

Sistema Qualità Certificato UNI EN ISO 9001:2015 IAF 37



# exponential

*Crescere nell'intermediazione finanziaria e assicurativa*

Anna Armento

Responsabile Risorse e Progetti

[armento@exponential.it](mailto:armento@exponential.it)

Eugenio Linguanti

Responsabile Risorse e Progetti

[linguanti@exponential.it](mailto:linguanti@exponential.it)

Ruggero Bertelli

Responsabile Scientifico

[bertelli@exponential.it](mailto:bertelli@exponential.it)

## Corsi di formazione tecnico-specialistica

**Banca**

**Finanza**

**Credito**

**Assicurazioni**

# POF - Piano dell'Offerta Formativa

*ultimo aggiornamento: gennaio 2022*

## PREMESSA

*La predisposizione della nostra offerta formativa coincide con un periodo di straordinaria evoluzione dei mercati finanziari: prosegue il processo di globalizzazione, si affermano le economie emergenti, cresce progressivamente il ruolo delle fintech, si manifesta una crisi persistente del debito bancario e governativo in un contesto di tassi di interesse più bassi e stabili.*

*In tale ambito gli intermediari finanziari ed assicurativi sono costretti a modificare strumenti e metodi operativi per gestire rischi connessi ad un ambiente economico e finanziario in forte evoluzione.*

*Si assiste ad un veloce cambiamento dei modelli di servizio in tema di gestione del risparmio, del credito e delle assicurazioni; nelle reti commerciali si afferma l'attività di pianificazione finanziaria e previdenziale con l'introduzione di nuovi compiti, strumenti e responsabilità.*

*La formazione degli operatori di rete tende ad assumere un ruolo determinante perché qualifica il servizio offerto, migliora il valore percepito dal cliente e contribuisce a sviluppare maggiori consapevolezze nella clientela riguardo il funzionamento del mercato finanziario e assicurativo.*

*L'intera proposta formativa mira a raccordare conoscenze ed esperienze "tecniche" in ambito finanza, credito e assicurazioni con le logiche commerciali della segmentazione e della consulenza alla clientela di riferimento.*

*I corsi e i seminari specialistici sono realizzati sia in presenza (aula fisica) che a distanza (aula virtuale), prevedendo un forte coinvolgimento dei partecipanti attraverso esercitazioni e casi di mercato per una concreta applicazione dei contenuti nel proprio ambito professionale.*

*La formazione a distanza si svolge con la piattaforma **Agile Training Exponential** sia in modalità sincrona (webinar live) che asincrona (piattaforma Moodle); la piattaforma integra i servizi di*

- **LMS** (disponibilità di video, podcast testi, quiz, link senza vincoli di orario; tracking e reporting) e
- **WEBCONF** (lezioni live fino a 100 utenti tramite BBB, Webex, Zoom, Teams in orari concordati con audio, video, slides, lavagna e chat con tracking e reporting delle attività)

*Agile Training è una «scuola di formazione e-learning»; si tratta di un ambiente in cloud che*

- trasmette contenuti ai partecipanti (wbt, testi pdf, link)
- verifica il processo di apprendimento (test, attestati)
- monitora le attività didattiche (presenze, tempi, logs)

*Il sistema Agile Training garantisce identificazione dei partecipanti, effettiva interattività e tracciabilità anche dei webinar sincroni (standard SCORM); tutti i report rilasciati dalla piattaforma sono coerenti con regolamentazione Ivass (Reg. n.40 art. 92-94) Consob (R.I. n.20307 art.79), Fondi Interprofessionali (come FBA, FonTer, Foncoop).*

*La condivisione delle risorse didattiche può avvenire attraverso pc, tablet, smartphone.*

Il piano dell'offerta formativa è strutturato su quattro livelli:

- **Formazione a catalogo** p. 04-50  
Comprende sia la **formazione per area tematica**, in cui si affrontano argomenti specifici per lo sviluppo di singole competenze, sia la **formazione per ruolo professionale**, in cui il percorso formativo presenta una struttura modulare e differenziata in base ai profili dei destinatari.
- **Formazione su misura** p. 51-55  
Prevede una forte personalizzazione della proposta formativa secondo le richieste del committente; tra le varie attività realizzate si segnalano i programmi MIA.C (MiFID Investment Advice Certificate) per la figura del consulente finanziario "dipendente" e SEA.C (Small Enterprise Advice Certificate) per la figura del gestore imprese pmi. In riferimento alla **formazione finanziata** (FBA, FonCoop, ForTe, etc) eXponential dispone di un sistema qualità certificato **UNI EN ISO 9001:2015 EA 37** e di docenti con una vasta esperienza nella formazione specialistica per banche e intermediari finanziari e assicurativi.  
**Formazione certificata** p. 56-57
- Si tratta di percorsi di formazione di qualità, contraddistinti da specifici standard formativi; tra queste attività si segnalano i programmi certificati da **Efpa Italia** (European Financial Planning Association) per l'ottenimento / mantenimento delle qualifiche EIP, EFA, EFP, ESG Advisor.
- **Formazione obbligatoria** p. 58-59  
Comprende i corsi per la **preparazione all'esame OCF** (Albo unico dei Consulenti Finanziari), la **formazione obbligatoria Ivass** (Reg.6 del 2.12.2014), la **formazione obbligatoria Consob** sui servizi di investimento (Delibera Consob n.20307, ESMA/2015/1886) e la formazione su **trasparenza, privacy, antiriciclaggio** (Disposizioni Banca d'Italia).

## FORMAZIONE A CATALOGO

### FINANZA

- Percorso finanza base (3+2+2 gg)
- Percorso finanza specialistico (2+2+2 gg)
- Profili normativi degli investimenti finanziari (1 g)
- Interpretazione ed utilizzo delle informazioni finanziarie (1 g)
- Principi di asset allocation e consulenza al cliente (2 gg)
- NEW** • **Il modello per la consulenza finanziaria: metodi, strumenti, supporti, ruoli (1 g)**
- Mercati finanziari in evoluzione (2 gg)
- Analisi finanziaria, stili di investimento e gestioni "absolute return" (2 gg)
- Finanza comportamentale e decisioni di investimento (2 gg)
- L'etica nella consulenza finanziaria (1 g)
- Strumenti derivati, titoli strutturati e controllo del rischio (2 gg)
- NEW** • **Risparmio gestito per proteggere il patrimonio (2 gg)**
- Scenario macroeconomico e valutazione dei mercati (1 g)
- Investimenti alternativi: strumenti e tecniche nell'ottica della consulenza al cliente (2 gg)
- Mercato immobiliare e investimenti illiquidi: caratteristiche e opportunità di diversificazione (1 g)
- Principi di fiscalità degli strumenti finanziari (2 gg)
- Passaggio generazionale: aspetti civilistici e fiscali di successioni e donazioni (2 gg)
- Behavioural Asset Allocation: costruire portafogli finanziari ergonomici (2 gg)
- NEW** • **Consulenza sostenibile e responsabile (1 g)**

### CREDITO

- Le esigenze di finanziamento della clientela privata (2 gg)
- Analisi di bilancio per la valutazione del merito di credito d'impresa - corso base (4 gg)
- Analisi di bilancio per la valutazione del merito di credito d'impresa - corso avanzato (2 gg)
- La valutazione del rischio di credito alle imprese (3 gg)
- La gestione del credito deteriorato (2 gg)
- NEW** • **La nuova definizione di default (1 g)**
- NEW** • **La crisi d'impresa e gli strumenti di allerta (2+1 gg)**
- Le ristrutturazioni aziendali: valutazione, monitoraggio, supporti (2 gg)
- La consulenza economico-finanziaria alle PMI: il ruolo della banca locale (2 gg)
- La gestione dei rischi finanziari nelle imprese (2 gg)
- Le politiche del credito con le regole di Basilea 3: vincoli ed opportunità (1 g)
- Il pricing del credito: criteri di valutazione, assegnazione dei rating e modelli di portafoglio (1 g)
- Monitoraggio, tutela e recupero del credito: la valutazione degli immobili in garanzia (2 gg)
- NEW** • **Behavioral corporate finance: errori cognitivi e instabilità nelle preferenze dell'imprenditore (1 g)**

### ASSICURAZIONI

- NEW** • **Consulenza assicurativa: metodi, strumenti e ruoli (1 g)**
- Formazione Ivass iniziale, iscrizione RUI (60 ore) - aula / elearning
- Formazione Ivass di aggiornamento (60 ore biennali, di cui min 15 ore annuali) - aula / elearning
- Corso per Agenti e Broker assicurativi - Preparazione all'esame, iscrizione RUI sez.A - aula / elearning

### BANKING

- Operatività bancaria di base (2 gg.)
- NEW** • **Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari (2 gg)**
- Normative allo sportello: la disciplina MiFID II (1 g)
- I processi della gestione bancaria - funzioni di governance (2 gg)
- La gestione della tesoreria e del portafoglio titoli (2 gg)
- Asset & Liability Management e gestione dei rischi bancari (2 gg)

# FINANZA - SCHEDE DEGLI INTERVENTI

## PERCORSO FINANZA BASE

### I Modulo - STRUMENTI FINANZIARI E CONSULENZA AL CLIENTE (3+2 gg)

#### DESTINATARI:

Addetti / Responsabili di filiale.

#### OBIETTIVI

- Fornire le conoscenze essenziali per valutare appropriatezza/adequatezza di un investimento finanziario secondo la normativa dei servizi di investimento.
- Esaminare i prodotti finanziari rivolti alla clientela retail ed i relativi mercati di riferimento.
- Fornire gli strumenti per l'analisi rischio-rendimento di un investimento finanziario, descrivendo i riflessi operativi dell'intermediazione in titoli con la clientela.

#### CONTENUTI:

(I Sezione, 3 giorni)

- Normativa dei servizi di investimento (MiFID, TUF): classificazione della clientela, strumenti finanziari, trading venues, questionario di profilatura, inducements, market abuse.
- Assetto organizzativo e funzionamento dei mercati finanziari: profili operativi connessi all'attività di raccolta ordini per la clientela, negoziazione e collocamento
- Caratteristiche di titoli di stato e obbligazioni: analisi del binomio rischio/rendimento (rating, duration, volatilità) ed esempi operativi attraverso internet e stampa specializzata.
- Investimenti azionari e strumenti derivati: caratteristiche di titoli azionari, etf, certificates

(II Sezione, 2 giorni)

- Fondi comuni di investimento: analisi delle caratteristiche e profili finanziari (benchmark, leva finanziaria, massima perdita).
- Andamenti di mercato, rilevazione periodica delle performance e comunicazioni dei risultati alla clientela.
- Trattamento fiscale di titoli obbligazionari e prodotti del risparmio gestito.

### II Modulo - RELAZIONE E VENDITA NEL SETTORE FINANZIARIO (2 gg)

#### OBIETTIVI

- Trasferire le conoscenze necessarie per la gestione delle relazioni di cliente.
- Migliorare la relazione commerciale con il cliente nel settore finanziario.

#### CONTENUTI:

- Il servizio al cliente in tema di risparmio: le risposte ai bisogni di investimento della clientela.
- La comunicazione finalizzata alla vendita di un prodotto finanziario.
- L'ascolto attivo e la predisposizione di un proposta commerciale.
- La negoziazione commerciale e le fasi del processo di vendita.



## PERCORSO FINANZA SPECIALISTICO

### I Modulo - GESTIONE DI PORTAFOGLIO E ANALISI DI SCENARIO (2+2 gg)

#### DESTINATARI:

Addetti / Responsabili di filiale, Addetti Private / Affluent, Addetti / Responsabili Area Finanza-

#### OBIETTIVI

- Trasferire le competenze necessarie per la gestione professionale del risparmio e degli investimenti.
- Sviluppare le abilità tecniche per costruire e movimentare un portafoglio di investimenti nell'ottica della pianificazione e delle consulenze personalizzate.

#### CONTENUTI:

(I Sezione, 2 giorni)

- Approfondimenti sulla costruzione di portafoglio finanziari efficienti.
- Selezione delle asset classes e ipotesi sottostanti per la massimizzazione rischio-rendimento.
- Fasi operative per la costruzione della frontiera efficiente: processi di ottimizzazione.
- Asset allocation strategica e ottimizzazione rischio-rendimento: il ruolo dei portafogli modello

(I Sezione, 2 giorni)

- Asset allocation tattica: il ruolo dell'analisi di scenario.
- Interazione tra ciclo economico, ciclo finanziario e attese di rendimento.
- Diversificazione e personalizzazione del portafoglio del cliente.
- Asset allocation operativa e coerenza con le strategie aziendali.

### II Modulo - CONSULENZA FINANZIARIA E RELAZIONE CON IL CLIENTE (2 gg)

#### OBIETTIVI

- Approfondire e sviluppare la relazione con il cliente sul piano commerciale.
- Potenziare la comunicazione con la clientela in un'ottica di consulenza globale.

#### CONTENUTI:

- Il ciclo del processo di consulenza: consulenza/consulente e qualità del servizio.
- La comunicazione interpersonale nell'ottica delle vendite e della consulenza.
- Il feedback nella comunicazione: esempi ed esercitazioni.
- Gestione delle obiezioni e distorsioni cognitive
- Analisi di casi e role-play.

## PROFILI NORMATIVI DEGLI INVESTIMENTI FINANZIARI

### DESTINATARI:

Operatori di sportello; Responsabili di filiale.

### OBIETTIVI

➤ Esaminare compiti e responsabilità dell'operatore bancario in relazione al modificarsi della legislazione su mercati ed intermediari e ad i suoi impatti sul piano operativo.

### CONTENUTI:

- Direttiva MiFID ed evoluzione del quadro normativo (MiFID 2 / MiFIR): servizi di investimento, classificazione della clientela, trading venues, HFT, consulenza finanziaria.
- Lineamenti del TUF e regolamento intermediari: compiti e responsabilità verso la clientela retail.
- Effetti operativi della normativa vigente sull'attività degli operatori bancari per le attività di raccolta ordini, negoziazione e collocamento.
- Prestazione del servizio di gestione e consulenza per la clientela: questionari di profilatura, test di adeguatezza e portafoglio modello.
- Inducements, conflitto di interesse e market abuse.

### DURATA:

1 giorno

## **INTERPRETAZIONE ED UTILIZZO DELLE INFORMAZIONI FINANZIARIE**

### **DESTINATARI:**

Operatori di sportello; responsabili di filiale.

### **OBIETTIVI**

- Fornire le conoscenze essenziali per riconoscere il valore informativo dei principali dati dell'economia e dei mercati finanziari per gestire la relazione con il cliente
- Fornire attraverso la lettura della stampa specializzata e di internet gli strumenti necessari per interpretare le notizie economiche e finanziarie.

