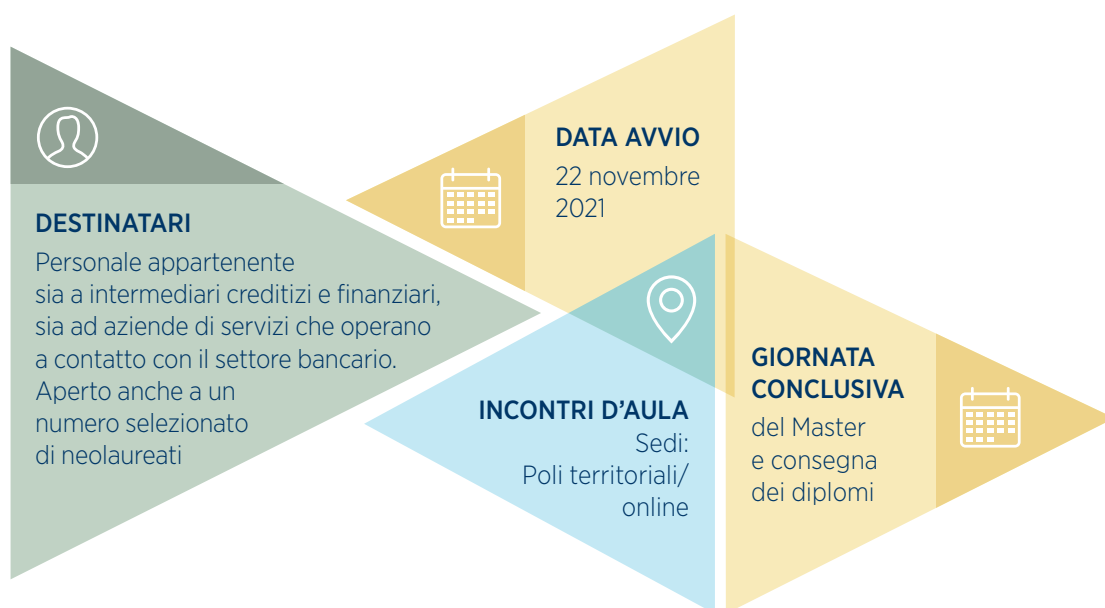
Il Master B&FD adotta un solido sistema di valutazione che misura, in entrata, in itinere e a conclusione di ogni modulo, il livello di apprendimento dell'allievo, favorendo in questo modo eventuali azioni di miglioramento. In particolare, il Master prevede:

- 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;
- 15 incontri d'aula con tutor specializzati per i sei moduli;
- Webinar di approfondimento tematico;
- 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 i moduli I-V 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.

Il modulo VI, per i temi trattati, non prevede incontri, ma un webinar di approfondimento.

### **POLI TERRITORIALI**

Gli allievi sono distribuiti in "poli-aule territoriali" al fine di garantire una omogeneità delle classi e di limitare gli eventuali spostamenti dalle sedi di lavoro, laddove fosse ripristinata, da parte degli organi competenti, la possibilità di tornare a svolgere incontri "fisici e in presenza".

### 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 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 a seguito del fenomeno della pandemia Covid-19..

### 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, 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 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 – a maggior ragione in ottica post pandemica – 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. 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

La simulazione è parte integrante del Master e il suo svolgimento è obbligatorio. 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 decisionali**” messe in atto dall'allievo a conclusione del percorso formativo. Al fine del rilascio dell'attestazione degli apprendimenti acquisiti, il Business Game prevede il superamento della soglia del 60% delle risposte ritenute coerenti con la soluzione del caso aziendale.

## 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 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**.

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 **4 ottobre 2021**.

