ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

MASTER BANCA CREDITO E FINANZA

Bologna, 7 ottobre 2024 – 2 dicembre 2024

Full Time: 320 ore d'aula + 3/6 mesi di stage



ASFOR SOCIO ORDINARIO

CQY CERTIQUALITY

Aderente CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD Lucca Pistoia Prato

ISB è una Business Unit di Scudo srl



Stiamo assistendo, nel **sistema bancario e finanziario**, all'affermarsi di alcuni "nuovi fondamentali" che a breve ne cambieranno la fisionomia. Rispetto al passato solo un numero limitato di *players* sarà in grado di proporre un modello operativo globale. Per il resto si sta verificando un rapido ritorno verso un modello di business specializzato nella "banca al dettaglio" e nel credito alle piccole e medie imprese, una riconsiderazione della propria area di business e territoriale, e la cessione delle attività non più strategiche.

Un passaggio dal modello "*originate to distribute*", caratterizzato da una forte spinta alla distribuzione dei servizi finanziari dalle "fabbriche prodotto" al cliente, al modello "*originate to hold*" contraddistinto da una maggiore vicinanza al cliente, alla specificità del suo portafoglio e del suo merito creditizio.

Sarà indispensabile l'adozione di nuovi modelli organizzativi, una semplificazione dell'offerta, una multicanalità basata sulla segmentazione della clientela, una spiccata proattività delle persone nella gestione dei rapporti sia con le imprese che con i privati per valorizzare al meglio il *relationship banking*.

ISB trasferisce nei propri master l'esperienza acquisita formando per più di 25 anni il personale delle banche direttamente al loro interno grazie a progetti formativi elaborati in collaborazione con direttori generali, responsabili risorse umane, e manager dell' area crediti e finanza.

In linea con le trasformazioni in atto, il Master in Banca Credito e Finanza prepara i partecipanti ad **inserirsi nei diversi comparti dell'Universo Banca**. Coerentemente con il loro percorso universitario ed i trend del mercato del lavoro, verranno preparati per ricoprire funzioni di staff sia a livello di direzione centrale (pianificazione e controllo, risk management, internal auditing, legale, risorse umane, it, marketing, relazioni esterne, ecc.) che nell'area del business (crediti, finanza).



DESTINATARI

Il Master è rivolto a giovani laureati in discipline economiche e giuridiche che desiderano intraprendere una carriera professionale nel settore bancario e finanziario.



STAGE

L'Istituto di Studi Bancari, alla fine del percorso d'aula, assicura a tutti partecipanti, uno Stage della durata minima di **3 mesi** presso banche, SIM, società di gestione del risparmio, società di consulenza, direzioni finanziarie di aziende industriali e di servizi.

PLACEMENT

Il Servizio Placement è strutturato per "accompagnare" i partecipanti dei Master Post Laurea di ISB a partire dall'inizio della fase d'aula: è da questo momento, infatti, che le predisposizioni e gli interessi dei singoli partecipanti vengono sondate per mezzo di colloqui individuali tesi ad approfondire il percorso formativo di ciascuno, proseguendo poi con momenti di "lavoro di gruppo" finalizzati alla stesura di un curriculum vitae realmente efficace, alla conoscenza dei canali di reclutamento maggiormente utilizzati dalle aziende in questa congiuntura di mercato, all'approfondimento delle meccaniche che entrano in gioco durante il colloquio di selezione e più in generale a maturare una buona capacità di utilizzare tutti gli strumenti (sempre più spesso di natura tipicamente "social", come ad esempio LinkedIn) ormai indispensabili per la ricerca attiva del lavoro.
Il Servizio Placement si occupa anche di orientare i corsisti nella scelta dello stage maggiormente indicato alle loro caratteristiche, aiutandoli a valorizzare i propri punti di forza durante la fase di selezione e supportandoli nella valutazione delle opportunità anche alla luce del proprio percorso di carriera.

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

Il percorso formativo è suddiviso in **Moduli** nell'ambito dei quali verranno alternati momenti di inquadramento teorico ad attività pratiche.

A tal fine, il **Corpo Docente** dedicato al Master sarà composto da Professionisti, Consulenti bancari e persone che operano in banca.

Ai partecipanti viene fornito il materiale didattico predisposto ad hoc dai docenti.

METODOLOGIA DIDATTICA



La metodologia didattica utilizzata sarà strutturata in modo da favorire le attività di ricerca, di studio e la soluzione di casi da parte dei partecipanti.