### **CONTENUTI:**

- Gli strumenti di informazione economico-finanziaria a supporto dell'attività di un operatore di filiale in ambito finanziario: un quadro d'insieme sulle fonti interne / esterne.
- La lettura dei principali indicatori riportati dalla stampa specializzata (quadro macro-economico, tassi di interesse, borse, valute).
- L'analisi e l'interpretazione dell'informativa economico ed il rapporto causa-effetto tra dinamica dell'economia e andamento dei mercati finanziari.
- L'interazione tra i vari comparti di investimento: mercato del reddito fisso, azionario e valute in relazione alle principali variabili economiche
- Il ruolo dell'analisi di scenario nell'attività di vendita e consulenza in strumenti finanziari.

### **DURATA:**

1 giorno



## PRINCIPI DI ASSET ALLOCATION E CONSULENZA AL CLIENTE

### DESTINATARI:

Addetti / Responsabili di filiale, Addetti Area Finanza.

### OBIETTIVI

- Approfondire la valutazione di strumenti e costruzione di portafogli ben diversificati e coerenti con dati profili di rischio tollerabile.
- esaminare le tre dimensioni dell'asset allocation (strategica, tattica e operativa) in un'ottica di gestione ottimale del binomio rischio-rendimento.
- comprendere il vantaggio di una corretta diversificazione del portafoglio, evidenziando i benefici degli strumenti del risparmio gestito.

### CONTENUTI:

- Presupposti conoscitivi della gestione di portafoglio: analisi del binomio rischio-rendimento.
- Misurazione dei rischi finanziari in ottica di portafoglio: alcuni richiami su rischio specifico ( $\alpha$ ), rischio generico ( $\beta$ ), volatilità ( $\sigma$ ), value at risk (VaR, CVaR).
- Correlazione tra titoli e mercati ed effetti sulla combinazione rischio-rendimento.
- Teoria di Markowitz, ottimizzazione di portafoglio e frontiera efficiente.
- Processo di asset allocation e la localizzazione di portafogli di investimento ideali.
- Stima dei rendimenti attesi e ottimizzazione secondo il modello "Black&Litterman"
- Costruzione dei portafoglio-modello e consulenza al cliente.
- Strumenti e metodi della consulenza finanziaria: esempi e casi di studio
- Prodotti del risparmio gestito come risposte logiche ai bisogni finanziari della clientela.
- Stili di investimento (relative, absolute) e valutazione dei risultati.
- Indicatori delle efficienza gestionale (RAP) e tecniche di performance attribution

### DURATA:

2 giorni

## **II MODELLO PER LA CONSULENZA FINANZIARIA: METODI, STRUMENTI, SUPPORTI, RUOLI**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private, Direzione Finanza, Direzione Commerciale.

### **OBIETTIVI**

- Esaminare gli aspetti normativi e operativi dell'attività di consulenza per la clientela
- Fornire soluzioni di investimento "Mifid compliant" nell'ottica della consulenza personalizzata e dei portafogli modello

### **CONTENUTI**

- Perché il cliente ha bisogno di un consulente: decisioni di investimento e processi cognitivi
- La corretta profilatura e l'utilizzo delle informazioni sul cliente: dalla valutazione sintetica a quella multivariata
- Test di adeguatezza basati su criteri di rischi di credito, di mercato e di liquidità
- Metodologie per la costruzione di portafogli modello: l'orizzonte temporale e il rischio nella definizione del portafoglio di investimento ottimale
- L'allocazione tattica ed operativa: gli impatti dello scenario macroeconomico ed l'utilizzo dei prodotti della banca nel portafoglio del cliente
- Caratteristiche del modello di consulenza: contenuti e metodologia da definire
- Autonomie, software applicativi e procedure di riferimento

### **DURATA**

1 giorno.

## MERCATI FINANZIARI IN EVOLUZIONE

### DESTINATARI

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private, Direzione Finanza, Direzione Commerciale.

### OBIETTIVI

- Fornire una mappa delle principali forze concorrenziali che incidono sul comportamento degli intermediari, della clientela e sul funzionamento dei mercati finanziari.

### CONTENUTI

- Il nuovo quadro di riferimento normativo che si è delineato: evoluzione del TUF (MiFID), Regolamento Intermediari, titoli illiquidi, UCITS IV: alcuni approfondimenti.
- Evoluzione ed organizzazione dei mercati finanziari: statistiche, benchmark di riferimento, Area BRIC, indici alternativi (Real Estate, Hedge Fund, Private Equity, Commodity).
- Esigenze di investimento in evoluzione nel consolidato contesto Euro: come cambiano le abitudini di investimento dei risparmiatori.
- Il nuovo linguaggio dei prodotti gestiti: da “quanto” rende a “come” rende (il passaggio dal rendimento relativo al rendimento assoluto).
- I prodotti che vedremo: dalle “mode” ai “classici” (covered warrant, certificates, ETF-ETC, prodotti di finanza innovativa e strategie di investimento sottostanti).
- Dal risparmio gestito alla gestione del risparmio familiare: evoluzione degli stili di investimento.
- Alcuni approfondimenti sul criterio media-varianza e sul concetto di frontiera efficiente.

### DURATA

2 giorni.

## **ANALISI FINANZIARIA, STILI DI INVESTIMENTO E GESTIONI ABSOLUTE RETURN**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private, Direzione Finanza.

### **OBIETTIVI**

- Approfondire la valutazione di strumenti e tecniche del mercato azionario per la costruzione di portafogli ben diversificati e coerenti con le attese su economia e mercati.
- Analizzare lo stile di investimento “totale/absolute return” per migliorare l’interpretazione delle strategie di investimento nell’ottica del binomio rischio-rendimento.

### **CONTENUTI**

- Analisi del mercato azionario e approccio top-down / bottom-up: una visione d’insieme su modelli ciclici, valutativi e di momentum.
- Generazione di extrarendimento con modelli di selezione e di timing: alcune esemplificazioni su dati di mercato.
- Stili di investimento ed effetti sul binomio rischio-rendimento: le peculiarità di gestioni value, blend, growth (small-large cap).
- Strategie di gestione alternative: dal “quanto” rende al “come” rende un fondo di investimento e/o una gestione patrimoniale.
- Tecniche di gestione total / absolute return: un approfondimento tecnico sulle strategie più innovative e più diffuse sul mercato degli hedge funds.
- Complessità delle strategie di gestione alternative e generazione di alfa: fattori di rischio e sensibilità al mutamento degli scenari di mercato.
- Performance corretta per il rischio e indici di efficienza gestionale: un confronto articolato tra la gamma d’offerta dell’Istituto e i prodotti gestiti della concorrenza.

### **DURATA**

2 giorni.

## **FINANZA COMPORTAMENTALE E DECISIONI DI INVESTIMENTO**

### **OBIETTIVI**

- Migliorare le aspettative del cliente-investitore in tema di investimenti ed il suo benessere psicologico.
- Approfondire la gestione del portafoglio finanziario nella prospettiva della finanza comportamentale.

### **DESTINATARI:**

Addetti / Responsabili di Filiale, Addetti / Responsabili Area Finanza.

### **CONTENUTI**

- Evoluzione dei mercati finanziari e del profilo di rischio degli investitori: dalla teoria finanziaria classica alla behavioral finance.
- Crisi finanziarie e stress da performance: la prevedibile irrazionalità degli operatori di mercato.
- Prendere decisioni d'investimento in situazioni d'incertezza: distorsioni cognitive, illusioni probabilistiche ed errori di rappresentatività.
- Condizionamento degli errori cognitivi nella gestione del risparmio: ancoraggio, dissonanza cognitiva e overconfidence.
- Quantificazione dei rischi di mercato, comportamenti indotti da errori emotivi e scelte di investimento conseguenti: hindsight, endowment e optimism bias.
- Teoria del prospetto, avversione alla perdita e comportamenti irrazionali: la gestione di portafoglio ed i benefici derivanti dai cosiddetti "conti mentali".

### **DURATA:**

2 giorni



## L'ETICA NELLA CONSULENZA FINANZIARIA

### DESTINATARI

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private, Direzione Finanza.

### OBIETTIVI:

- Favorire un orientamento etico nella relazione con il cliente, migliorando le fasi di promozione e vendita in ottica di consulenza.
- Migliorare il grado di consapevolezza sui principi di natura normativa e sui valori etici connessi allo svolgimento di servizi di investimento, attivando un clima di fiducia per la definizione e la prestazione del servizio di consulenza.

### CONTENUTI:

- I valori ed i principi dell'attività di consulenza in materia di investimenti: il codice etico nelle relazioni con la clientela (linee guida).
- Il ruolo del consulente finanziario in banca: definizione e realizzazione di un modello di servizio di consulenza per la clientela
- Supporti e metodologie per lo svolgimento dell'attività di consulenza: il valore informativo dei portafogli-modello nella gestione del risparmio privato.
- La distinzione tra azioni strategiche (prevedono unicamente l'interesse del cliente) e azioni tattico-operative (rendono economicamente sostenibile la consulenza).
- La trasparenza informativa, il rapporto fiduciario banca-cliente e la pratica dell'investimento etico: i precetti della finanza comportamentale
- Le decisioni di investimento della clientela: errori di comportamento e ruolo-chiave del consulente

### DURATA

1 giorno.

## **STRUMENTI DERIVATI, TITOLI STRUTTURATI E CONTROLLO DEL RISCHIO**

### **DESTINATARI:**

Addetti / Responsabili Area Finanza; Addetti Private / Affluent.

### **OBIETTIVI**

- Comprendere i vantaggi connessi all'impiego dei derivati nell'ottica di contenimento del rischio e di massimizzazione di rendimento.
- Migliorare la gestione di portafoglio finanziari complessi in relazione alla continua evoluzione di tassi, cambi, borse e materie prime.

### **CONTENUTI:**

- Strumenti derivati, controllo del rischio ed effetto leverage: un'introduzione.
- Derivati dei tassi di interesse: fra, irs, cap, floor, collar.
- Derivati del mercato azionario: opzioni e future su azioni e indici.
- Derivati su valute: contratti forward, currency option e currency swap.
- Derivati sul credito: profili contrattuali e valore informativo del CDS.
- Tecniche di pricing e modalità di utilizzo dei derivati: hedging, trading, arbitraging.
- La costruzione dei prodotti finanziari strutturati: covered warrant, certificates, etf.
- Strategie di gestione del portafoglio finanziario con derivati/strutturati: esempi ed applicazioni.

### **DURATA:**

2 giorni

## **IL RISPARMIO GESTITO PER PROTEGGERE IL PATRIMONIO**

### **DESTINATARI:**

Addetti / Responsabili Area Finanza; Addetti Private / Affluent, Addetti di filiale.

### **OBIETTIVI**

In un contesto economico e finanziario fortemente perturbato il risparmio gestito assume un particolare rilievo ed importanza per coniugare protezione del capitale e attese di rendimento alla clientela. In tale ambito il corso di propone di:

- sviluppare la conoscenza delle tecniche di protezione del capitale investito attraverso la diversificazione di portafoglio e l'impiego dei prodotti del risparmio gestito
- migliorare la comunicazione dei risultati alla clientela in ottica di consulenza personalizzata in materia di investimenti

### **CONTENUTI:**

- Concetti di rischio e rendimento di un portafoglio diversificato secondo la teoria finanziaria
- frontiera efficiente in termini di rischio-rendimento e costruzione di portafogli-modello in un contesto di tassi risk-free prossimi a zero
- risparmio gestito, protezione del capitale e selezione dei prodotti di investimento in una logica multi-brand
- valore informativo del benchmark e della leva finanziaria: finalità e modalità di costruzione di un portafoglio diversificato (azioni, obbligazioni, valute, investimenti alternativi)
- stili di investimento e comunicazione dei risultati alla clientela: dal "quanto" rende al "come" rende un investimento in prodotti del risparmio gestito
- gestioni total e absolute return, de-correlazione, budget di rischio e controllo della massima perdita attesa
- valutazione della performance corretta per il rischio dei prodotti del risparmio gestito

### **DURATA:**

2 giorni

## SCENARIO MACROECONOMICO E VALUTAZIONE DEI MERCATI

### DESTINATARI:

Addetti / Responsabili di Filiale, Addetti Area Finanza.

### OBIETTIVI

- Fornire gli strumenti per l'interpretazione e l'utilizzo delle informazioni su economia e mercati.
- Migliorare la gestione del portafoglio finanziario nell'ottica dell'efficienza e della consulenza.

### CONTENUTI:

- Le determinanti del ciclo economico ed i mercati finanziari.
- Elementi di analisi congiunturale: principali indicatori del quadro macro-economico.
- Tassi a breve, politica monetaria e scenario macro.
- Tassi a lungo termine, politica economica e scenario macro.
- Curva dei rendimenti, grado di ripidità ed evoluzione del ciclo economico.
- Le determinanti economiche dei tassi di cambio.
- Il ciclo economico, la dinamica dei profitti societari ed i mercati azionari.

### DURATA:

1 giorno

## **INVESTIMENTI ALTERNATIVI: STRUMENTI E TECNICHE NELL'OTTICA DELLA CONSULENZA AL CLIENTE**

### **DESTINATARI:**

Addetti / Responsabili Area Finanza; Addetti Private.

### **OBIETTIVI**

- Fornire elementi di conoscenza essenziali per un impiego consapevole degli strumenti e delle tecniche del cosiddetto investimento alternativo.
- Migliorare la gestione del portafoglio finanziario nell'ottica dell'efficienza e della consulenza.

### **CONTENUTI:**

- Strategie ed investimenti alternativi: una prima classificazione.
- Che cosa sono e come si misurano alfa e beta di un portafoglio.
- The asset management barbell: la separazione di alfa e beta nel risparmio gestito.
- Real Estate (REITs e fondi immobiliari): dall'acquisto di case all'investimento in immobili.
- Private Equity: dall'investimento in azioni all'investimento in aziende.
- Commodity: aspetti macroeconomici, profili strategici e strumenti di investimento.
- Currency: aspetti macroeconomici, profili strategici e strumenti di investimento.
- Hedge Funds: rendimenti de-correlati, controllo del rischio e strategie per "generare alfa".
- Principi di asset allocation con investimenti alternativi.

### **DURATA:**

2 giorni



## **MERCATO IMMOBILIARE E INVESTIMENTI ILLIQUIDI: CARATTERISTICHE E OPPORTUNITÀ DI DIVERSIFICAZIONE**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private.

### **OBIETTIVI:**

- Fornire gli elementi di rilievo innovativo nel campo dell'investimento immobiliare in un'ottica finanziaria.
- Sensibilizzare i partecipanti al tema dei rischi "latenti" nel mercato immobiliare enervando le fonti di provenienza delle minacce che caratterizzano il settore.

