

**FABINFORMA**

NOTIZIARIO A CURA DEL COORDINAMENTO REGIONALE  
BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO - LOMBARDIA

**GLI ISCRITTI F.A.B.I.  
DELLE B.C.C.**



**Federazione Lombarda  
Banche di Credito Cooperativo**

# **Attività formativa 2006 Catalogo dei corsi**



**Servizio Formazione**

## ATTIVITA' FORMATIVA 2006 - PREMESSA

Il piano formativo proposto dalla Federazione Lombarda ha l'obiettivo di fornire alle BCC una serie di interventi di crescita professionale, di competenze e capacità. Le iniziative in catalogo possono infatti costituire un utile supporto alla definizione dei piani formativi delle singole BCC - *anche alla luce degli impegni previsti dal CCNL-*, favorendo lo scambio di esperienze e valorizzando, tramite una visione di sistema, le diverse peculiarità espresse dalle singole realtà locali.

Gli obiettivi del piano, sono molteplici: favorire nei vertici aziendali l'acquisizione delle conoscenze necessarie per una consapevole presa delle decisioni; elevare la preparazione professionale di tipo tecnico operativo soprattutto nelle aree più importanti della banca; sviluppare competenze di tipo gestionale e manageriale ai diversi livelli organizzativi.

L'offerta formativa della Federazione Lombarda è stata quindi organizzata in un catalogo di "eventi" formativi, suddivisi per aree tra di loro indipendenti, ma sintonizzate e coordinate per venire incontro ad esigenze diversificate di aggiornamento e per poter costruire, se necessario, percorsi articolati e graduali di sviluppo professionale destinati a diverse figure/fabbisogni integrando le attività del piano.

In questo catalogo i corsi sono classificati all'interno di aree tematiche, per le quali sono indicati, in modo sintetico, gli obiettivi, i destinatari, la durata e la docenza.

**Le aree sono:**

### **COMPETENZE D'INGRESSO**

*In quest'area sono indicate le iniziative dedicate all'acquisizione di competenze di base sulle quali costruire successivamente percorsi di specializzazione*

### **COMPETENZE SPECIALISTICHE**

*In quest'area sono previsti gli approfondimenti tecnico specialistici di livello avanzato relativi ai diversi settori della banca*

### **COMPETENZE TRASVERSALI**

*Fanno parte di quest'area i corsi dedicati all'acquisizione di competenze trasversali a diversi profili professionali della banca e finalizzati ad accrescere capacità soprattutto relazionali e comportamentali.*

### **FORMAZIONE MANAGERIALE**

*L'area raggruppa i corsi finalizzati a potenziare le competenze manageriali e gestionali dei quadri direttivi della banca*

### **PERCORSI DI FORMAZIONE AL RUOLO**

*Area dedicata ai percorsi destinati all'acquisizione delle competenze distintive specifiche di determinati ruoli all'interno dell'organizzazione aziendale.*

**COMPETENZE D'INGRESSO**

<b>Percorso formativo di inserimento neo assunti: modulo cultura ed identità cooperativa</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire ai partecipanti gli elementi di base per riconoscere e valorizzare le peculiarità del credito cooperativo Rivisitare in una chiave attuale il sistema dei valori e dei principi cooperativi
<b>Destinatari:</b>	<b>Neo assunti</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consultino – Dott. Marianni

<b>Percorso formativo di inserimento neo assunti: modulo operatività bancaria</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire gli elementi conoscitivi di base in merito alle principali operazioni e servizi della BCC
<b>Destinatari:</b>	<b>Neo assunti</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consultino – Dott. Becattini

<b>Percorso formativo di inserimento neo assunti: modulo principali forme tecniche di impiego (e-learning)</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo si propone di descrivere la funzione di intermediazione e di gestione del sistema di incassi e pagamenti; di illustrare le tipologie di credito in rapporto ai diversi fabbisogni finanziari della clientela; di fornire criteri per l'analisi e la raccolta delle informazioni sulla situazione economica e finanziaria della clientela, per una corretta determinazione della quantità e della forma tecnica di fido e di credito; di approfondire le conoscenze tecniche delle forme di finanziamento relative al credito e al fido; di collegare ciascuna forma tecnica alle caratteristiche del fabbisogno finanziario della clientela
<b>Destinatari:</b>	<b>Neo assunti</b>
<b>Durata:</b>	16 ore di fruizione lineare (e-learning)
<b>Docenza</b>	Piattaforma Argonauta - SeF Consulting