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

IL PROGRAMMA

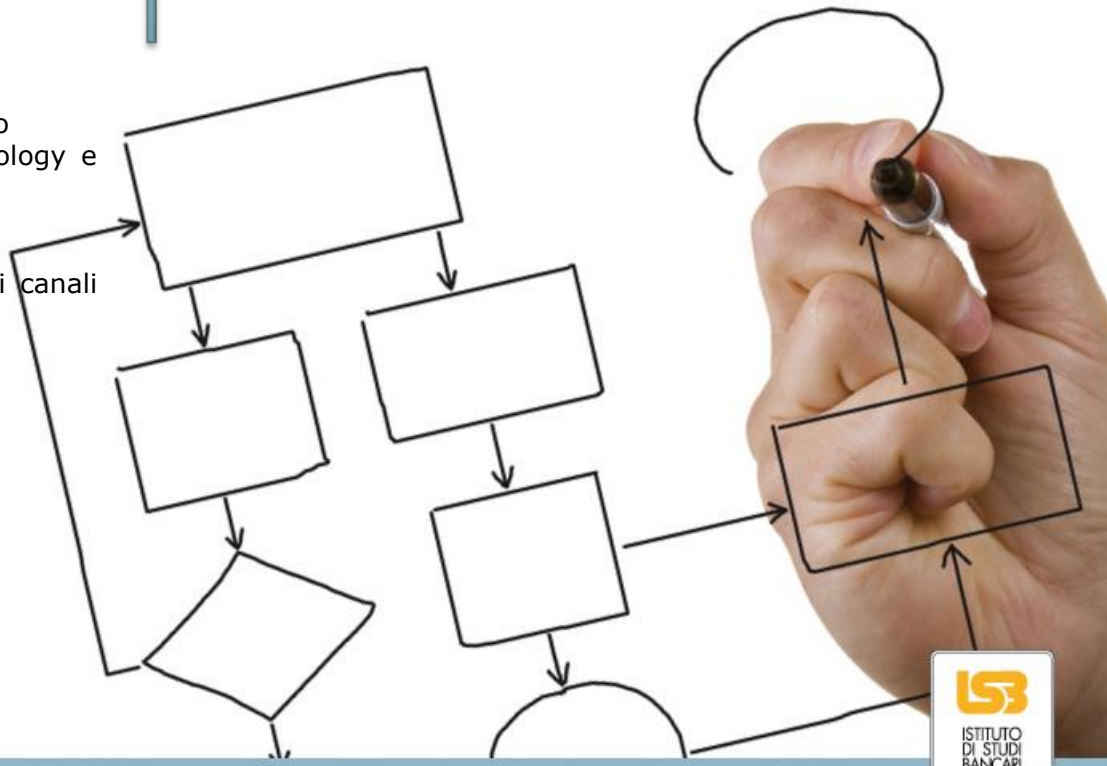
MODULO I: L' ATTIVITÀ BANCARIA NELL'ATTUALE CONTESTO ECONOMICO-NORMATIVO

IL SISTEMA BANCA NELLE SUE EVOLUZIONI

- Evoluzione del modello bancario nel tempo e quadro normativo: Testo Unico Bancario, Testo Unico della Finanza
- Gli attori del mondo bancario: tipologia di banche e parabancario
- L'attività bancaria come catena del valore
- Le diverse funzioni in banca: analisi del business bancario in base alla catena del valore
- Analisi delle funzioni di staffing
  - Il ruolo della Direzione Generale
  - La funzione di pianificazione e controllo
  - La funzione Personale
  - Il legal banking come nuova funzione di presidio
  - L'importanza della funzione information technology e organizzazione
  - Il marketing e le relazioni esterne
  - Gli altri servizi di Direzione Centrale
- Il modello di rete nel business bancario ed i diversi canali distributivi

LA VIGILANZA BANCARIA ED I CONTROLLI

- I soggetti controllori: BCE, Banca d'Italia, CONSOB, MEF
- La compliance
- Il servizio Internal Auditing
- La Legge sulla privacy
- Il Decreto Legislativo 231/2001: La Responabilità Amministrativa
- Il Decreto Legislativo 231/2007: la normativa Antiriciclaggio e la sua applicazione in ambito bancario
  - Soldi sporchi: il fenomeno del riciclaggio del denaro
  - La definizione di riciclaggio contenuta nel Dlgs. 231/2007 e le differenze con il C.P.P.



ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

- La definizione di "contratto continuativo"
- Le 4 fasi dell'adeguata verifica delle clientela
  1. identificazione del cliente
  2. identificazione del titolare effettivo
  3. rilevazione delle informazioni sulla natura e sullo scope del contratto;
  4. controllo del rapporto contrattuale
- Il Provvedimento della Banca d'Italia del 03 aprile 2013 (entrato in vigore il 01 gennaio 2014)
- Le Circolari MEF e UIF del Luglio e dell'Agosto 2013
- Le Persone Politicamente Esposte (PPE)
- Le operazioni occasionali e le operazioni frazionate
- Cosa s'intende per "Titolare Effettivo"
- Gli obblighi di registrazione
- Gli obblighi di segnalazione delle operazioni sospette (SOS): definizione, obblighi per gli operatori e schemi operativi
- Gli "Indicatori di Anomalia" della Banca d'Italia e gli schemi rappresentativi di comportamenti anomali dell'UIF (Unità di Informazione Finanziaria)
- I limiti all'uso del contante e dei libretti al portatore
- Responsabilità e sanzioni
- Riciclaggio, autoriciclaggio e reati tributari

IL BILANCIO BANCARIO E L'ATTIVITÀ BANCARIA

- Descrizione del bilancio bancario
- Il modello IAS/IFRS: approfondimenti e criticità
- Le operazioni sul patrimonio netto della banca
- Analisi delle operazioni di raccolta
- Disamina delle principali operazioni di impiego

LO SCENARIO MACROECONOMICO E NORMATIVO ED IL CORPORATE BANKING

- Le nuove problematiche relative al monitoraggio e all'accesso del credito delle imprese alla luce del nuovo contesto economico finanziario
- Gli impatti della crisi economico/finanziaria sul processo del credito bancario e sulla struttura finanziaria delle aziende
- Il contesto di riferimento della nuova visuale creditizia
- Le politiche gestionali delle banche

MODULO II: IL CREDITO NELL'ATTIVITÀ BANCARIA

IL PROCESSO DEL CREDITO IN BANCA

- Descrizione del processo del credito
- La procedura di affidamento: la Pratica Elettronica di Fido (PEF)
  - Le funzioni coinvolte
  - Gli elementi valutativi
  - Differenza tra persone fisiche e società/persone giuridiche
  - Le fasi della pratica di fido
- I criteri di valutazione del merito creditizio
- La revisione periodica degli affidamenti e il monitoraggio del credito

LA VALUTAZIONE DEI SOGGETTI PRIVATI E DELLE AZIENDE

- Mercato Retail
- Soggetti richiedenti il fido: persona fisica e impresa individuale
- Credito ai consumatori
  - T.U.B., Titolo VI, Capo II
  - Trasparenza, Titolo VI, Capo I
  - Credito immobiliare ai consumatori (Direttiva 2014/17/UE)
- Mercato imprese
- Le analisi dei requisiti qualitativi
- Le analisi dei requisiti quantitativi
- Il controllo andamentale esterno
  - La lettura del Crif
  - La lettura della Centrale dei Rischi
- Il controllo andamentale interno

IL RATING

- I sistemi di rating
  - La definizione di una policy sul rischio di credito
  - Le nuove bozze di revisione di Basilea 2 della Banca dei Regolamenti Internazionali: verso Basilea 3
  - Le conseguenze operative della nuova bozza di Basilea 3 sul mondo del credito

LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

- Il credito: evoluzione e innovazione nei criteri di valutazione
  - Il rischio di credito e le sue componenti
  - La stima della perdita attesa, inattesa e dell'effetto diversificazione
  - Il pricing del credito e la stima della redditività corretta per il rischio
  - L'ottimizzazione del portafoglio e l'allocazione efficiente del capitale

LA GESTIONI DEI RISCHI IN BANCA E IL RISK MANAGEMENT

- Risk management e gestione del rischio di credito
- Lo stato dell'arte del risk management in banca
- Inquadramento della funzione di risk management nelle moderne strutture organizzative delle banche
- Introduzione al quadro normativo di riferimento: il risk management in ambiente Basilea 2
- I rischi da presidiare in banca
  - Il rischio di credito
  - Il rischio di mercato
  - Il rischio operativo
  - Il rischio di liquidità
- Illustrazione delle principali metodologie utilizzate per la stima e presidio dei rischi bancari

MARKETING BANCARIO E MARKETING DI FILIALE

- Il marketing bancario
- Il mercato nel quale opera lo sportello
- La posizione competitiva nella vendita
- La banca ed i concorrenti
- Valutazione e conoscenza della piazza
- L'Orientamento al mercato
- Le nuove sfide del marketing nei servizi creditizi e finanziari in un mercato in profonda trasformazione
- Il marketing mix
- Marketing strategico e servizio al cliente
- Analisi di marketing, vendita e organizzazione
- La pianificazione dell'attività
- Fondamenti di marketing e loro uso operativo
- Marketing telefonico: uso dei suoi vantaggi
- CRM (Customer Relationship Management): tecnologia e relazione personale
- L'attività di marketing di filiale come investimento
- Il piano commerciale di filiale