### **CONTENUTI:**

- I REITs nell'esperienza del mercato USA: analisi di serie storiche (USA 1970 - 2019)
- Il mercato immobiliare in Italia: investire in REITs in Italia
- L'economia urbana: principi fondamentali, sistema delle città, teorie delle località centrali e delle gerarchie urbane, export e base economica, modello monocentrico,
- La consulenza nel mercato immobiliare: il "mattone vero" (bisogni e possibilità di investimento, strategie nel private equity real estate) e il mattone di carta (fondi immobiliari, REITs)
- Valutazione degli immobili e "due diligence" immobiliare
- L'economia comportamentale e l'investimento immobiliare
- Fondi di Investimento Alternativi (Fia): analisi del binomio rischio-rendimento
- private equity, private debt e investimenti in infrastrutture o forme miste

### **DURATA:**

- 1 giorno.

## **PRINCIPI DI FISCALITÀ DEGLI STRUMENTI FINANZIARI**

### **DESTINATARI:**

Addetti e Responsabili delle filiali.

### **OBIETTIVI:**

- Fornire conoscenze e competenze per valutare l'incidenza della variabile fiscale nelle scelte di composizione del portafoglio finanziario.
- Migliorare l'efficienza delle decisioni di investimento anche in funzione degli impatti fiscali.

### **CONTENUTI:**

- Tassazione delle rendite di natura finanziaria: profili generali.
- Redditi di capitale (interessi, dividendi e redditi assimilati): peculiarità ed impatti sul portafoglio amministrato del cliente persona fisica e ente commerciale.
- Redditi diversi (capital gain): caratteristiche e impatti sul portafoglio amministrato del cliente.
- Disciplina del monitoraggio fiscale e armonizzazione dei redditi da risparmio a livello U.E.
- Trattamento fiscale degli OICR italiani ed estero: tassazione dei fondi, prodotti assicurativi e contratti di capitalizzazione.
- Gestione del transitorio tra regime fiscale ante e post 2012 (ex d.l. 138/2011).
- Gestione della fiscalità nelle operazioni straordinarie (trasferimento titoli, chiusura di rapporti).

### **DURATA:**

2 giorni

## **PASSAGGIO GENERAZIONALE: ASPETTI CIVILISTICI E FISCALI DI SUCCESSIONI E DONAZIONI.**

### **DESTINATARI:**

Addetti e Responsabili delle filiali, Addetti Private.

### **OBIETTIVI:**

- Fornire le conoscenze di base in materia di successioni e donazioni.
- Offrire spunti di riflessione per indirizzare il cliente verso scelte di investimento che tengano conto anche della variabile giuridica e fiscale.

### **CONTENUTI:**

- Devoluzione del patrimonio mortis causa: la capacità di succedere e l'indegnità; i poteri del chiamato prima dell'accettazione; erede, legittimario o legato differenze; successione legittima e testamentaria.
- Principali vincoli civilistici: quote di legittima dei legittimari; intangibilità e calcolo delle quote e patrimonio di riferimento (il beneficio di prodotti assicurativi vita); divieto dei patti successori: conseguenze della violazione; evoluzione normativa: le deroghe concesse ai Patti di Famiglia; la collazione e l'azione di riduzione: nozioni, funzioni e disciplina.
- Come progettare la successione "inter vivos": il testamento (caratteristiche, contenuti, casi pratici); le forme del testamento e la sua pubblicazione; chi lo può fare/ricevere.
- Come progettare la successione inter vivos: caratteristiche del contratto di donazione; la donazione remuneratoria, obnuziale, modale: peculiarità e caratteristiche; effetti della donazione e condizioni di reversibilità (donazione di immobili); donazione indiretta.
- Aspetti tributari delle successioni e donazioni: l'imposta su successione e donazione e altre imposte (un quadro d'insieme); beni esenti e tassati; massa ereditaria, franchigie e aliquote; effetti della successione e della donazioni ai fini del capital gain.
- Successione e donazioni di strumenti finanziari e assicurativi: peculiarità e differenze.
- Obblighi e responsabilità degli intermediari: l'intermediario depositario; l'intermediario sostituto di imposta: il "blocco" dei rapporti.

### **DURATA:**

2 giorni.

## **BEHAVIORAL ASSET ALLOCATION: come costruire portafogli finanziari “ergonomici”**

### **OBIETTIVI**

Il corso intende introdurre ed approfondire una dimensione “comportamentale” della relazione con il cliente fondata sulla competenza tecnica.

Fornendo opportune chiavi di lettura di behavioral finance, il corso si propone di rivisitare il comportamento del cliente, di riconsiderare in modo coerente i noti indici di valutazione dei prodotti e del portafoglio, di riproporre regole di asset allocation corrette da un punto di vista finanziario e nel contempo “ergonomiche” dal punto di vista comportamentale.

Obiettivo generale del corso è quello di rafforzare il ruolo “guida” del consulente (private Banker o promotore finanziario), non solo in quanto tecnicamente capace, ma anche sistematicamente in grado di far assumere decisioni corrette all’investitore.

### **DESTINATARI:**

Addetti Private; Promotori finanziari; Addetti e Responsabili Area Finanza.

### **CONTENUTI**

- Le scelte in condizioni di incertezza e la behavioral finance.
- I limiti cognitivi nelle scelte finanziarie e la prospect theory
- Il “reference point” e la valutazione dei prodotti e dei portafogli.
- La definizione del prodotto comportamentalmente “ergonomico” (esplorazione d’aula).
- Le scelte in condizioni di incertezza e gli indici di valutazione dei prodotti e dei portafogli.
- Il rischio del prodotto/portafoglio finanziario: valutazione oggettiva e percezione
- Performance passate e rendimenti attesi: scelte effettuate con il senno di prima, valutate con il senno del poi.
- Le performance corrette per il rischio: vantaggi e limiti di un concetto “difficile”.
- La costruzione di un report personalizzato con i supporti disponibili (ovvero guida all’ultimo “miglio”: rappresentazione ergonomica del prodotto/servizio).
  
- Le regole di comportamento, le tecniche di portfolio management e la costruzione comportamentale dei portafogli.
- E’ possibile generare valore con la gestione di portafoglio? (esempi operativi su BH, CM, CPPI, e strumenti quantitativi)
- La performance del portafoglio del cliente dipende dai suoi comportamenti, non dai mercati”: una lettura comportamentale del confronto tra MWRR e TWRR.
- La contabilità mentale e le caratteristiche di singoli “portafogli per destinazione”. La disaggregazione del portafoglio finanziario ed il ruolo delle regole di investimento.
- La ristrutturazione delle obiezioni del cliente in un contesto di elevata incertezza.
- Il ruolo del Consulente tra “psicologia” e finanza: capacità tecnica e capacità di far assumere decisioni corrette all’investitore.

### **DURATA:**

1+1 giorni (l’intervento formativo occupa due giornate non consecutive a distanza di circa 15 giorni l’una dall’altra; è previsto un lavoro individuale da svolgere prima del secondo incontro).

## **CONSULENZA SOSTENIBILE E RESPONSABILE**

### **DESTINATARI**

Personale di banche e intermediari finanziari che si occupa a vario titolo di servizi di investimento, processi del credito, distribuzione di prodotti assicurativi e previdenziali.

### **OBIETTIVI**

Definire gli elementi principali che caratterizzano la finanza sostenibile e responsabile (normative, strumenti, metodi, ruoli, finalità).

Sviluppare la capacità del consulente di fornire il supporto necessario per la valutazione degli investimenti e dei finanziamenti ESG (Environmental, Social, Governance)

### **CONTENUTI**

- Investimento sostenibile e responsabile: definizioni, criteri, strategie
- Framework normativo in ambito europeo ed internazionale
- Il ruolo della finanza nella sostenibilità
- Il ruolo del credito nella sostenibilità
- La consulenza sostenibile per investimenti a lungo termine e assunzione del rischio
- ESG e story telling: come motivare comportamenti virtuosi
- Test Finale / Attestato (ex Reg. Consob 20307/2018, Reg. Ivass 40/2018)

### **DURATA**

1 giorno



# CREDITO - SCHEDE DEGLI INTERVENTI

## LE ESIGENZE DI FINANZIAMENTO DELLA CLIENTELA PRIVATA

### DESTINATARI

Addetti e Responsabili delle filiali.

### OBIETTIVI

- Trasferire competenze e conoscenze tecniche per gestire efficacemente le esigenze di finanziamento della clientela "mass market";
- Fornire gli strumenti teorici ed operativi predisporre le pratiche di affidamento tipiche del mercato di riferimento;

### CONTENUTI

- Il mercato dei finanziamenti del segmento "mass market": un quadro introduttivo
- Analisi e valutazione dei principali prodotti di finanziamento (mutui e crediti personali)
- Approfondimenti tecnici ed esempi operativi sui prodotti creditizi di un intermediario bancario
- Criteri guida della gestione del credito destinato a famiglie e piccole imprese
- Strumenti di riferimento per la valutazione del merito creditizio
- Il ruolo delle garanzie e le facoltà di delibera
- Casi di mercato ed esercitazioni

### DURATA

2 giorni

## L'ANALISI DI BILANCIO PER LA VALUTAZIONE DEL MERITO DI CREDITO D'IMPRESA (CORSO BASE)

### DESTINATARI

Addetti e Responsabili delle filiali.

### OBIETTIVI

- Coniugare il rigore metodologico con l'applicabilità immediata, facendo ricorso a esempi e situazioni aziendali reali;
- fornire le metodologie di analisi dei bilanci aziendali ai fini di valutazione dell'affidabilità e, in particolare, individuare il contenuto e il significato delle informazioni riportate in bilancio;
- calcolare i quozienti per la valutazione del merito di credito ecostruire il rendiconto finanziario e utilizzare le tecniche di analisi per flussi;
- comprendere con precisione cosa si intende per equilibrio economico ed equilibrio finanziario;

### CONTENUTI

- I contenuti dell'istruttoria
- Lo schema di bilancio dello stato patrimoniale e del conto economico
- La riclassificazione dello stato patrimoniale: il capitale fisso, il capitale circolante e la struttura finanziaria adottata a copertura
- La riclassificazione del conto economico: l'analisi della formazione del risultato economico mediante i margini parziali
- I problemi di attendibilità dei bilanci e la comparazione temporale dei valori di bilancio
- L'apprezzamento del rischio operativo e finanziario
- La redazione e l'interpretazione del rendiconto finanziario
- Le determinanti dei fabbisogni finanziari d'impresa: la valutazione delle esigenze di finanziamento ed il concetto di capacità di rimborso
- Gli indicatori di sintesi che si accompagnano alla lettura degli schemi di bilancio riclassificato: il cruscotto degli indicatori
- Lo svolgimento continuativo di casi aziendali ed esercitazioni

### DURATA

4 giorni

## **L'ANALISI DI BILANCIO PER LA VALUTAZIONE DEL MERITO DI CREDITO D'IMPRESA (CORSO AVANZATO)**

### **DESTINATARI**

Addetti e responsabili delle filiali; addetti e responsabili ufficio fidi.

### **OBIETTIVI**

- Rilevare le differenze strutturali tra aziende manifatturiere, commerciali e di servizi e le tipicità del rispettivo fabbisogno finanziario;
- approfondire l'analisi di bilancio per le diverse tipologie di business , migliorando l'interpretazione dei parametri di valutazione e la scelta dei principali strumenti di credito

### **CONTENUTI**

- Assetti organizzativi e peculiarità gestionali di aziende manifatturiere, commerciali e di servizi
- Informazioni ed indici da monitorare per una accurata valutazione creditizia dei diversi settori in termini di stato patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario
- Quozienti per la valutazione del merito di credito, costruzione del rendiconto finanziario e tecniche di analisi per flussi per le varie tipologie di aziende;
- Analisi critica delle principali forme di finanziamento delle aziende manifatturiere: simulazioni di casi aziendali ed esercitazioni su casi concreti
- Analisi critica delle principali forme di finanziamento delle aziende commerciali: simulazioni di casi aziendali ed esercitazioni su casi concreti
- Analisi critica delle principali forme di finanziamento delle aziende di servizi: simulazioni di casi aziendali ed esercitazioni su casi concreti

### **DURATA**

2 giorni

## **LA VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO: gli strumenti di valutazione per la concessione del credito alle imprese**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili delle filiali e, più in generale, tutti coloro che sono coinvolti nel processo di analisi dell'affidabilità di aziende (già in possesso di conoscenze di base sull'analisi di bilancio).

### **OBIETTIVI**

Negli ultimi anni il rapporto banca-impresa si è fortemente evoluto per effetto dei profondi cambiamenti nel contesto economico e nel quadro regolamentare; è cresciuta l'importanza degli aspetti finanziari della gestione.

Il corso vuole offrire strumenti di lavoro e metodologie efficaci per valutare il fabbisogno finanziario d'impresa in chiave attuale e prospettica e comprendere l'evoluzione del rischio di credito.

L'iniziativa fornisce un approccio sistemico al tema della valutazione del rischio creditizio, coniugando l'analisi della dinamica economico-finanziaria per indici con quella per flussi.

### **CONTENUTI**

- La diagnosi competitiva del settore e dell'impresa
- Il significato interpretativo per l'analista dei margini economici attendibilità dei bilanci e la comparazione temporale dei valori contabili
- L'analisi dell'equilibrio finanziario d'impresa mediante l'analisi per indici e per flussi: l'utilizzo del metodo del rendiconto finanziario per variazione dei saldi patrimoniali.
- I tre momenti significativi della gestione: la formazione, l'impiego e la raccolta di capitali.
- L'analisi del capitale circolante netto operativo: gli effetti dei prelievi sulla liquidità
- Le particolarità della valutazione economico-finanziaria di diverse tipologie di imprese (ad esempio micro-imprese, imprese commerciali, imprese alberghiere, imprese edili, cooperative e no profit, gruppi di imprese, start up, ecc..)
- L'analisi andamentale accompagnata dall'analisi del fabbisogno finanziario
- L'evoluzione delle posizioni di rischio: l'apprezzamento del rischio operativo e finanziario (leva operativa e leva finanziaria)
- La valutazione prospettica dell'impresa: la costruzione e l'analisi dei bilanci di previsione.
- Quantificare l'effetto delle variazioni di capitale fisso e di capitale circolante netto operativo sul fabbisogno finanziario e sulla gestione.
- Casi aziendali e momenti di discussione e di confronto

### **DURATA**

3 giorni

## LA GESTIONE DEL CREDITO DETERIORATO

### DESTINATARI

Addetti e Responsabili delle filiali; settoristi dell'area credito.

