



SPECIALIZED EXECUTIVE MASTER BANKING & FINANCIAL DIPLOMA

Accreditato ASFOR – XXVII 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 è stato inoltre progettato per rafforzare nell'allievo una conoscenza trasversale dei modelli di business, delle strategie e dei processi della banca, nell'ambito di uno scenario in continua evoluzione, determinato ormai strutturalmente 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, uno in presenza e due online.

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. Il modulo prosegue poi con la definizione della strategia in banca, l'analisi dello scenario macrofinanziario, con particolare attenzione alle crisi finanziarie, la 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 è dedicato al retail e al corporate lending e offre un quadro organico dei principali elementi che devono supportare le decisioni manageriali in materia di credito, sia sotto un profilo strategico sia organizzativo e operativo. All'interno dell'attuale quadro regolamentare e delle linee tracciate dall'EBA, nel modulo si approfondiscono le determinanti della domanda di credito, le condizioni di equilibrio, la segmentazione della clientela e i prodotti offerti dalle banche. Il modulo, in una logica di processo, descrive le attività e i principi alla base della gestione del credito, bilanciando la trattazione degli aspetti tecnici, di innovazione finanziaria e di credit risk management con riferimento sia alle famiglie che alle imprese. Particolare attenzione è rivolta al processo di affidamento, articolato nelle analisi qualitative e quantitative della performance, dell'equilibrio aziendale e della dinamica finanziaria dell'impresa. Concludono il modulo i temi della pianificazione finanziaria e le analisi prospettiche volte a determinare il fabbisogno finanziario e la futura capacità di rimborso del cliente.

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 e gli strumenti derivati. La seconda parte approfondisce i mercati di emissione (mercato primario) e i mercati dove avvengono gli scambi (mercato secondario) nonché le tematiche dedicate all'intermediazione mobiliare, ai servizi di investimento e ai servizi accessori. Uno specifico spazio è dedicato ad alcuni temi relativi alla consulenza finanziaria alla clientela (es. MiFID 2).

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. Le crisi che si sono succedute negli ultimi anni fino ad oggi hanno 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 2023 e i restanti 8/10 entro febbraio 2024.

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.

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 stessi.

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 aziende dovranno comunicare le iscrizioni e la disponibilità a fornire tutor e/o aule entro il **6 ottobre 2023**.

Soluzioni 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 Master B&FD* – 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

21 novembre 2023 – Kick off – Milano, SpazioPola – Avvio del programma di formazione.

MODULO I • LO SCENARIO DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA

Avvio on line	23 novembre 2023
Questionario di ingresso e feed back orientativo	23 novembre 2023 – 27 novembre 2023
Pubblicazione materiali	28 novembre 2023
Primo incontro in presenza	30 novembre 2023
Studio in autoistruzione	1° dicembre 2023 – 18 dicembre 2023
Secondo incontro online	19 dicembre 2023
Studio in autoistruzione e Festività Natalizie	20 dicembre 2023– 10 gennaio 2024
Terzo incontro online	11 gennaio 2024
Ripasso	12 gennaio 2024 – 17 gennaio 2024
Test finale (Prima sessione)	18 gennaio 2024
Sessione di recupero	23 gennaio 2024

MODULO II • RETAIL AND CORPORATE LENDING

Avvio on line	24 gennaio 2024
Questionario di ingresso e feed back orientativo	24 gennaio 2024 – 25 gennaio 2024
Pubblicazione materiali	26 gennaio 2024
Primo incontro in presenza	30 gennaio 2024
Studio in autoistruzione	31 gennaio 2024 – 14 febbraio 2024
Secondo incontro online	15 febbraio 2024
Studio in autoistruzione	16 febbraio 2024 – 3 marzo 2024
Terzo incontro online	4 marzo 2024
Ripasso	5 marzo 2024 – 11 marzo 2024
Test finale (Prima sessione)	12 marzo 2024
Sessione di recupero	15 marzo 2024

MODULO III • INVESTIMENTI FINANZIARI E MERCATI

Avvio on line	18 marzo 2024
Questionario di ingresso e feed back orientativo	18 marzo 2024 – 19 marzo 2024
Pubblicazione materiali	20 marzo 2024
Primo incontro in presenza	22 marzo 2024
Studio in autoistruzione	23 marzo 2024 – 8 aprile 2024
Secondo incontro online	9 aprile 2024
Studio in autoistruzione	10 aprile 2024 – 6 maggio 2024
Terzo incontro online	7 maggio 2024
Ripasso	8 maggio 2024 – 13 maggio 2024
Test finale (Prima sessione)	14 maggio 2024
Sessione di recupero	17 maggio 2024

MODULO IV • PRIVATE BANKING E ASSET MANAGEMENT

Avvio on line	21 maggio 2024
Questionario di ingresso e feed back orientativo	21 maggio 2024 – 22 maggio 2024
Pubblicazione materiali	23 maggio 2024
Primo incontro in presenza	28 maggio 2024
Studio in autoistruzione	29 maggio 2024 – 16 giugno 2024
Secondo incontro online	17 giugno 2024
Studio in autoistruzione	18 giugno 2024 – 3 luglio 2024
Terzo incontro online	4 luglio 2024
Ripasso	5 luglio 2024 – 10 luglio 2024
Test finale (Prima sessione)	11 luglio 2024
Sessione di recupero	15 luglio 2024

MODULO V • IL RISK MANAGEMENT IN BANCA

Avvio on line	17 luglio 2024
Questionario di ingresso e feed back orientativo	17 luglio 2024 – 18 luglio 2024
Pubblicazione materiali	19 luglio 2024
Primo incontro in presenza	23 luglio 2024
Studio in autoistruzione	24 luglio 2024– 5 agosto 2024
Secondo incontro online	6 agosto 2024
Studio in autoistruzione e pausa estiva e ripasso	7 agosto 2024 – 9 settembre 2024
Terzo incontro online	10 settembre 2024
Ripasso	11 settembre 2024 – 16 settembre 2024
Test finale (Prima sessione)	17 settembre 2024
Sessione di recupero	20 settembre 2024

MODULO VI • LE STRATEGIE BANCARIE NEL NUOVO CONTESTO COMPETITIVO

Avvio on line	23 settembre 2024
Questionario di ingresso e feed back orientativo	23 settembre 2024 – 24 settembre 2024
Pubblicazione materiali	25 settembre 2024
Primo incontro in presenza	27 settembre 2024
Studio in autoistruzione	28 settembre 2024– 14 ottobre 2024
Secondo incontro online	15 ottobre 2024
Studio in autoistruzione	16 ottobre 2024 – 29 ottobre 2024
Terzo incontro online	30 ottobre 2024
Ripasso	1° novembre 2024 – 10 novembre 2024
Test finale (Prima sessione)	11 novembre 2024
Sessione di recupero	14 novembre 2024
Business Game	20 novembre 2024