GIORNATA DI STUDIO

- Verifiche ed esercitazioni

LE TECNICHE DI CREDIT RISK MITIGATION (CRM) E LE GARANZIE

- L'importanza della tutela del rischio di credito
  - Strumenti in grado di attenuare il rischio creditizio
- La gestione delle garanzie
  - Tipologie di garanzie
  - Il consolidamento delle garanzie
  - Le problematiche fallimentari
  - Errori comuni da evitare
- L'utilizzo dei cofidi in ottica CRM

LA VALUTAZIONE ATTRAVERSO L'ANALISI QUANTITATIVA E QUALITATIVA

- L'importanza della definizione di una road map qualita\tiva
  - L'analisi di settore: un approccio top-down
  - Definizione del vantaggio competitivo
  - Gli elementi qualitativi da attenzionare
- Analisi quantitativa del credito
  - Analisi per indici del bilancio
  - Determinazione degli equilibri economico/patrimoniali
  - Analisi per flussi ed equilibrio finanziario
- La valutazione prospettica d'impresa
  - Il business plan
  - Equilibrio finanziario prospettico

- La valutazione dei gruppi economici
  - I gruppi economici di diritto e di fatto
  - Il bilancio consolidato: valutazione

LE OPERAZIONI DI IMPIEGO A BREVE, MEDIO E LUNGO TERMINE E L'EXPORT

- Le operazioni di impiego a breve termine: apertura di credito in conto corrente, smobilizzo crediti, anticipazioni su pegno
- Le operazioni di impiego a medio lungo termine: mutuo, leasing e prestiti in pool
- Le operazioni di credito all'import ed export
- Rimesse al dopo incasso import ed export
- Crediti documentari e L/C stand-by
- Garanzie bancarie internazionali
- I crediti di firma
- La gestione dei rischi finanziari d'impresa
  - La copertura del rischio tasso
  - La copertura del rischio cambio

LA GESTIONE DELLA RELAZIONE AFFIDATA

- L'importanza della verifica dell'analisi andamentale
- La continua verifica del corretto utilizzo delle linee di credito
- Le criticità in fase di revisione degli affidamenti
- Necessità di un comportamento proattivo da parte del gestore
- Gli aspetti comportamentali della gestione del rapporto:
  - Il contatto continuo con il cliente
  - L'assistenza nelle fasi di criticità

IL CONTROLLO DI GESTIONE IN BANCA

- La funzione del controllo in banca
- Il budget
- Il report

IL MONITORAGGIO DEL CREDITO, IL CREDITO PROBLEMATICO, IL RECUPERO DEL CREDITO E IL CONTENZIOSO

- Il riconoscimento dei sintomi di crisi attraverso l'analisi di bilancio
- I sintomi negativi e gli eventi pregiudizievoli
- Il graduale alleggerimento dei fidi
- La riduzione dei fidi
- Il rientro bonario dallo sconfinamento di conto
  - La sospensione dei fidi
  - Recesso dal rapporto creditizio ed accordi di sistemazione bonaria
  - Recesso dal rapporto creditizio
  - Revoca dei fidi e contestuale costituzione in mora
- Pagamento o meno di assegni nella fase di recesso del rapporto
- Pagamenti/versamenti eseguiti dopo la revoca degli affidamenti
- Identificazione dei soggetti "fallibili", ossia assoggettabili a procedure concorsuali
- Conseguenze del fallimento della società sulla posizione giuridica dei soci
  - Il concordato preventivo (cenni)
  - Il fallimento (cenni)
  - Le procedure di concordato stragiudiziale
  - Effetti del fallimento sugli atti pregiudizievoli ai creditori: revocatoria
- L'inefficacia di diritto degli atti gratuiti e dei pagamenti anticipati
- L'azione revocatoria fallimentare
- Effetti del fallimento sulle principali operazioni bancarie
- L'azione revocatoria ordinaria
- I piani di ristrutturazione debiti

LA FINANZA STRAORDINARIA AL SERVIZIO DELL'IMPRESA, PRIVATE EQUITY, MERGER ACQUISITION E PROJECT FINANCING

- Le operazioni di finanza straordinaria e strutturata
- Contestualizzazione della finanza straordinaria al tessuto imprenditoriale italiano
- La finanza straordinaria a supporto della crescita e del cambiamento
- Come gestire ed ottimizzare il rischio di credito con la finanza straordinaria
- Venture Capital, Private Equity, Merger Acquisition e Project Financing