### OBIETTIVI

- Migliorare l'analisi e l'interpretazione dei parametri che segnalano il deterioramento dei crediti per rendere minimi gli impatti su conto economico e patrimonio bancario
- Fornire gli strumenti per identificare in modo tempestivo ed efficace i sintomi di posizioni creditizie in crisi
- Quantificare le garanzie prestate dal cliente affidato per la tutela del credito bancario

### CONTENUTI

- Il quadro normativo nell'ottica di Basilea 3 e gli effetti di un contesto economico di crisi sulla dinamica e sulla consistenza dei crediti deteriorati: un quadro introduttivo
- Individuazione delle posizioni a rischio, valutazione delle garanzie e politiche di intervento per la gestione del credito problematico
- La gestione del rapporto affidato in crisi: valutazione per fasi, analisi quantitativa, situazione mandamentale e informativa esterna
- Gestione delle posizioni di affidamento a rischio anomalo: nuova definizione di posizione a rischio /default), individuazione dei segnali di tensione, anomalie interne ed esterne
- I sintomi premonitori connessi all'uso dei conti bancari: modalità di utilizzo dei conti bancari, anomali sul conto anticipi, operazioni di comodo
- Aspetti operativi connessi al comportamento da tenere in presenza di esposizioni a rischio: rimedi di natura patrimoniale, finanziaria e gestionale
- Il valore informativo delle CR: analisi dei segnali di tensione, il sistema degli indici di bilancio, margini di utilizzo, recesso dei garanti
- La gestione del credito per un rientro bonario: revoca del fido, messa in mora, definizione di un piano di rientro
- Gli effetti del diritto fallimentare sui rapporti bancari: soggetti fallibili (imprenditore individuale, società), revocatoria, concordato preventivo (riformato) e la nozione di continuità aziendale
- Il passaggio da incaglio a sofferenza: adempimenti formali e impatto sulla redditività della filiale e della banca
- Controllo e consolidamento delle garanzie: pegni, ipoteche, fidejussioni, aspetti particolari del diritto societario

### DURATA

2 giorni



## **LA NUOVA DEFINIZIONE DI DEFAULT come mitigare gli impatti**

### **DESTINATARI**

Addetti e repositabili della rete di vendita, gestori corporate e small business, analisti del credito, addetti al contenzioso e al recupero del credito.

### **OBIETTIVI**

Nell'attuale contesto di mercato i sistemi di gestione della crisi d'impresa devono consentire interventi preventivi tempestivi e mirati in grado di ottenere la fiducia dell'imprenditore e sgravare il sistema bancario dalle dichiarazioni di insolvenza.

Il corso mira a migliorare il presidio sul rischio di credito per banche e intermediari finanziari alla luce del nuovo inquadramento regolamentare del concetto di default in ambito UE.

### **CONTENUTI**

- Evoluzioni normative nel settore del credito: la nuova definizione di default
- Segnalazioni di vigilanza secondo le nuove logiche: esposizione, fondo svalutazione, coverage
- Classificazione del credito deteriorato: sofferenze, inadempienze probabili, past due
- Qualità creditizia e status del credito (performing e non performing)
- Ristrutturazione onerosa e contagio da default (esemplificazioni)
- Processo di sconfinamento, probation period e calendar provisioning
- Strumenti a presidio di banche e intermediari finanziari: esempi ed applicazioni
- Interventi di mitigazione del rischio di credito: una nuova cultura aziendale

### **DURATA**

1 giorno

## STRUMENTI DI ALLERTA E CRISI D'IMPRESA

### DESTINATARI

Responsabili commerciali, gestori corporate e small business, analisti del credito, addetti al contenzioso e al recupero del credito.

### OBIETTIVI

Nell'attuale contesto di mercato i sistemi di gestione della crisi d'impresa devono consentire interventi preventivi tempestivi e mirati in grado di ottenere la fiducia dell'imprenditore e sgravare il sistema bancario dalla dichiarazione di insolvenza.

Il corso affronta il tema della crisi non limitandosi all'approccio di tipo legale e giuridico, ma evidenziando soprattutto gli aspetti economici e finanziari, consentendo così una corretta valutazione di criticità e opportunità per ogni specifica situazione aziendale.

### CONTENUTI

- La crisi di impresa e l'impianto regolamentare
  - Innovazione della gestione della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la riforma.
  - Allerta precoce di crisi: la nuova definizione default
  - Concetti di crisi e insolvenza
- Gli indicatori di rischio presenti nell'informazione finanziaria: evidenze dalla regolamentazione nel "codice delle crisi" e nell'esperienza nazionale.
  - Il bilancio d'esercizio per le società di capitali
  - Gli indici anticipatori di allerta e capacità di sostenibilità finanziaria del debito
  - PFN/EBITDA, DSCR, rapporto di coverage, indici di struttura, capitalizzazione e redditività
- L'analisi degli economics dell'impresa tramite il bilancio societario.
  - Esempi e applicazioni pratiche
- **Palestra di fidi per le imprese con obbligo di bilancio:** esempi e applicazioni per la determinazione dei fabbisogni finanziari e delle forme tecniche di copertura.
  - Il modello "redditi" per le imprese in contabilità semplificata: il sistema di rating del Fondo di Garanzia – modulo economico.
  - Gli indici anticipatori di allerta:
    - Distinzione settoriale (servizi, commercio, industria, immobiliare)
    - Indice di redditività complessiva, coverage, valore della produzione, variazione dei ricavi.
- **Palestra di fidi per le imprese in contabilità semplificata:** esempi e applicazioni per la determinazione dei fabbisogni finanziari e delle forme tecniche di copertura.
  - Gli indicatori di rischio presenti nell'informazione andamentale riferimenti al sistema di rating del Fondo di Garanzia – modulo andamentale:
    - Le informazioni rivenienti dalla movimentazione di conto:
    - Elementi di cui tenere conto di natura economica: trend, stagionalità, ciclicità dei saldi di c/c
    - Evidenze correnti di rischio: il rapporto utilizzato/accordato

### DURATA

2+1 giorni

## **LE RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI: VALUTAZIONI, MONITORAGGIO, SUPPORTI**

### **DESTINATARI**

Responsabili commerciali, gestori corporate e small business, analisti del credito, addetti al contenzioso e al recupero del credito.

### **OBIETTIVI**

Nell'attuale contesto di mercato i sistemi di gestione della crisi d'impresa devono contribuire a sgravare il sistema bancario dalle situazioni di insolvenza.

Il progetto formativo si propone di sviluppare le conoscenze in materia di tutela e valutazione del credito concesso a imprese in difficoltà, esaminando i piani di risanamento e gli accordi di ristrutturazione del debito per affrontare e risolvere la crisi d'impresa.

Saranno presentati una serie di casi aziendali con interventi di ristrutturazione o "turnaround"; sulla base delle informazioni disponibili; si tratta di valutare se il piano proposto può considerarsi adeguato o deficitario ed, in quest'ultimo caso, come sarebbe opportuno migliorarlo.

### **CONTENUTI**

- Le principali cause delle crisi d'impresa (esterne, interne): le manifestazioni della crisi e le tipologie di crisi o di declino
- Il ruolo della banca affidante nella prevenzione e nel cogliere rapidamente i segnali della crisi: la qualità del credito
- La definizione dell'accordo di ristrutturazione e l'erogazione di finanza ponte: esame di casi concreti di aziende in crisi coinvolte in processi di ristrutturazione del debito.
- Redazione del bilancio di previsione a supporto del piano di turnaround (cenni)
- I contenuti del piano di ristrutturazione ed effetti dell'accordo: presentazione ed analisi di aziende in crisi, in mercati diversi e di dimensioni differenti
- Analisi valutativa dei piani di ristrutturazione: monitoraggio delle azioni di ristrutturazione e benchmarking (analisi degli scostamenti)
- Riflessi giuridici delle crisi d'impresa e la riforma della legge fallimentar: alternative al fallimento, piani di risanamento, accordi di ristrutturazione dei debiti, concordato preventivo
- Azioni di finanza ordinaria o straordinaria a sostegno e supporto del piano di ristrutturazione
- Analisi ex-post delle ristrutturazioni: perché hanno funzionato e perché sono fallite.

### **DURATA**

2 giorni

## **LA CONSULENZA ECONOMICO-FINANZIARIA ALLE PMI: IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE**

### **DESTINATARI:**

Settoristi del credito, responsabili commerciali, gestori imprese, personale con compiti di consulenza all'impresa nell'erogazione del credito, responsabili di filiale e tutti coloro interessati a potenziare le competenze e la capacità d'azione verso il cliente impresa.

### **OBIETTIVI**

- Trasferire competenze professionali nell'ambito della consulenza finanziaria attraverso la valutazione dei rischi finanziari e l'esame dei momenti critici delle scelte gestionali (decisioni di investimento, politiche commerciali)
- Sviluppare la capacità di andare oltre i bilancio storici attraverso un processo organico e strutturato di analisi previsionale, valutando l'impatto delle scelte dell'impresa anche in funzione della capacità di attrarre finanziamenti.

### **CONTENUTI:**

- Le caratteristiche delle settore delle PMI e le logiche dell'approccio al cliente: come migliorare la qualità delle relazioni di clientela nell'ottica della banca locale
- La diagnosi competitiva del settore in cui opera l'impresa e la valutazione critica della sua formula competitiva
- La valutazione e l'illustrazione della capacità di reddito e della capacità di rimborso
- Il tema del risultato finanziario e i tre momenti significativi della gestione d'impresa: produzione, impiego/investimento e raccolta di capitali
- La previsione finanziaria in rapporto alle decisioni da prendere: piano degli investimenti, piano delle assunzioni, dinamica del fatturato, incidenza del costo del venduto sul fatturato, dilazioni di incasso e pagamento, gestione del magazzino, ecc.
- La costruzione e l'analisi dei bilanci di previsione: quantificare l'effetto delle variazioni di capitale fisso e di capitale circolante netto operativo sul fabbisogno finanziario e sulla gestione. La previsione economica e finanziaria per comprendere i rendimenti attesi, capacità di indebitamento e infine ottimizzare le scelte di struttura finanziaria
- Il report consulenziale: presentazione di casi aziendali caratterizzati da problemi economici e/o finanziari e discussione sulle possibili linee d'azione attraverso la "sensitivity analysis" e gli "stress test" sui fattori chiave della previsione.

### **DURATA:**

2 giorni

## LA GESTIONE DEI RISCHI FINANZIARI NELLE IMPRESE

### DESTINATARI:

Addetti e Responsabili dell'ufficio fidi (Filiali, Direzione) e, più in generale, tutti coloro che sono coinvolti nel processo di gestione delle relazioni con la clientela small business e corporate.

### OBIETTIVI

- Comprendere gli effetti e le implicazioni dei rischi finanziari d'impresa in ottica di risk management;
- diffondere e consolidare la conoscenza dei derivati su tassi, cambi e materie prime per migliorare l'attività di consulenza al cliente impresa.

### CONTENUTI:

- Problematiche di gestione dei rischi di una tesoreria aziendale: operazioni di copertura e attività speculativa
- conoscenze di base sui derivati per le imprese: analisi delle variabili tassi di interesse e tassi di cambio
- tipologie di interest rate swap e forward rate agreement: elementi caratteristici, pricing ed impieghi operativi
- contratti di opzioni sui tassi di interesse (cap, floor, collar): problematiche di pricing e strategie operative
- strumenti derivati per la gestione del rischio di cambio (opzioni valutarie, strategie "zero cost")
- principi di liability management: come valutare il rischio finanziario di un'impresa attraverso l'analisi del bilancio
- implementazione di un sistema di gestione e controllo dei rischi: semplificazioni pratiche
- il ruolo delle banche nei confronti delle imprese e lo sviluppo tendenziale dell'offerta: un quadro di riferimento

### DURATA:

2 giorni

## **LE POLITICHE DEL CREDITO CON LE REGOLE DI BASILEA 3: VINCOLI ED OPPORTUNITÀ**

### **DESTINATARI:**

Operatori e Responsabili di sportello; Addetti e Responsabili Area Crediti.

### **OBIETTIVI**

- Valutare e gestire la concessione del credito alle imprese dopo le prescrizioni regolamentari di Basilea 3.
- Integrare la tradizionale impostazione della valutazione del merito creditizio di impresa, prevalentemente quantitativa e consuntiva, con l'esame di elementi qualitativi e strategici.

### **CONTENUTI:**

- La nuova formulazione dell'accordo di Basilea 3: i contenuti.
- La gestione del rischio e l'adeguatezza patrimoniale alla luce di Basilea 3: la pressione per il rafforzamento patrimoniale.
- Gli effetti sui bilanci delle banche, la qualità del patrimonio di vigilanza, il contenimento del grado di leva finanziaria.
- La gestione del rischio, l'evoluzione del mercato del credito e le relazioni con le PMI alla luce di Basilea 3: il ruolo della banca locale.
- Il peso del rischio nella definizione dei requisiti patrimoniali.
- Il peso del rischio nella determinazione del pricing.
- Le determinanti del rating.

### **DURATA:**

1 giorno



## **IL PRICING DEL CREDITO: NUOVI CRITERI DI VALUTAZIONE, ASSEGNAZIONE DEI RATING E MODELLI DI PORTAFOGLIO**

### **DESTINATARI:**

Responsabili commerciali, gestori corporate e small business delle filiali, analisti del credito, addetti e responsabili al contenzioso e al recupero del credito.

### **OBIETTIVI**

- Il progredire della globalizzazione finanziaria ed un contesto perdurante di crisi nelle economie avanzate inducono le banche a migliorare i propri sistemi di valutazione e selezione del credito; i trends in atto fanno emergere la necessità di migliorare l'efficacia dei sistemi di rating interni e di sviluppare metodologie e competenze in tema di analisi finanziaria d'impresa.
- In questo contesto il corso si propone di approfondire gli aspetti tecnici dei modelli di pricing adottati dagli operatori dei mercati finanziari; si tratta di fornire ai partecipanti elementi innovativi di analisi del rischio creditizio (secondo le best practice del comparto finanziario) per acquisire maggiori consapevolezze sui sistemi di misurazione e gestione del rischio di credito.

### **CONTENUTI:**

- Le proposte sulla valutazione del rischio di credito nell'ottica delle autorità monetarie internazionali (Basilea 3)
- modelli di rating, rischi di insolvenza, di recupero e di esposizione
- analisi di bilancio, strumenti di diagnosi economico-finanziaria, sistemi di scoring e concessione del credito
- indicatori di redditività corretta per il rischio: una comparazione tra prestiti di natura bancaria e prestiti di natura obbligazionaria
- modelli di pricing fondati sul mercato finanziario: spread e probabilità di default, modello di Merton e KMV
- modelli di portafoglio e strumenti avanzati di gestione: alcuni esempi su CDS e credit derivatives (mercati di riferimento, profili contrattuali e applicazioni)

### **DURATA:**

2 giorni

## **MONITORAGGIO, TUTELA E RECUPERO DEL CREDITO: LA VALUTAZIONE DEGLI IMMOBILI IN GARANZIA**

### **DESTINATARI:**

Responsabili e addetti area credito, addetti e responsabili area mercati, gestori corporate, gestori small business, responsabili di filiale.