L'allocazione degli allievi 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 delle aule. 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 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

**22 novembre 2021** – Kick off – Incontro online – Avvio del programma di formazione.

### MODULO I

#### LO SCENARIO DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA

Avvio on line	24 novembre 2021
Questionario di ingresso e feed back orientativo	24 novembre 2021 – 26 novembre 2021
Pubblicazione materiali	29 novembre 2021
<b>Primo incontro</b>	<b>1° dicembre 2021</b>
Studio in autoistruzione	2 dicembre 2021 – 19 dicembre 2021
<b>Secondo incontro</b>	<b>20 dicembre 2021</b>
Studio in autoistruzione e Festività Natalizie	21 dicembre 2021 – 11 gennaio 2022
<b>Terzo incontro</b>	<b>12 gennaio 2022</b>
Ripasso	13 gennaio 2022 – 18 gennaio 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>19 gennaio 2022</b>
Sessione di recupero	24 gennaio 2022

### MODULO II

#### RETAIL AND CORPORATE LENDING

Avvio on line	25 gennaio 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	25 gennaio 2022 – 27 gennaio 2022
Pubblicazione materiali	27 gennaio 2022
<b>Primo incontro</b>	<b>31 gennaio 2022</b>
Studio in autoistruzione	1° febbraio 2022 – 15 febbraio 2022
<b>Secondo incontro</b>	<b>16 febbraio 2022</b>
Studio in autoistruzione	17 febbraio 2022 – 3 marzo 2022
<b>Terzo incontro</b>	<b>4 marzo 2022</b>
Ripasso	5 marzo 2022 – 13 marzo 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>14 marzo 2022</b>
Sessione di recupero	17 marzo 2022

### MODULO III

#### INVESTIMENTI FINANZIARI E MERCATI

Avvio on line	21 marzo 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	21 marzo 2022 – 23 marzo 2022
Pubblicazione materiali	23 marzo 2022
<b>Primo incontro</b>	<b>28 marzo 2022</b>
Studio in autoistruzione	19 marzo 2022 – 12 aprile 2022
<b>Secondo incontro</b>	<b>13 aprile 2022</b>
Studio in autoistruzione	14 aprile 2022 – 3 maggio 2022
<b>Terzo incontro</b>	<b>4 maggio 2022</b>
Ripasso	5 maggio 2022 – 12 maggio 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>13 maggio 2022</b>
Sessione di recupero	18 maggio 2022

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

Avvio on line	19 maggio 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	19 maggio 2022 – 23 maggio 2022
Pubblicazione materiali	24 maggio 2022
<b>Primo incontro</b>	<b>26 maggio 2022</b>
Studio in autoistruzione	27 maggio 2022 – 14 giugno 2022
<b>Secondo incontro</b>	<b>15 giugno 2022</b>
Studio in autoistruzione	16 giugno 2022 – 4 luglio 2022
<b>Terzo incontro</b>	<b>5 luglio 2022</b>
Ripasso	6 luglio 2022 – 11 luglio 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>12 luglio 2022</b>
Sessione di recupero	15 luglio 2022

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

Avvio on line	18 luglio 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	18 luglio 2022 – 20 luglio 2022
Pubblicazione materiali	20 luglio 2022
<b>Primo incontro</b>	<b>22 luglio 2022</b>
Studio in autoistruzione	23 luglio 2022 – 4 agosto 2022
<b>Secondo incontro</b>	<b>5 agosto 2022</b>
Studio in autoistruzione e pausa estiva e ripasso	6 agosto 2022 – 11 settembre 2022
<b>Terzo incontro</b>	<b>12 settembre 2022</b>
Ripasso	13 settembre 2022 – 18 settembre 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>19 settembre 2022</b>
Sessione di recupero	22 settembre 2022

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

Avvio on line	26 settembre 2022
Questionario di ingresso e feed back orientativo	26 settembre 2022 – 28 settembre 2022
Pubblicazione materiali	28 settembre 2022
Studio in autoistruzione	29 settembre 2022 – 10 novembre 2022
<b>Webinar</b>	<b>26 ottobre 2022</b>
Studio in autoistruzione e Ripasso	27 ottobre 2022 – 10 novembre 2022
<b>Test finale (Prima sessione)</b>	<b>11 novembre 2022</b>
Sessione di recupero	16 novembre 2022
<b>Business Game</b>	<b>21 novembre 2022</b>

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