MODULO III: BANCA E MERCATI

L'ATTIVITÀ DI INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA ED I MERCATI

- Il contesto di riferimento: il cliente al centro
- Le esigenze finanziarie della clientela: ciclo di vita e organizzazione delle risorse
- Risparmio amministrato e/o risparmio gestito
- La cultura finanziaria in Italia: alcuni dati statistici
- Gli italiani e il risparmio

LA NORMATIVA EUROPEA MIFID E MIFID 2 ED IL SUO RECEPIMENTO IN ITALIA

- Come cambiano le regole degli intermediari alla luce delle nuove normative (Mifid e Cap - Codice delle Assicurazioni Private
- La MiFID in 5 mosse:
  - La classificazione della clientela e le informazioni da dare e da ricevere
  - I servizi di investimento e la distinzione tra quelli con e quelli senza "Consulenza"
  - Il test di Adeguatezza e quello di Appropriatezza: caratteristiche, applicazione e obiettivi per la banca e per il cliente
  - La "Mera Esecuzione" (Execution Only)
  - La distribuzione dei prodotti finanziari emessi da Banche o da assicurazioni
  - La definizione di prodotti finanziari-assicurativi (Ramo III: Index e Unit e Ramo V: polizze di Capitalizzazione)
  - La definizione di S.A.I.A. (Soggetto Abilitato all'Intermediazione Assicurativa) e le differenze tra questi e i soggetti quali gli agenti di assicurazione e i broker

IL MERCATO MONETARIO E IL MERCATO OBBLIGAZIONARIO

- Il sistema finanziario
- La funzione finanziaria dei mercati: mercato del credito e mercato mobiliare
- Il mercato monetario:
  - Le fasi dell'Unione economica e monetaria
  - Gli obiettivi dell'eurosistema
  - La strategia della politica monetaria della BCE
  - Gli strumenti di politica monetaria: operazioni di mercato aperto; operazioni attivabili su iniziativa delle controparti: la riserva obbligatoria
  - La moneta e gli aggregati monetari
  - Il rapporto tra tassi, prezzi e rendimenti
  - Il corridoio del tassi: depositi O/N; minimo P/T; prestiti O/N
  - Analisi tabelle de "Il Sole 24Ore"
  - Eonia, Euribor; Eurepo
  - Il mercato primario e quello secondario con i meccanismi d'asta (competitiva e marginale)
  - FED e BCE: un confronto
- Il mercato obbligazionario:
  - Definizione e caratteristiche delle obbligazioni
  - Durata, cedole, reinvestimento flussi
  - Prezzo secco, rateo e prezzo tel quel
  - Emittenti e tipo di tasso
  - Indici di redditività
  - Bot, Zero Coupon, BTP e CCT
  - Capitalizzazione e attualizzazione
  - Tasso di rendimento effettivo a scadenza (TRES)
  - Duration, duration modificata (volatilità), convessità
  - Tipo di rischio: tasso, reinvestimento, inflazione, emittente, rimborso anticipato, liquidità

IL MERCATO AZIONARIO E GLI STRUMENTI DERIVATI DI BASE

Definizione e caratteristiche delle azioni

- Gli aumenti di capitale
- Le fasi di mercato
- I segmenti del mercato azionario italiano
- Gli ordini di borsa
- Gli indici di borsa più rappresentativi
- Rendimento ex-ante e rendimento ex-post
- Il calcolo del prezzo con il modello di Gordon
- Il calcolo del rischio: deviazione standard, rischio specifico e rischio sistematico (β)
- Analisi de "Il Sole 24Ore" con cenni di analisi fondamentale: rapporto prezzo/utile (P/E); rapporto prezzo/mezzi propri (P/BV); rapporto dividendo/prezzo (Yeld)
- Gli strumenti derivati: futures, opzioni, swap (cenni)

RISPARMIO GESTITO E PRIVATE BANKING

- Definizione e caratteristiche degli OICR
- L'industria del risparmio gestito in Italia
- Asset Management e Asset Allocation
- Correlazione e Diversificazione (geografica, per capitalizzazione, per stili di gestione)
- Il Benchmark, la gestione passiva e quella attiva
- Le misure di rendimento: MWRR e TWRR
- Le misure di rendimento corretto per il rischio: Sharpe, Sortino, Treynor, Tracking Error, Tracking Error Volatility, Information Ratio
- Finanza comportamentale
- Wealth Management