### **OBIETTIVI**

Il corso analizza le linee guida per una corretta ed efficiente gestione del credito problematico, con particolare riferimento alla valutazione degli immobili a garanzia (linee guida associative, interventi Bankit sulla stima dei valori immobiliari a garanzia in ottica LTV).

Per minimizzare gli impatti del credito problematico sul conto economico e sul patrimonio di vigilanza della banca è necessario, infatti, monitorare continuamente le posizioni creditizie, analizzando e interpretando una serie di elementi che ne segnalano il deterioramento.

L'errata determinazione del valore immobiliare a garanzia può comportare rischi crescenti nel caso in cui il credito comincia a deteriorarsi o viene ceduto sul mercato attraverso il ricorso ad obbligazioni bancarie garantite.

### **CONTENUTI**

- L'impresa e la crisi come fenomeno da gestire dell'economia moderna
- Il controllo della relazione con la clientela corporate: una corretta gestione del rapporto affidato
- Gestione delle posizioni di affidamento a rischio anomalo e la riforma del diritto fallimentare
- Il contesto europeo e l'evoluzione normativa: il nuovo ruolo della valutazione immobiliare come strumento di gestione del rischio operativo e di credito;
- Trend e analisi del mercato immobiliare e dei mutui ipotecari: la trasparenza e l'affidabilità dei processi valutativi in banca.
- Impatto dell'evoluzione normative e dei principi internazionale di valutazione immobiliare (Linee Guida Associate)
- La corretta valutazione degli immobili a garanzia: i parametri di misurazione del rischio di credito ipotecario e il rapporto tra finanziamento e valore della garanzia (Loan To Value, LTV)

### **DURATA:**

2 giorni

## **BEHAVIORAL CORPORATE FINANCE: errori cognitivi e instabilità nelle preferenze dell'imprenditore**

### **OBIETTIVI**

L'evoluzione dei mercati finanziari ed il frequente manifestarsi di situazioni di crisi hanno reso particolarmente difficili le decisioni di natura finanziaria.

Il cliente impresa è indotto in molti casi a comportarsi in modo irragionevole, negando i principi di efficienza e razionalità della teoria finanziaria classica; in tale ambito il corso si propone di analizzare errori di preferenza e comportamento dell'imprenditore, con particolare riferimento alle problematiche connesse alla gestione del passivo patrimoniale

Si tratta di far acquisire ai partecipanti maggiore consapevolezza su come le distorsioni emotive e cognitive influenzano le decisioni di finanziamento, migliorando le aspettative del cliente-impresa in materia finanziaria ed il suo benessere psicologico.

### **DESTINATARI:**

Addetti / Responsabili di Filiale, Addetti / Responsabili Area Credito.

### **CONTENUTI**

- Evoluzione dei mercati finanziari e del profilo di rischio del cliente impresa: dalla teoria finanziaria classica alla behavioral finance
- crisi finanziarie, razionamento del credito e stress da performance: la prevedibile irrazionalità del manager d'impresa
- prendere decisioni di finanziamento e di investimento in situazioni d'incertezza: distorsioni cognitive, illusioni probabilistiche ed errori di rappresentatività
- condizionamento degli errori cognitivi nella gestione dell'indebitamento: ancoraggio, dissonanza cognitiva e overconfidence
- quantificazione dei rischi d'impresa, comportamenti indotti da errori emotivi e scelte di finanziamento e di investimento conseguenti: hindsight, endowment e optimism bias.
- teoria del prospetto, avversione alla perdita e comportamenti irrazionali: la gestione dei budget ed i benefici derivanti dai cosiddetti "conti mentali".

### **DURATA:**

1 giorno

# ASSICURAZIONI - SCHEDE DEGLI INTERVENTI

## FORMAZIONE IVASS "INIZIALE"

### PREMESSA

La normativa sulla distribuzione di prodotti assicurativi prevede (a norma del Regolamento IVASS n. 40/2018, artt.86-96) una serie di obblighi di formazione professionale per iscriversi al registro degli addetti all'intermediazione assicurativa.

Per i dipendenti di banche e intermediari finanziari è previsto un obbligo formativo iniziale, che consiste nella partecipazione, nei 12 mesi antecedenti alla data di presentazione della domanda di iscrizione o dell'inizio dell'attività, a corsi di durata non inferiore a 60 ore (svolti in aula o con le modalità equivalenti);

Il programma di formazione iniziale è curato da docenti eXponential Srl con una specifica esperienza nelle aree tematiche di riferimento e comprovate capacità didattiche sia nella formazione in aula che in quella a distanza.

### CONTENUTI

- a) diritto delle assicurazioni, inclusa la disciplina regolamentare emanata dall'IVASS;
- b) disciplina della previdenza complementare;
- c) disciplina dell'attività di agenzia e di mediazione;
- d) tecnica assicurativa;
- e) disciplina della tutela del consumatore;
- f) nozioni di diritto privato;
- g) nozioni di diritto tributario riguardanti la materia assicurativa e la previdenza complementare.

### TEST DI VERIFICA

Ai partecipanti che avranno superato il test finale di verifica delle conoscenze acquisite (domande a risposta multipla) sarà rilasciato un attestato di certificazione, da cui risultano ore di partecipazione al corso, argomenti trattati, nominativi dei docenti ed esito positivo del test, firme del partecipante e del responsabile della struttura che ha fornito la formazione.

## FORMAZIONE IVASS “AGGIORNAMENTO”

### PREMESSA

Il **Regolamento IVASS n.40/2018** dispone che gli addetti all'attività di intermediazione assicurativa aggiornino periodicamente le conoscenze professionali; l'aggiornamento consiste nel partecipare a corsi di durata non inferiore a 30 ore annuali, svolti in aula o con modalità equivalenti.

I **corsi di aggiornamento IVASS** riportati di seguito intendono ricordare e sviluppare conoscenze e competenze di addetti e responsabili di banche e intermediari finanziari e assicurativi.

Le attività di aggiornamento si concludono con un **test di verifica** delle conoscenze acquisite; in caso di esito positivo viene rilasciato da eXponential Srl un attestato, che certifichi il conseguimento dell'aggiornamento professionale.

L'**attestato**, da cui devono risultare le ore di partecipazione al corso, gli argomenti trattati, i nominativi dei docenti e l'esito positivo del test finale, viene sottoscritto sia dal partecipante al corso che dal responsabile della struttura che ha fornito la formazione.

### CONTENUTI

L'offerta si propone di approfondire tecniche e strumenti del mercato assicurativo per consolidare e sviluppare le competenze necessarie per svolgere un'attività professionale; è possibile apportare modifiche o integrazioni in base alle valutazioni del Servizio Formazione del Committente.

#### REGOLE DELL'INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA: FOCUS DI AGGIORNAMENTO (15 ORE)

- Regole e criteri per strutturazione delle polizze dopo il recepimento della direttiva IDD
- Disposizione su trasparenze e offerta fuori sede di contratti di assicurazione, anche mediante tecniche di comunicazione a distanza
- La definizione dei contenuti minimi del contratto di assicurazione sulla vita

#### RISPARMIO ASSICURATIVO E FORME DI PREVIDENZA INTEGRATIVA (15 ORE)

- Welfare state e previdenza integrativa in Italia nel quadro normativo attuale
- Reddito, consumo, risparmio ed indebitamento per quantificare il fabbisogno previdenziale della clientela: strumenti e tecniche applicative
- Strategie “life cycle” e consulenza previdenziale: esempi e casi di mercato

#### TUTELA DEI BENI E DELLA PERSONA (15 ORE)

- Protezione dei beni (abitazione, famiglia): condizioni contrattuali, forme assicurative.
- Tutela della persona (salute, infortuni) e consulenza assicurativa: definizioni, rischi coperti, esclusioni, prestazioni erogate
- Responsabilità civile (rischi assicurabili, forme assicurative) e polizze “credit protection” (disciplina su mutui e finanziamenti)

#### FINANZA COMPORTAMENTALE E PRODOTTI ASSICURATIVI (15 ORE)

- Il processo decisionale in condizioni di incertezza: teoria del prospetto e mental accounting
- Errori di calcolo probabilistico e procedimenti euristici in ambito assicurativo: eccesso di ottimismo e fenomeno della sottoassicurazione
- Prodotti assicurativi, aspettative della clientela e massimizzazione del benessere psicologico

#### ANALISI DI SCENARIO E POLIZZE VITA RAMO III / V (15 ORE)

- Analisi di scenario e decisioni di investimento in ambito assicurativo
- La gestione del portafoglio del cliente in funzione dell'evoluzione del ciclo economico: l'interazione tra economia reale e mercati finanziari (tassi, cambi e borse)



- Prodotti assicurativi con finalità finanziarie: approfondimenti sui profili assicurativi, finanziari e fiscali delle polizze vita.

#### **FISCALITÀ DELLE ASSICURAZIONI E CONSULENZA AL CLIENTE (15 ORE)**

- Linee generali del sistema fiscale italiano in tema di assicurazioni, finanza e previdenza
- Trattamento fiscale dei proventi derivanti da polizze vita e di capitalizzazione: il quadro di riferimento per redditi capitale e redditi diversi
- Disciplina civilistica in materia di successione: nozioni generali

#### **COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E VENDITA DI PRODOTTI ASSICURATIVI (15 ORE)**

- Il ciclo del processo di consulenza: consulenza/consulente e qualità del servizio
- La comunicazione interpersonale nell'ottica della vendita e della consulenza
- Il feedback nella comunicazione consulente/cliente: gestione delle obiezioni (role play, esercitazioni)

#### **PRIVATE INSURANCE E OTTIMIZZAZIONE DI PORTAFOGLIO (15 ORE)**

- L'offerta assicurativa per il segmento private: polizze vita ramo III/V e strategie "dedicate" di investimento e di protezione del capitale investito nei mercati finanziari
- Protezione del patrimonio, gestione del rischio e metodologie quantitative: la gestione del portafoglio in ottica core/satellite in relazione alle nuove dinamiche dei mercati
- Esigenze assicurative dei clienti private: le soluzioni per il ramo danni

#### **PRODOTTI ASSICURATIVI PER IL CLIENTE IMPRENDITORE (15 ORE)**

- Polizze CPI: approfondimenti sulle dichiarazioni riguardo lo stato di rischio
- Polizze a copertura di immobili industriali e impianti fotovoltaici (polizze fidejussorie)
- Prodotti assicurativi per gli imprenditori (key-man) e le novità in ambito previdenziale

#### **ADEGUATEZZA E TRASPARENZA NEI CONTRATTI DI ASSICURAZIONE (7,5 ORE)**

- tutela del consumatore, regime di vigilanza e obblighi informativi degli intermediari in tema di trasparenza e correttezza
- normativa antiriciclaggio nei prodotti assicurativi (Reg. ISVAP n.41/2012)
- disciplina per la distribuzione di prodotti assicurativi e principi di adeguatezza: le regole di comportamento degli intermediari secondo TUF / CAP

#### **PREVIDENZA INTEGRATIVA E TUTELA LEGALE IN AZIENDA (7,5 ORE)**

- Necessità previdenziali in Italia: oneri e opportunità per le imprese
- Gestione del TFR nel bilancio aziendale: profili fiscali relativi alla previdenza complementare e elementi di potenziale vantaggio nella gestione del personale
- Tutela legale secondo il CAP: contraente, soggetti assicurati e ruolo delle garanzie

#### **CONSULENZA ASSICURATIVA NEL COMPARTO IMMOBILIARE (7,5 ORE)**

- Strumenti per la protezione del patrimonio immobiliare: i rischi che possono compromettere il patrimonio personale e familiare e le nuove necessità di asset protection
- Prodotti assicurativi e settore immobiliare: approfondimenti su polizze incendio e scoppio
- Diversificazione di portafoglio con strumenti di natura finanziaria del mercato immobiliare

#### **GESTIONE INTEGRATA DEI RISCHI NEL SEGMENTO CORPORATE (7,5 ORE)**

- Gestione integrata dei rischi finanziari e di credito per le imprese
- Effetti derivanti dal verificarsi di eventi rischiosi: rischio di proprietà, rischio di responsabilità, rischi connessi a costi / ricavi (financial e business risk)
- Strategie di Asset Liability Management attraverso l'impiego di prodotti assicurativi: analogie e differenze rispetto ai prodotti finanziari



## CORSO PER AGENTI E BROKER ASSICURATIVI (Preparazione all'esame per l'iscrizione al RUI Sezione A)

### PREMESSA

Per l'ammissione alla prova è richiesto il possesso (alla data di scadenza del termine per la presentazione della domanda) del titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore, rilasciato a seguito di corso di durata quinquennale oppure quadriennale integrato dal corso annuale previsto per legge o di un titolo di studio estero del quale sia stata attestata l'equipollenza.

Per le persone fisiche iscritte nelle sezioni C o E del registro da almeno tre anni antecedenti alla data di pubblicazione del provvedimento, che indice la sessione d'esame; **la prova d'idoneità consiste esclusivamente in un esame scritto. E' prevista una sola prova d'esame annua.**

L'esame verte sulle seguenti materie:

- a) diritto delle assicurazioni, inclusa la disciplina regolamentare emanata dall'ISVAP/IVASS;
- b) disciplina della previdenza complementare;
- c) disciplina dell'attività di agenzia e di mediazione;
- d) tecnica assicurativa;
- e) disciplina della tutela del consumatore;
- f) nozioni di diritto privato;
- g) nozioni di diritto tributario riguardanti la materia assicurativa e la previdenza complementare

I candidati autorizzati a sostenere il solo esame scritto sono considerati idonei se riportano un punteggio non inferiore a settanta centesimi (70/100).

### ESAME RUI SEZ. A: PREPARAZIONE ALL'ESAME

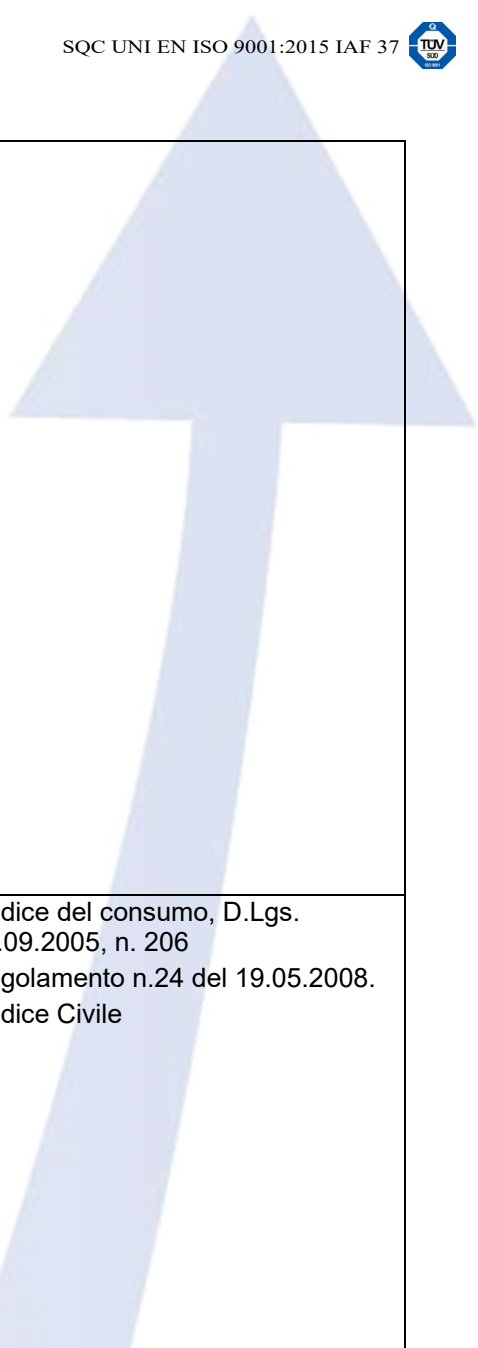
La preparazione si svolge in un periodo (minimo consigliato) di 4/5 mesi con l'impegno dei partecipanti a frequentare il corso e studiare individualmente il programma di esame.

Aula: 3 giornate (2+1 gg). Nel primo modulo viene presentato il programma con l'indicazione dei principali temi ed una serie di indicazioni operative per lo studio individuale; nel secondo modulo si approfondiscono (con il contributo dei partecipanti) alcune materie d'esame, anche attraverso simulazioni del test finale.

### PROGRAMMA DI STUDIO

Contenuti	Riferimenti Normativi
<p><b><i>Diritto delle assicurazioni, inclusa la disciplina regolamentare emanata dall'ISVAP:</i></b></p> <p>Normativa primaria contenuta nel Codice Civile e nel Codice delle Assicurazioni private: impresa di assicurazione: condizioni di accesso all'attività (imprese aventi sede legale nel territorio della Repubblica, in uno Stato membro, in uno Stato terzo); condizioni di esercizio dell'attività; nozioni sulle operazioni straordinarie (trasferimento di portafoglio, fusione e scissione); nozioni sulle misure di salvaguardia, risanamento e liquidazione; contratto di assicurazione: definizione e caratteri; soggetti (contraente, assicurato, beneficiario, assicurazione in nome altrui, per conto di terzi, a favore di terzi); rischio (dichiarazioni inesatte o reticenti);</p>	<p>Codice delle Assicurazioni Private (D.lgs n.209 del 07.09.2005)</p> <p>Reg. n.1 del 15 marzo 2006 sulla procedura di irrogazione delle sanzioni amministrative pecuniarie</p> <p>Reg. n.4 del 9.08.2006 su obblighi informativi per le imprese in caso di ciascuna scadenza annuale dei contratti r.c. auto nonché la disciplina sull'attestazione dello stato del rischio</p>

<p>inesistenza e cessazione del rischio; aggravamento e diminuzione del rischio; rischi assicurabili; delimitazioni del rischio); premio e mancato pagamento del premio; durata del contratto; documentazione contrattuale; prescrizione in materia assicurativa; vigilanza nel settore assicurativo e riassicurativo: finalità, destinatari; funzioni e poteri dell'Autorità di vigilanza</p>	<p>Reg. n.5 del 16.10.2006 sulla disciplina dell'intermediazione assicurativa e riassicurativa  Reg. n.32 dell'11.06.2009 recante la disciplina delle polizze con prestazioni direttamente collegate ad un indice azionario o altro valore di riferimento  Reg. n.34 del 19.03.2010 recante disposizioni in materia di promozione e collocamento a distanza di contratti  Reg. n.35 del 26.05.2010 concernente la disciplina degli obblighi di informazione e della pubblicità dei prodotti assicurativi  D.lgs. 231/2007  Reg. n.41 del 15.05.2012 sulle disposizioni attuative in materia di organizzazione, procedure e controlli interni per prevenire l'utilizzo delle imprese di assicurazione e degli intermediari assicurativi a fini di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo  Codice Civile</p>
<p><b>Disciplina della previdenza complementare:</b>  nozione di previdenza complementare;  elementi relativi alle principali forme pensionistiche complementari;  elementi relativi ai fondi pensione: fondi aperti e fondi chiusi;  modalità di adesione ai fondi pensione, regole di comportamento.</p> <p><b>Nozioni di diritto tributario riguardanti la materia assicurativa e la previdenza complementare:</b>  imposte sulle assicurazioni: oggetto dell'imposta, soggetto passivo;  trattamento fiscale dei premi e delle prestazioni assicurative;  regime tributario delle forme pensionistiche complementari.  attività di intermediazione assicurativa: condizioni di accesso (requisiti di iscrizione nel Registro Unico degli Intermediari assicurativi e riassicurativi, cancellazione, reinscrizione, Fondo di Garanzia dei mediatori di assicurazione e riassicurazione, attività in regime di stabilimento e di libera prestazione di servizi); regole di comportamento (separazione patrimoniale, doveri e responsabilità verso gli assicurati, informazione precontrattuale, contributo di vigilanza); sanzioni e procedimenti sanzionatori; contratto di agenzia disciplinato dal codice civile;  contratto di agenzia di assicurazioni: natura giuridica; Accordo Nazionale Agenti del 2003; contratto di subagenzia;  contratto di mediazione disciplinato dal codice civile;  contratto di mediazione assicurativa: natura giuridica; diritti ed obblighi del mediatore.</p>	<p>Testo Unico della Previdenza complementare, D.lgs. 252 del 13.12.2005</p>
<p><b>Tecnica assicurativa:</b>  assicurazione contro i danni: interesse e valore (valore assicurabile, valore assicurato e valore a nuovo, sottoassicurazione e sopra assicurazione, massimali); sinistro e danno (obblighi di avviso e salvataggio, scoperto, franchigia relativa e assoluta, risarcimento,</p>	

<p>liquidazione e pagamento dell'indennità, surroga dell'assicuratore); rami danni: rami infortuni e malattia (caratteristiche e condizioni generali di polizza, somma assicurata, garanzie, denuncia e gestione del sinistro); ramo responsabilità civile per rischi diversi (caratteristiche e condizioni generali di polizza, forme di responsabilità civile con particolare riferimento alla responsabilità civile professionale); assicurazione obbligatoria per la circolazione di veicoli a motore e natanti (caratteristiche, documenti assicurativi, struttura tariffaria, risarcimento del danno, prescrizione); rami incendio e furto (caratteristiche e condizioni generali di polizza, valutazione e determinazione del rischio, forme di assicurazione, sinistro e danno, obblighi in caso di sinistro); rami credito e cauzioni (caratteristiche e condizioni generali di polizza, crediti assicurabili, procedura di affidamento, polizze fideiussorie); rami assistenza e tutela legale (caratteristiche e condizioni generali di polizza, obbligo di avviso e gestione del sinistro); ramo trasporti (caratteristiche e condizioni generali di polizza, assicurazione corpi, assicurazione merci trasportate, gestione sinistro); assicurazioni vita: assicurazioni caso vita, caso morte e miste; - assicurazione sulla vita di un terzo e assicurazione per conto di terzi; assicurazione a favore di terzi; riduzione, riscatto e prestito su polizza; indicizzazione e rivalutazione; prodotti finanziari emessi dalle imprese di assicurazione (unit linked, index linked e polizze di capitalizzazione).</p>	
<p><b>Nozioni di disciplina della tutela del consumatore:</b> fonti: soggetti (professionista, consumatore e associazione di consumatori); educazione, informazione e pubblicità; rapporto di consumo; tutela dell'utente dei servizi assicurativi</p> <p><b>Nozioni di diritto privato:</b> fonti del diritto; soggetti del rapporto giuridico: persona fisica e persona giuridica; negozio giuridico; obbligazioni: elementi del rapporto obbligatorio; modificazione dei soggetti del rapporto obbligatorio; estinzione del rapporto obbligatorio; inadempimento, responsabilità del debitore; contratti: nozione e classificazioni; formazione; elementi essenziali ed accidentali; conclusione del contratto; efficacia e validità; invalidità, rescissione e risoluzione; responsabilità civile contrattuale ed extracontrattuale</p>	<p>Codice del consumo, D.Lgs. 06.09.2005, n. 206 Regolamento n.24 del 19.05.2008. Codice Civile</p>

## METODOLOGIA / MATERIALE

Le lezioni si svolgeranno con il supporto della legge e di slides appositamente predisposte che verranno messe a disposizione dei partecipanti in formato elettronico. Per lo studio individuale i partecipanti avranno a disposizione una documentazione predisposta ad hoc in funzione dei temi oggetto delle domande più frequenti.

Il materiale comprende le simulazioni del test d'esame (si tratta di una parte integrante e necessaria della preparazione) a titolo di esercitazione e verifica dell'apprendimento.

## PIANIFICAZIONE AULE

I Modulo (1 g.), Il Modulo (2 gg.): calendario da definire in funzione della data d'esame.

## **LA CONSULENZA ASSICURATIVA: METODI, STRUMENTI E RUOLI**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili di filiale; consulenti finanziari.

### **OBIETTIVI**

- migliorare la motivazione del personale di vendita nel soddisfare le esigenze di protezione della clientela, esaminando i profili relazionali e commerciali dell'offerta assicurativa
- fornire strumenti e tecniche per la vendita e consulenza per la clientela retail / private nel settore delle assicurazioni e della previdenza integrativa

### **CONTENUTI**

- Come varia il sistema del welfare in Italia: il ruolo delle assicurazioni private e le esigenze di copertura per le persone
- La consistenza del bisogno assicurativo: percezione dei bisogni di tutela e protezione da parte della clientela ed elementi utili per la vendita e la consulenza
- Il collocamento dei prodotti assicurativi (vita, infortuni, malattie, responsabilità civile): minacce e opportunità nell'ottica del cliente
- Le preoccupazioni del cliente (e del consulente) nella fase di contatto, proposta e sottoscrizione della polizza assicurativa
- Il colloquio di vendita in campo assicurativo: esempi ed applicazioni
- Aspetti tecnici e fiscali connessi all'impiego delle assicurazioni
- L'offerta in campo assicurativo della BCC: valutazioni e approfondimenti

### **DURATA**

1 giorno

# BANKING - SCHEDE DEGLI INTERVENTI

## OPERATIVITA' BANCARIA DI BASE

### DESTINATARI

Operatori di sportello.

### OBIETTIVI

- Trasferire le conoscenze (al personale neoassunto) sui principali servizi transazionali connessi all'operatività bancaria di base;
- analizzare le operazioni di sportello e gestire le problematiche operative connesse.

### CONTENUTI

- un'introduzione del processo produttivo delle aziende di credito: operazioni di raccolta, di prestito, i servizi;
- servizi di incasso e pagamento: modalità operative e cenni su normativa antiriciclaggio, trasparenza e privacy (rinvio alla giornata di formazione curata dall'Ispettorato);
- apertura di un conto corrente e di un libretto di deposito: operatività e movimentazione generica (cointestazione, delega di firma, soggetto autorizzato alla chiusura, etc.);
- gestione degli assegni bancari: requisiti di validità, check truncation, stanza di compensazione, insoluti, protesti, cancellazioni;
- peculiarità delle operazioni di raccolta e cenni su DR/CD;
- operazioni di portafoglio commerciale sbf: ricevute bancarie (Ri.Ba.) e cenni su sconto di effetti;
- operazioni di mercato monetario: Bot, Pct, Fondi di liquidità

### DURATA

2 giorni



## **TRASPARENZA DELLE OPERAZIONI E DEI SERVIZI BANCARI E FINANZIARI**

### **DESTINATARI**

Operatori di sportello; gestori e responsabili di filiale; consulenti OFS.

### **OBIETTIVI**

- Promuovere e consolidare la disciplina sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari per diffondere e migliorare le conoscenze in tema di correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti.
- Offrire ai partecipanti una mappa integrale del concetto di trasparenza, ricostruendo i passaggi che hanno portato all'attuale quadro normativo e definendo le regole di condotta nei vari settori di attività.

### **CONTENUTI**

#### **Disposizioni di trasparenza nelle operazioni bancarie e finanziarie**

- L'informazione corretta, chiara e non fuorviante come tutela del cliente
- Il principio di proporzionalità: ambito di applicazione e destinatari della disciplina
- L'informativa precontrattuale: fogli informativi, documento di sintesi, copia del contratto
- Adempimenti nell'offerta fuori sede dei servizi bancari e finanziari

#### **Disposizioni di trasparenza nei servizi di pagamento, credito al consumo e immobiliare**

- I servizi di pagamento: ambito di applicazione e disposizioni applicabili
- Informazione precontrattuale e contratto quadro
- Strumenti di pagamento di basso valore e moneta elettronica
- Credito immobiliare (PIES), credito al consumo, aperture di credito e dilazioni di pagamento

#### **Le norme di trasparenza nei servizi d'investimento**

- Ambito di applicazione e destinatari della disciplina: adempimenti nell'offerta fuori sede
- Le informazioni sulle caratteristiche dei prodotti e dei servizi d'investimento
- La disclosure dei conflitti d'interesse, di costi ed incentivi
- Il prospetto informativo: illustrazione dei costi e del rendimento nel KIID e KID

#### **Le norme di trasparenza nei contratti assicurativi**

- Ambito di applicazione e destinatari della disciplina: classificazione dei prodotti assicurativi
- I documenti d'informativa precontrattuale: dal Kid al Dip
- Trasparenza sulle remunerazioni, sui conflitti di interesse
- Modalità dell'informazione, vendita abbinata, informazione precontrattuale e vendita a distanza

### **DURATA**

2 giorni



## **NORMATIVE ALLO SPORTELLO: LA DISCIPLINA MiFID**

### **DESTINATARI**

Operatori di sportello; addetti e responsabili di filiale.

### **OBIETTIVI**

- L'intervento formativo è rivolto agli operatori di filiale e mira a far conoscere la normativa dei servizi di investimento, cogliendo in positivo gli obblighi normativi in questo settore.
- Saranno esaminati i risvolti operativi della quotidianità bancaria, con simulazioni di casi concreti ed esercitazioni finalizzate a ridurre il rischio di errori e sanzioni.

### **CONTENUTI**

- Il quadro normativo di riferimento per lo svolgimento dei ser
- gli aspetti essenziali della normativa che impatta sull'operatività bancaria di filiale
- le problematiche connesse la relazione con il cliente nell'apertura di un dossier titoli
- compiti e responsabilità degli operatori nello svolgimento dei servizi di investimento (RTO, collocamento, consulenza)
- applicazione della normativa sulla operatività degli operatori di sportello
- simulazione di casi concreti: utilizzo di gestionali informatici e casi operativi ad hoc.

### **DURATA**

1 giorno.