LA TASSAZIONE DELLE RENDITE FINANZIARIE

- Il quadro generale
- I redditi di capitale
- I redditi diversi
- La tassazione dei prodotti di risparmio gestito
- La tassazione dei prodotti assicurativi con contenuto finanziario (Unit Linked, Index Linked e polizze di capitalizzazione)

IL SISTEMA PREVIDENZIALE PUBBLICO E QUELLO PRIVATO

- Come sta cambiando il sistema Welfare italiano: breve panoramica sulle motivazioni socio-economiche che hanno spinto ai ripetuti interventi sulle pensioni effettuati negli ultimi 20 anni
- Analisi delle principali novità introdotte dalla riforma del sistema previdenziale varata dal Governo Monti/Fornero
- Descrizione delle principali novità introdotte in tema di destinazione del TFR alla previdenza complementare per i lavoratori dipendenti del settore privato con particolare attenzione alla distinzione tra strumenti di previdenza complementare ad adesione collettiva e quelli ad adesione individuale
- Rendimenti, scelte di investimento e meccanismi legati al ciclo di vita ("life-cycle") nella previdenza complementare
- Il trattamento fiscale della previdenza complementare e delle anticipazioni sul TFR destinato alla previdenza complementare

INTRODUZIONE AL MERCATO ASSICURATIVO

- Codice delle Assicurazioni (CAP) e Regolamento IVASS n. 05/2006:
- Definizione di attività di intermediazione assicurativa
- Le 5 sezioni del RUI e le modalità di iscrizione: formazione iniziale e mantenimento dei requisiti professionali
- Le regole di comportamento e la tutela del consumatore: diligenza, correttezza, trasparenza, professionalità
- La responsabilità solidale e l'inversione dell'onere della prova; la gestione del conflitto di interesse;
- Il rischio e il rischio assicurabile: definizione del concetto di rischio assicurativo;
- Valutazione e misurazione del rischio nel mondo assicurativo
- Analisi dei principali articoli del C.C. riguardanti il mondo assicurativo (1882 e seguenti):
- Le fasi del contratto: proposta, accettazione, conclusione del contratto
- Le dichiarazione dell'assicurato (artt.1892-1893 c.c.)

- I soggetti dell'assicurazione: contraente, assicurato, beneficiario e compagnia di assicurazione
- Sottoassicurazione, sovrassicurazione e la regola della proporzionale
- Franchigia e scoperto
- Aggravamento e diminuzione del rischio nel ramo danni e nel ramo vita

IL RAMO DANNI

- Le polizze incendio, furto, infortuni, malattia e di responsabilità civile con particolare riferimento a definizioni, rischi assicurati, esclusi e/o assicurabili con apposita pattuizione;
- Determinazione del valore della cosa assicurata;
- Forme di assicurazione (valore intero, primo rischio relativo e primo rischio assoluto)

IL RAMO VITA

- Le polizze di ramo I: Temporanee Caso Morte e Polizze rivalutabili a Gestioni separate
- Le polizze di ramo III (Unit e Index linked) e di ramo V (Capitalizzazione)
- Designazione e revoca del beneficiario
- Impignorabilità e insequestrabilità (art. 1923 c.c.)
- Introduzione alle polizze di protezione del credito (CPI): polizze collettive; la figura del "cliente aderente"

FACULTY

Carlo Banti: Promotore Finanziario. Attivo nel settore dal 1990, ha maturato una notevole esperienza sia in ambito bancario che assicurativo. Dal 2006 si occupa di formazione professionale sia nell'ambito dei Master Isba sia seguendo percorsi formativi "In House" per conto di alcune delle più importanti banche italiane.

Michele Clementi: 15 anni di esperienza come consulente finanziario per investitori privati e istituzionali. Professore a contratto presso l'Università di Bologna – Economia, Management e Statistica dal 2006. Docente per la finanza presso i principali istituti di credito e docente per Master Finanziari post laurea dal 2004.

Giuliano Dini: Dottore Commercialista e Revisore contabile. Ha svolto la propria attività in Banca d'Italia, ricoprendo incarichi di dirigenza (Filiali di Piacenza e di Perugia e Como) e di Titolarità (Filiali di Savona, Sassari, Varese e Lucca).

Massimo Ferracci: Head of compliance & AML presso Bank Sepah, Advanced Corporate Finance University Lecturer & International Managerial Consultant, Esperto di estero, Independent Senior Financial Advisor.