## **I PROCESSI DELLA GESTIONE BANCARIA (rivolto alle funzioni di governance)**

### **DESTINATARI**

Addetti di Direzione Generale (personale, organizzazione, contabilità, ced, etc.) ed operatori di filiali (back office) che operano al di fuori dell'Area Credito e Finanza.

### **OBIETTIVI**

- Attivare un momento di riflessione e confronto sull'evoluzione del ruolo della banca nel sistema finanziario
- Fornire una visione d'assieme dei principali processi della gestione bancaria, integrando aspetti teorici ed operativi

### **CONTENUTI**

#### **EVOLUZIONE DI MERCATI E INTERMEDIARI**

- Articolazione del sistema finanziario, il ruolo degli intermediari, le specificità della banca
- La banca e la regolamentazione: linee evolutive della vigilanza bancaria dopo la crisi finanziaria
- La rilevanza degli assetti organizzativi: segmentazione delle clientela (retail, private, corporate) e modelli di servizio
- L'analisi della gestione bancaria attraverso i dati di bilancio: alcune esemplificazioni

#### **GESTIONE DEL RISPARMIO**

- Il ricorso delle banche al mercato mobiliare: emissione obbligazionarie e servizi di investimento alla clientela
- Strumenti e metodi della consulenza finanziaria: offerta congiunta di prodotti finanziari, assicurativi e previdenziali
- L'offerta dei servizi di investimento nella logica della segmentazione e della consulenza personalizzata
- Il ruolo cruciale della funzione distributiva nell'industria del risparmio amministrato e gestito

#### **GESTIONE DEL CREDITO**

- La politica dei prestiti: dimensione, composizione e qualità del portafoglio impieghi
- Gli accordi di Basilea 3 e la misurazione del rischio di credito
- Valutazione del fabbisogno finanziario della clientela e consulenza alle imprese
- Analisi di bilancio, credit scoring e valutazioni di affidabilità di famiglie e imprese

### **DURATA**

2 giorni

## **LA GESTIONE DELLE TESORERIA E DEL PORTAFOGLIO TITOLI DI PROPRIETA'**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili Area Finanza; Addetti e Responsabili Risk Management.

### **OBIETTIVI**

- fornire gli strumenti teorici ed operativi per ottimizzare la gestione della liquidità
- approfondire i temi della gestione del portafoglio titoli della Banca

### **CONTENUTI**

- Concetti di liquidità e di tesoreria degli intermediari bancari
- Gestione integrata della tesoreria e della liquidità: aspetti teorici e risvolti operativi
- Portafoglio titoli di proprietà e emissione di strumenti finanziari
- Gestione del portafoglio titoli dell'intermediario finanziario: strategie di movimentazione del portafoglio e controllo del rischio (esempi di mercato)
- Politiche di ottimizzazione del rapporto rischio, rendimento, liquidità;

### **DURATA**

2 giorni

## **ASSET & LIABILITY MANAGEMENT E GESTIONE DEI RISCHI BANCARI**

### **DESTINATARI**

Addetti e Responsabili Area Finanza; Addetti e Responsabili Area Crediti; Addetti e Responsabili Risk Management.

### **OBIETTIVI**

- fornire gli strumenti teorici ed operativi per ottimizzare la gestione dei rischi bancari, con particolare riferimento al tema della liquidità
- approfondire l'analisi dei sistemi di governo del rischio, coerenti con le best practices e con i requisiti normativi

### **CONTENUTI**

- Funzione di risk management in banca: normativa, strumenti, metodologie
- Gestione integrata della tesoreria e della liquidità: aspetti teorici e risvolti operativi
- Portafoglio titoli di proprietà e emissione di strumenti finanziari
- Modelli ALM e politiche di ottimizzazione del rapporto rischio, rendimento, liquidità;
- Rischi di crediti, di mercato e operativi attraverso l'analisi quantitativa
- Modelli di risk management, gestione integrata del capitale e processi di autovalutazione di banche e intermediari finanziari

### **DURATA**

2 giorni

## FORMAZIONE SU MISURA

### FORMAZIONE “AD HOC”

In riferimento alla mission della società, la parte più qualificante della nostra offerta formativa è costituita da piani di formazione ad hoc predisposti sulla base di richieste specifiche dei nostri clienti istituzionali; si tratta di attività contraddistinte da elementi di originalità, innovazione e forte personalizzazione tanto nei contenuti quanto nelle modalità di erogazione.

La nostra formazione su misura si sviluppa in varie direzioni con interventi di carattere tecnico-specialistico e manageriale; i filoni principali sono:

- *impatto della **MiFID II / MAD II / PRIIPs / IDD** sull'intermediazione finanziaria con la clientela,*
- *consulenza finanziaria e financial planning per la **clientela retail**,*
- *processi di **asset management** per investitori istituzionali,*
- *istituzione e gestione del **private banking**,*
- *intermediazione assicurativa e **obblighi formativi IVASS**,*
- ***profili fiscali e successori** dell'attività di intermediazione finanziaria e assicurativa*
- *formazione e supporto per l'esame per **consulenti finanziari ofs***
- *ottenimento e mantenimento della **qualifica EIP, EFA, EFP***
- ***behavioral finance** nella relazione con il cliente e nelle valutazioni dei mercati*
- *fabbisogno finanziario d'impresa, pricing del credito e temi di **corporate banking***
- *comunicazione interpersonale, **tecniche di vendita**, lavorare “per obiettivi”*
- *asset liability management (**ALM**) e risk management*

Ogni tipologia di intervento viene modulato diversamente in relazione allo specifico fabbisogno espresso dal committente corrispondenza del fabbisogno e del target dei destinatari.

I Programmi di “Formazione su Misura” sono presidiati, di norma, dai soci fondatori di exponential con l'obiettivo di produrre vantaggi concreti e di lungo periodo per il cliente di riferimento

L'attività formativa e il processo di apprendimento possono prevedere una specifica certificazione secondo i migliori standard di mercato; riportiamo di seguito un esempio.

### Programma MIA.C® - Mifid Investment Advice Certificate

#### Premessa

Un esempio di percorso formativo certificato per la formazione del personale bancario è costituito dal nostro marchio registrato **MIAC®** (MiFID Investment Advice Certificate).

Questa iniziativa, progettata per il dipendente di un intermediario finanziario che intende svolgere il servizio di consulenza finanziaria, è coerente con tutte le attività poste in essere per cogliere in positivo e moltiplicare la carica positiva della normativa MiFID per gli intermediari ed i clienti.

L'esperienza degli ultimi anni insegna quanto sia critico generare valore aggiunto in ogni fase del processo di intermediazione finanziaria, dalla produzione alla distribuzione, affinché esso giunga al cliente finale.

In questo contesto nasce l'idea di contribuire alla creazione di un percorso per la **certificazione del consulente dipendente**, ossia di un consulente che nel proprio ambito organizzativo realizzi la propria specifica attività “in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti” (art. 19 MiFID).

E' possibile realizzare il progetto con la formula "tutto compreso" che consente attraverso la presentazione dell'iniziativa al finanziamento presso il Fondo FBA, la realizzazione ad un costo ridotto; presentazione e gestione del finanziamento possono essere curate da eXponential Srl.

## **Obiettivi**

Il MIA Certificate intende assicurare una adeguata standardizzazione e completezza delle conoscenze e delle competenze del "consulente dipendente", per l'erogazione di un servizio che abbia uno elevato standard qualitativo, riconosciuto dal mercato e visibile dalla clientela finale.

Il MIA Certificate intende costituire un momento professionalizzante del dipendente dell'intermediario, chiamato a svolgere una professione nuova in un contesto normativo innovato.

L'esperienza del dipendente nella relazione con il cliente costituisce un elemento irrinunciabile del valore aggiunto del servizio di consulenza finanziaria, frutto anche della cultura aziendale e del contesto organizzativo, oltre che delle capacità e delle attitudini individuali.

La certificazione delle conoscenze e delle competenze (e non delle esperienze) costituisce d'altra parte l'elemento essenziale - formale e sostanziale - perché il servizio sia caratterizzato ex ante da un adeguato livello professionale, che assicuri al cliente che le soluzioni di investimento siano corrette ed orientate verso il suo interesse.

Il MIA Certificate certifica conoscenze e competenze raccolte nel MIAC Syllabus. Il Syllabus è oggetto di specifica approvazione a cura del Comitato Scientifico presso la struttura universitaria.

Il MIA Certificate è personale e si ottiene attraverso tre attività individuali, distinte e tra di loro correlate:

- la partecipazione obbligatoria ad una serie di attività formative che nel loro insieme identificano il "Percorso formativo obbligatorio" (MIAC Program); il percorso è oggetto di specifica approvazione da parte di un Comitato Scientifico costituito presso eXponential Srl;
- una fase di studio individuale su materiali didattici appositamente predisposti (MIAC Book), che affrontano argomenti specifici e completano il percorso formativo; il MIAC Book è oggetto di specifica approvazione a cura del Comitato Scientifico;
- il superamento di un esame (MIAC Test). Il test d'esame è predisposto dal Comitato Scientifico; al superamento dell'esame viene rilasciato l'attestato di partecipazione con logo dell'ente formatore e firma del responsabile del Comitato Scientifico.

## **Syllabus**

- Il contesto normativo in cui opera un consulente finanziario "dipendente".
- Caratteristiche, peculiarità e differenze tra prodotti finanziari, assicurativi, previdenziali e derivativi.
- I rischi e gli strumenti di misura del rischio di un investimento finanziario, assicurativo e previdenziale.
- I prodotti gestiti: peculiarità e caratteristiche.
- I rischi e la gestione del rischio nei prodotti gestiti.
- La profilazione del cliente e la conoscenza degli obiettivi di investimento, della situazione patrimoniale, della propensione al rischio per soluzioni di investimento Mifid "compliant".
- Asset allocation strategica: tecniche di portfolio management.
- Asset allocation tattica e operativa e strumenti utilizzabili.
- Modalità di costruzione e valutazione di portafogli modello.
- Aspetti fiscali degli investimenti finanziari.
- Il modello di consulenza della Banca.

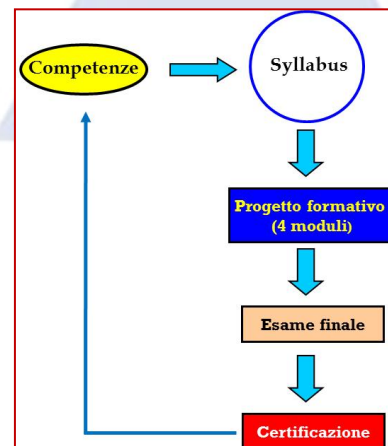
## **Metodologia**



Il MIAC Program è un'attività di formazione in aula svolta da docenti universitari, consulenti aziendali, formatori professionisti con una specifica esperienza nella formazione specialistica nell'area degli investimenti finanziari. Il team di docenza opera sotto la supervisione di un professore universitario, responsabile scientifico del programma.

L'obiettivo è di assicurare una equilibrata articolazione dei temi, un corretto approfondimento degli stessi, una elevata standardizzazione di conoscenze e competenze trasmesse. Per raggiungere questo obiettivo:

- viene fatto costante riferimento alla articolazione dei temi contenuti nel MIAC Syllabus
- i materiali didattici utilizzati in aula (presentazioni) contengono specifiche Teaching Notes che guidano allievo e docente nell'apprendimento e nella trasmissione delle conoscenze
- una parte specifica dei temi trattati, che per loro natura si prestano allo studio individuale, sono ripresi sistematicamente nel MIAC Book, che costituisce un riferimento essenziale nello svolgimento del percorso formativo.



### Struttura dei contenuti

Il MIAC Program si articola in 4 moduli didattici, per un totale di 8 giornate d'aula. Il numero massimo di partecipanti per edizione del corso è di 20 persone.

<b>I MODULO:</b>	<i>Il contesto normativo post MIFID</i>	1 giornata
<b>II MODULO:</b>	<i>Strumenti e modalità di investimento, rischi finanziari e relativi strumenti di valutazione</i>	3+2 giornate
<b>III MODULO:</b>	<i>Soluzioni di investimento "Mifid compliant" e profilazione del cliente, Asset Allocation strategica, tattica e portafogli modello</i>	2 giornate
<b>IV MODULO:</b>	<i>Il modello di consulenza della Banca: metodi, strumenti, supporti, ruoli</i>	2 giornate

### Pianificazione delle attività d'aula e dell'esame finale

Il **MIAC Program** prevede la realizzazione dei moduli con cadenza mensile. I tempi tra un modulo e l'altro sono dedicati allo studio individuale, secondo un piano che viene definito e proposto in aula con il supporto del docente. Trascorso circa un mese dall'ultimo modulo è previsto il **MIAC Test**, prima del quale i partecipanti potranno procedere ad un ripasso attraverso materiale appositamente progettato e confezionato (**MIAC Book**)

## PROGRAMMA SEA.C® - Small Enterprise Advice Certificate

### Premessa

Il SEA Certificate (**Small Enterprise Advice Certificate**) è una certificazione di conoscenze e competenze pensata per il dipendente di un intermediario bancario che svolge servizi di intermediazione creditizia e consulenza per le PMI.

Il percorso di formazione intende assicurare una adeguata standardizzazione e completezza delle conoscenze e delle competenze del **"consulente d'impresa PMI"** per l'erogazione di un servizio che abbia un elevato standard qualitativo, visibile dalla clientela finale e riconosciuto dal mercato.

Si tratta di predisporre un **momento professionalizzante** del dipendente bancario, chiamato a svolgere un ruolo determinante per l'evoluzione del rapporto banca-impresa; si tratta di cogliere in positivo e moltiplicare le opportunità dell'evoluzione normativa (**Basilea 3**) e contrastare la perdurante situazione di crisi del credito.

L'esperienza del dipendente nella relazione con la clientela costituisce un elemento irrinunciabile del **valore aggiunto del servizio**, frutto anche della cultura aziendale e del contesto organizzativo, oltre che delle capacità e delle attitudini individuali.

La **certificazione delle conoscenze e delle competenze** costituisce un elemento essenziale affinché il servizio sia caratterizzato da un adeguato livello professionale, che assicuri al cliente che le **soluzioni di finanziamento** siano **corrette ed orientate verso il suo interesse**.

Il SEA Certificate certifica conoscenze e competenze, definite secondo il modello dei "Descrittori di Dublino" dei titoli di studio, raccolte nell' **SEA Syllabus** a cura del Comitato Scientifico.

La certificazione è personale e si ottiene attraverso lo svolgimento di tre attività individuali, distinte e tra di loro correlate:

- la partecipazione obbligatoria ad una serie di attività formative che nel loro insieme identificano il "Percorso formativo obbligatorio" (**SEA Program**); il percorso è oggetto di specifica approvazione da parte di un Comitato Scientifico costituito presso eXponential Srl;
- una fase di studio individuale su materiali didattici appositamente predisposti (**SEA Book**), che affrontano argomenti specifici e completano il percorso formativo; il Book è oggetto di specifica approvazione a cura del Comitato Scientifico;
- il superamento di un esame (**SEA Test**); il test d'esame è predisposto dal Comitato Scientifico; al superamento dell'esame viene rilasciato l'attestato di partecipazione con logo dell'ente formatore e firma del responsabile del Comitato Scientifico.