Massimo Foglia: Analista finanziario con certificazione CFA (chartered financial analyst), risk manager e quantitativo con esperienze maturate in diverse realtà del risparmio gestito (Intesa, Nextra, Fideuram, Clessidra, Prima), formatore in area finanza (mercati e strumenti finanziari, allocazione di portafoglio, gestione del rischio).

Enrico Lupo: Laurea in Giurisprudenza con indirizzo Scienze Politiche. 23 anni di esperienza come dirigente nel settore del Credito (Controlli e prevenzione rischi operativi), con una solida ed articolata esperienza come responsabile del Personale e della organizzazione (Gestione, Valutazione, Formazione, Sviluppo, Selezione, Analisi di Talent and Performer di eccellenze, Profilatura, Pianificazione ed Amministrazione delle Risorse Umane).

Leonardo Martella: Ha ricorperto ruoli di responsabilità presso primari gruppi bancari italiani; consulente per organizzazione, finanza, piani di sviluppo e rilancio aziendali. Già Professore a contratto di Microeconomics, Macroeconomics e Economics of Money, Banking and Financial Markets alla European School of Economics e di Tecnica Indistriale e Commerciale presso Università di Firenze.

Roberto Leggieri: Promotore finanziario e Agente/Broker assicurativo. Professionista in campo creditizio, finanziario ed assicurativo con oltre 18 anni di esperienza maturata in società di gestione, banche e compagnie assicurative. Esperto di attività creditizia e di operazioni con l'estero. Esperto in previdenza complementare. Attualmente consulente marketing per il mercato italiano di numerose aziende estere.

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

FACULTY

Igor Gianfrancesco: Phd in Finance, Risk Manager presso la Banca Popolare di Spoleto e autore di varie pubblicazioni in tema di risk management su riviste sia italiane sia internazionali.

Giovanni Medri: Consulente e formatore senior con esperienza dirigenziale pluriennale nel settore bancario e finanziario.

Bruno Puglisi: Responsabile Risk Management e collaboratore Centro Formazione. Già Quadro Direttivo Credito, Responsabile di Filiale, Responsabile Area Territoriale Regionale.

Alessandro Ranieri: Formatore e consulente per banche e intermediari finanziari nell'area del credito e del risparmio. Editorialista di quotidiani e periodici. Già funzionario e responsabile di unità operative presso una banca italiana d'interesse nazionale, giornalista specializzato su temi bancari e creditizi e docente in materie giuridiche ed economiche. Già cultore della materia in discipline economiche e finanziarie presso alcune università, oltre che autore di pubblicazioni su credito, valutazione degli strumenti finanziari, controllo dei rischi ed asset management.

Giuseppe Antonino Romeo: Professionista della Consulenza nell'Area Finanza, è specializzato nella costruzione di Portafogli di Investimento, gestione dei Rischi individuali e di Impresa e nella rilevazione delle "Anomalie Bancarie Finanziarie"(ndr, leggi Usura ed Anatocismo). Consulente di Direzione ed Organizzazione, vanta un esperienza di oltre 20 anni nella FORMAZIONE BANCARIA ED AZIENDALE. Esperto delle relazioni "Banca-Impresa", è stato Coordinatore Didattico del primo MASTER POST LAUREA in Italia relativo agli "ACCORDI DI BASILEA DUE.

Gianfranco Scutti: Ha maturato esperienza professionale in Credito Italiano (Unicredit), Efibanca, Citibank, Ambrosiano Veneto e Banca Intesa, assumendo, in qualità di Dirigente, incarichi di Direzione nel settore Commerciale e del Credito con la responsabilità gestionale di Aree geografiche del Centro Nord e del Sud Italia.

Giuseppe Vallarino: Laurea in Economia e Commercio. 10 anni di esperienza bancaria internazionale. Da oltre 20 anni consulente aziendale, in Italia ed all'estero. Specialista di analisi del rischio di credito e della valutazione del merito creditizio di controparte, della normativa di vigilanza e, nel caso, del conseguente recupero crediti.

Fernando Zaramella: Dipendente per 15 anni di un primario Istituto Bancario Italiano dove si è occupato di finanza, fidi, organizzazione, studi e formazione. Da 16 anni consulente e formatore professionale con Banche, Associazioni di categoria, Aziende private, Cooperative di Servizi, Enti Pubblici nelle seguenti aree: titoli e finanza, assicurazioni, crediti, tecnica e operatività bancaria, area giuridica.

I docenti elencati hanno partecipato e partecipano a diverso titolo al master. Sulla base di esigenze organizzative, potranno intervenire in aula ulteriori e diversi professionisti.