Possono ottenere il SEA Certificate solo dipendenti di intermediari finanziari autorizzati a svolgere attività di intermediazione creditizia e di consulenza per la clientela pmi / poe.

### Metodologia

Il SEA Program è un'attività di formazione in aula svolta da docenti universitari, consulenti aziendali, formatori professionisti con una specifica esperienza nella formazione specialistica nell'area degli investimenti finanziari. Il team di docenza opera sotto la supervisione di un professore universitario, responsabile scientifico del programma.

L'obiettivo è di assicurare una equilibrata articolazione dei temi, un corretto approfondimento degli stessi, una elevata standardizzazione di conoscenze e competenze trasmesse. Per raggiungere questo obiettivo:

- a. viene fatto costante riferimento alla articolazione dei temi contenuti nel SEA Syllabus
- b. i materiali didattici utilizzati in aula (presentazioni) contengono specifiche Teaching Notes che guidano allievo e docente nell'apprendimento e nella trasmissione delle conoscenze
- c. una parte specifica dei temi trattati, che per loro natura si prestano allo studio individuale, sono ripresi sistematicamente nel SEA Book, che costituisce un riferimento essenziale nello svolgimento del percorso formativo.

### Struttura dei contenuti

Il SEA Program si articola in 5 moduli didattici, per un totale di 10 giornate d'aula; il numero massimo di partecipanti per edizione del corso è di 20 persone.

<b>I MODULO:</b>	<i>Il contesto economico ed il quadro normativo</i>	<i>1 giorno</i>
<b>II MODULO:</b>	<i>L'impresa: il fabbisogno finanziario</i>	<i>2+2 giorni</i>
<b>III MODULO:</b>	<i>La finanza straordinaria</i>	<i>2 giorni</i>

<b>IV MODULO:</b>	<i>La consulenza</i>	<i>2 giorni</i>
<b>V Modulo:</b>	<i>Follow up</i>	<i>1 giorno</i>

### **Pianificazione delle attività d'aula e dell'esame finale**

Il **SEA Program** prevede la realizzazione dei moduli con cadenza mensile; i tempi tra un modulo e l'altro sono dedicati allo studio individuale, secondo un piano che viene definito e proposto in aula con il supporto del docente. Trascorso circa un mese dall'ultimo modulo è previsto il **SEA Test**, prima del quale i partecipanti potranno procedere ad un ripasso individuale attraverso materiale appositamente progettato e confezionato (**SEA Book**)

## FORMAZIONE CERTIFICATA

### FORMAZIONE CERTIFICATA “EFPA ITALIA”

L'offerta formativa certificata da Efpa Italia è destinata a tutti gli operatori che intendono specializzarsi nell'attività di consulenza finanziaria, con particolare riferimento ai temi della asset allocation, del risparmio gestito, della fiscalità e del financial planning consulenza finanziaria personalizzata.

I corsi per l'ottenimento / mantenimento delle qualifiche EIP / EFA / EFP / ESG Advisor sono realizzati in aula fisica e virtuale (piattaforma Agile Training Exponential):

- **Corso EIP** (European Investment Practitioner) - qualifica EIP (8 gg, 60 ore)
- **Corso EIP per CF** (European Investment Practitioner) - qualifica EIP (3 gg, 22,5 ore)
- **Corso EFA** (European Financial Advisor) - qualifica EFA (20 gg, 150 ore)
- **Corso da EIP a EFA** (European Financial Advisor) - qualifica EFA (12 gg, 90 ore)
- **Corso EFP** (European Financial Planner) - qualifica EFP (40 gg, 300 ore)
- **Corso ESG Advisor** (ESG Advisor) - qualifica ESG (3 gg, 22,5 ore)
- **Mantenimento EIP / EFA / EFP / ESG** (seminari di varia durata)

### MANTENIMENTO EIP / EFA / EFP / ESG - Attività interaziendale

- Scenario macroeconomico e valutazione dei mercati (4 ore - Modalità A)
- Analisi finanziaria e gestione di portafoglio con excel (8 ore - Modalità A)
- Asset Allocation operativa con Money Mate: fund selection e costruzione dei portafogli modello (8 ore - Modalità A)
- Analisi quantitativa e qualitativa dei fondi comuni e delle SICAV disponibili per la consulenza al cliente (8 ore - Modalità A)
- Behavioral finance e market timing: gestione quantitative e analisi fondamentale a confronto (8 ore - Modalità A)
- Fund selection per asset class, stili di gestione e costruzione dei portafogli modello (12 ore - Modalità A).
- Analisi di scenario e gestione dinamica del portafoglio (8 ore - Modalità A)
- Analisi rischio rendimento delle strategie quantitative di investimento: teoria ed esperienza (8 ore - Modalità A)
- La gestione quantitativa di portafoglio: tecniche, prodotti, rischi e risultati (8 ore - Modalità A).
- Strategie alternative di investimento al dettaglio: tipologie, modalità e aspettative (8 ore - Modalità A)
- Investire in immobili (8 ore - Modalità A)
- La costruzione dei portafogli personalizzati con fondi e sicav nell'ambito del Private Insurance (8 ore - Modalità A)
- Il mercato immobiliare (16 ore - Modalità A)
- I prodotti e gli strumenti finanziari dell'investimento alternativo (16 ore - Modalità A)
- Analisi dei prodotti amministrati nel portafoglio globale del cliente (20 ore - Modalità A)
- Il risparmio per obiettivi nella relazione di clientela: Asset Allocation strategica, tattica, operativa e ottimizzazione del portafoglio (16 ore - Modalità A)
- La gestione dei rischi finanziari nelle imprese: un approccio dinamico all'impiego dei prodotti derivati (20 ore - Modalità A)
- La previdenza complementare nel nuovo assetto normativo: opportunità di mercato e regole di distribuzione (20 ore - Modalità A)
- Prodotti strutturati e certificati di investimento (20 ore - Modalità A)
- Asset allocation operativa con Money Mate: fund selection e costruzione dei portafogli modello

(8 ore - Modalità A)

- Finanza comportamentale e decisioni di investimento (12 ore - Modalità A)
- Principi di Finanza comportamentale (8 ore - Modalità A)
- Finanza comportamentale e consulenza finanziaria (4 ore - Modalità A)
- La consulenza finanziaria dopo la MIFID: l'esperienza inglese (4 ore - Modalità A)
- Strumenti di protezione del patrimonio familiare (8 ore - Modalità A)
- Aspetti fiscali degli investimenti transfrontalieri (4 ore - Modalità A)
- Ottimizzazione fiscale: gli effetti della variabile fiscale nelle scelte di investimento finanziario (4 ore - Modalità A)
- Asset allocation operativa con exact di Analysis: fund selection, costruzione e monitoraggio dei portafogli (corso on-line: 1,5 ore per 6 seminari on-line)

### **MANTENIMENTO EIP / EFA / EFP / ESG - Attività su commessa**

- L'etica nella consulenza finanziaria: strumenti e metodi per la gestione del risparmio (20 ore - Modalità A)
- Analisi finanziaria e gestione di portafoglio: modelli finanziari con xls per il consulente (8 ore - Modalità B)
- Crisi dei mercati e stress da performance (20 ore - Modalità A)
- Analisi dei prodotti amministrati nel portafoglio globale del cliente (20 ore - Modalità A)
- Prodotti strutturati e certificati di investimento (20 ore - Modalità A)
- La gestione dei rischi finanziari nelle imprese (20 ore - Modalità A)

I programmi dettagliati di corsi e seminari sono disponibili su richiesta: [qualita@exponential.it](mailto:qualita@exponential.it)



## FORMAZIONE OBBLIGATORIA

Il processo di trasformazione dei mercati finanziari e la continua produzione normativa richiedono un costante aggiornamento professionale da parte del personale nei diversi livelli di ruolo e responsabilità; si tratta di contenere al massimo i rischi operativi e reputazionali.

L'erogazione delle attività di formazione obbligatoria riportate di seguito presuppone una valutazione preliminare su tempi e contenuti delle iniziative per poterle adattare alle specificità della banca committente ed alla sua regolamentazione interna, con particolare attenzione per le edizioni dei corsi destinate a responsabili e addetti delle funzioni di controllo.

Fra le varie iniziative di formazione assumono un particolare rilievo quei corsi e seminari che riguardano i temi dell'**antiriciclaggio**, della **privacy**, della **sicurezza** e della salute nei luoghi di lavoro e della **responsabilità amministrativa** delle persone giuridiche.

Altri obblighi formativi sono connessi alla **disciplina Ivass / Consob** per la distribuzione assicurativa, lo svolgimento di servizi di investimento e la mediazione in attività finanziarie.

Esiste anche un generico obbligo formativo per il personale che svolge il servizio di consulenza in materia di investimenti fuori sede per assicurare una corretta gestione dei rapporti con la clientela (corso di preparazione all'iscrizione all'albo unico dei **Consulenti Finanziari**).

In questa stessa area formativa rientra l'ampia attività di formazione rivolta al personale neoassunto con **contratto di apprendistato** professionalizzante.

Altre attività di natura istituzionale sono riconducibili all'attuazione di politiche aziendali (p.e. consulenza finanziaria, product governance, etc.) o all'affermazione di specifici valori aziendali (p.e. codice etico).

### • **FORMAZIONE IVASS (ex Reg.40/2018 del 2 Agosto 2018)**

L'offerta formativa certificata prevede due proposte di formazione finalizzate all'ottenimento delle abilitazioni alla vendita di prodotti assicurativi e finanziari (obblighi formativi IVASS):

- *Formazione Iniziale (60 ore)*
- *Formazione Mantenimento (30 ore)*
- *Preparazione all'esame per Agenti, iscrizione sez. A del RUI (22,5 ore + studio individuale)*

### • **FORMAZIONE OAM (ex D.Lgs. 141/10)**

La normativa OAM (Organismo per la gestione degli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi) impone la partecipazione ad un esame sulle materie rilevanti per l'esercizio dell'attività di agente in attività finanziaria e mediatore creditizio.

L'Organismo stabilisce gli standard dei corsi di formazione finalizzati all'aggiornamento professionale di durata complessiva non inferiore a sessanta ore per biennio.

### • **CORSO PER L'ESAME DA CONSULENTE FINANZIARIO (OCF)**

Per l'offerta "fuori sede" di strumenti finanziari e servizi di investimento gli intermediari devono avvalersi di consulenti finanziari in possesso di specifici requisiti; l'esercizio dell'attività aver superato una specifica prova valutativa.

L'ampiezza e la complessità del programma d'esame stabilito dalla Consob e la necessità di apprendere in tempi "brevi" argomenti giuridici ed economici con taglio interdisciplinare richiedono un intervento formativo rigorosamente finalizzato.

La selezione degli argomenti da studiare tiene in considerazione la frequenza con la quale essi sono stati oggetto di quiz in un arco temporale significativo, anche in riferimento alla particolare struttura della prova d'esame (domande a risposta multipla).



In funzione delle esigenze del committente la durata complessiva del percorso può variare da 7 a 9 giorni; informazioni dettagliate sul programma sono disponibili su richiesta: [qualita@exponential.it](mailto:qualita@exponential.it)

- **RESPONSABILITA' AMMINISTRATIVA DEGLI ENTI (d.lgs. 231/2001)**

Si tratta di un'attività di formazione "essenziale per la costruzione del sistema di prevenzione degli illeciti" (Linee Guida ABI) e per assicurare una adeguata conoscenza della materia da parte dei **dirigenti del mondo bancario**.

- **NORMATIVA ANTI-RICICLAGGIO (d.lgs. 231/2007)**

In questo caso attraverso la formazione del personale si intende prevenire l'utilizzo del sistema bancario come tramite per riciclare capitali di provenienza illecita, con particolare riferimento ai modelli organizzativi sulla "collaborazione attiva" di banche e intermediari finanziari.

- **NORMATIVA SULLA PRIVACY (GDPR)**

La normativa contenuta nel Regolamento Europeo sulla tutela dei dati personali (Reg. UE 2016/679) presuppone che i soggetti che a vario titolo gestiscono la "privacy" abbiano conoscenza del contesto generale e degli ambiti specifici relativi alla tutela e trattamento delle informazioni con gli interessati.

- **NORMATIVA SULLA TRASPARENZA**

La normativa è rivolta agli addetti alla rete di vendita che si occupano di servizi bancari e finanziari per migliorare il servizio alla clientela in tema di informativa contrattuale; coerentemente con le istruzioni di vigilanza si tratta di prevenire i rischi di natura legale e reputazionale.

- **NORMATIVA MIFID / MARKET ABUSE**

La crisi dei mercati finanziari e l'evoluzione normativa conseguente (MiFID 2, PRIIPs, MAD2) rendono particolarmente rilevanti i contenuti e le finalità di questa specifica attività di formazione, che si rivolge sia agli operatori di direzione che a quelli di filiale.

Le Direttive UE in tema di mercati finanziari e di market abuse richiedono una "adeguata preparazione professionale" per i soggetti che svolgono servizi di investimento, analizzando le operazioni dell'intermediario e dei clienti per verificarne la rispondenza ai requisiti normativi e per segnalare alla Consob le operazioni sospette di manipolazione dei mercati.

- **APPRENDISTATO PROFESSIONALIZZANTE**

Il contratto di apprendistato professionalizzante prevede una formazione obbligatoria per il lavoratore sotto il coordinamento di un tutor o referente aziendale. La durata del periodo formativo si differenzia in base a diversi fattori: titoli di studio, eventuali percorsi di istruzione, anche non conclusi, esperienze lavorative, eventuali periodi di apprendistato già svolti, possesso di qualifiche professionali (da un minimo di 40 ore ad un massimo di 120 ore).

Questa attività di formazione può essere realizzata in diversi modi: 1) formazione integrata: in parte presso enti di formazione esterni e in parte in azienda; 2) formazione interna: totalmente in azienda; 3) formazione esterna: totalmente presso enti di formazione accreditati.

EXPONENTIAL Srl Sede Legale: Milano (20122) Via Borgogna 2 p.iva 05678270967 rea MI-1839711 - Sedi Operative: Bologna (40122) Via San Felice 141 (tel / fax 051.19982413) - Padova, Selvazzano Dentro (35030) Via Don Bosco 174/E (tel / fax 049.2321305)  
[www.exponential.it](http://www.exponential.it) [amministrazione@exponential.it](mailto:amministrazione@exponential.it) [qualita@exponential.it](mailto:qualita@exponential.it)  
SQC TÜV Italia - UNI EN ISO 9001:2015 IAF 37