INFORMAZIONI GENERALI

Inizio: 7 ottobre 2024

Durata: Il Master è a tempo pieno e frequenza obbligatoria. Le lezioni si svolgono dal lunedì al venerdì (9.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00)

Sede: Bologna

Quota di partecipazione: € 4.950,00 + IVA

E' stata attivata una convenzione con una società di credito al consumo, grazie alla quale esiste la possibilità, per i partecipanti del Master, di finanziare la quota di iscrizione (IVA inclusa) in **12 rate mensili** senza interessi né alcun costo aggiuntivo di apertura pratica.



DIPLOMA

Al termine delle attività ai partecipanti

che avranno frequentato almeno

l'80% dell'intero percorso formativo,

comprensivo di stage, verrà rilasciato il

DIPLOMA DI MASTER IN BANCA

CREDITO E FINANZA

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

CALENDARIO

Il Master si compone di una fase d' aula di 320 ore e un periodo di stage di 3/6 mesi

Da lunedì 7 ottobre 2024 a lunedì 2 dicembre 2024 secondo il seguente calendario

Mese	Giorno
Ottobre 2024	7,8,9,10,11,14,15,16,17,18,21,22,23,24,25,28,29,30,31
Novembre 2024	4,5,6,7,8,11,12,13,14,15,18,19,20,21,22,25,26,27,28,29
Dicembre 2024	2

Le date sopra riportate potranno subire variazioni in relazione ad eventuali esigenze didattiche o organizzative.

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

ISCRIZIONI

La partecipazione al Master è riservata a **15 partecipanti** selezionati su basi meritocratiche allo scopo di offrire un servizio qualitativamente adeguato alle aspettative, sia per la fase d'aula che di stage. Ai candidati è quindi richiesto il superamento di una selezione nelle modalità sotto indicate.

Iscrizione alle selezioni:
Inviare a ISB, via mail (segreteria@isbmaster.it), fax (0583.418368) o posta ordinaria (Segreteria Master, Viale San Concordio, 81 – 55110 Lucca), i seguenti documenti:

- ❑ Curriculum Vitae (con Autorizzazione al trattamento dei dati personali ex art.13 D.Lgs. 196/2003);
- ❑ Lettera motivazionale;
- ❑ 1 foto formato tessera;
- ❑ Copia del certificato di laurea con elenco degli esami sostenuti e relative votazioni. E' ammessa, al posto della presentazione dei certificati, documenti, titoli e attestati, una dichiarazione sostitutiva della certificazione (art. 2 Legge 15/68 e art. 46 D.P.R. 445/00);
- ❑ Modulo di iscrizione alle selezioni (da scaricare in pdf dal sito www.istitutostudibancari.it).

La partecipazione alle selezioni è consentita anche ai laureandi purchè conseguano il titolo entro la fine della fase d' aula.
Successivamente all'invio della documentazione richiesta i candidati saranno convocati per le prove di selezione.

Modalità di selezione
La procedura di ammissione prevede un processo di selezione documentato e finalizzato ad individuare potenziali, attitudini e motivazioni dei candidati.

Le selezioni prevedono:
Screening dei curricula pervenuti;
Convocazione dei candidati prescelti alle prove di ammissione (Test di cultura generale, psico-attitudinali, lingua inglese e informatica)
Colloquio individuale motivazionale e di orientamento.

Iscrizione al master
L'esito delle selezioni verrà comunicato a tutti i partecipanti. I candidati che avranno superato le prove di selezione dovranno perfezionare la partecipazione compilando la scheda di iscrizione.

ISTITUTO DI STUDI BANCARI LUCCA

Le aziende che negli anni hanno collaborato con Istituto di Studi Bancari

Gruppo Unicredit, Unipol, Gruppo Intesa San Paolo, Banca Carige, Banca Sella, Findomestic, Gruppo CRIF, Credito Valtellinese, Gruppo Banco Popolare, Gruppo MPS, Fiditalia, Cassa di Risparmio di Ravenna, Banco Popolare, Banca del Monte di Lucca, Banca Fideuram, Bnp Paribas Italia, Cardif, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Passadore & C., Banca Popolare di Napoli, Banque Nationale de Paris, Cattolica Assicurazioni, Citibank N.A.,CONSOB, Imprebanca, CR Volterra.

























Per ulteriori informazioni rivolgersi alla Segreteria Master ISB



ISTITUTO DI STUDI BANCARI

Viale San Concordio, 81
55100 – LUCCA

Tel.: 0583/418490
Fax: 0583/418368

www.istitutostudibancari.it
segreteria@isbmaster.it