<b>Percorso formativo di inserimento neo assunti: modulo finanza (e-learning)</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo si propone di fornire le conoscenze di base inerenti la finanza e i suoi aspetti tecnici, preparando i destinatari sugli strumenti e le terminologie e sui concetti basilari per le attività bancarie
<b>Destinatari:</b>	<b>Neo assunti</b>
<b>Durata:</b>	16 ore di fruizione lineare (e-learning)
<b>Docenza</b>	Piattaforma Argonauta - SeF Consulting

<b>Percorso formativo di inserimento neo assunti: modulo comportamento organizzativo e relazioni con le clientela</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire gli elementi di base comportamentali e di relazione per fluidificare ed ottimizzare l'inserimento del personale di recente inserimento e veicolare modelli una più efficace gestione del cliente allo sportello
<b>Destinatari:</b>	<b>Neo assunti</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consultino – Dott. Eusepi

<b>Profili giuridici dell'attività di sportello</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il corso si propone di esaminare gli aspetti giuridici collegati all'operatività di sportello al fine di mettere in grado i partecipanti di svolgere correttamente le attività nel rispetto delle disposizioni di legge
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale operativo di sportello</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consultino – Dott. Scialoja

**COMPETENZE SPECIALISTICHE – CREDITI**

<b>La variazione di flussi informativi tra banca ed impresa con Basilea 2</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Analizzare come muta il rapporto tra banca ed impresa alla luce del rinnovato contesto normativo e delle nuove logiche di concorrenza del mercato. In particolare, fornire gli strumenti necessari al fine di ottimizzare il rapporto banca-impresa, in termini di gestione del rischio e determinazione del pricing.
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili filiale, area mercato, Crediti</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Murè

<b>Percorso formativo Fidi Base</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prendere in esame gli aspetti giuridici relativi all'affidamento della clientela e alla prestazione di garanzie, con particolare attenzione per la valutazione dei rischi giuridici che possono scaturirne.</li><li>• Fornire le competenze necessarie per l'istruttoria della pratica di fido.</li><li>• Esaminare le metodologie tecnico-operative per l'analisi del fabbisogno finanziario delle imprese e per l'identificazione delle forme tecniche di indebitamento più appropriate.</li></ul>
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale addetto ai fidi con limitata esperienza</b>
<b>Durata:</b>	6 giornate (3+3)
<b>Docenza</b>	SeF Consulting

<b>La valutazione strategico qualitativa del cliente impresa</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<p>Aumentare il vantaggio competitivo della BCC attraverso la conoscenza del cliente azienda e la sua strategia, e controllare il rischio sul credito. Fornire ai partecipanti un metodo di analisi del cliente azienda per comprendere la strategia ed il posizionamento competitivo del cliente e rispondere con competenza al questionario dell'analisi strategico-competitiva delle imprese del modello Basilea2 di Federcasse.</p> <p>La comprensione degli obiettivi e delle strategie dell'azienda migliora la possibilità di continuare il rapporto nel tempo con il cliente, limita il rischio di default e permette di rispondere ai requisiti di misurazione del rischio richiesto dall'introduzione di Basilea 2 in linea con il progetto di categoria.</p>
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili di area, responsabili delle filiali, responsabili dei fidi ed alle figure professionali dell'area commerciale delle aziende di credito</b>
<b>Durata:</b>	6 giornate aula + 2 di consulenza per partecipante
<b>Docenza</b>	ITM Consulting – Dott. Francesco Merisio Dott. Caterina Lorenzi

**I corsi seguenti rappresentano un percorso formativo logico ed intenzionalmente strutturato nell'ambito del processo di reingegnerizzazione del processo del credito. Partendo infatti dalla comprensione del bilancio civilistico alla luce dei nuovi principi IAS, si prosegue con l'analisi del bilancio riclassificato a livelli di complessità ed approfondimenti crescenti.**

<b>Il bilancio di esercizio: struttura e criteri di valutazione</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il seminario è finalizzato alla comprensione del bilancio civilistico anche alla luce delle recenti riforme in tema di diritto societario e principi contabili. In termini più precisi, intende fornire strumenti elementari propedeutici ad una soddisfacente interpretazione e lettura del bilancio d'esercizio
<b>Destinatari:</b>	<b>Preposti, Analisti e consulenti imprese che intendano acquisire le nozioni base necessarie ad una lettura soddisfacente del bilancio civilistico propedeutica ad una consapevole interpretazione del modulo bilanci.</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Nice Associati - Dott. Stefano Faè

<b>Introduzione al modulo bilanci per operatori non esperti</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<p>Il seminario si configura come modulo formativo BASE all'introduzione alla comprensione e all'utilizzo del modulo bilanci. Esso precede il successivo modulo formativo "Interpretazione del modulo bilanci ai fini della definizione del merito creditizio"</p> <p>Il seminario, intende fornire gli strumenti elementari propedeutici ad una soddisfacente interpretazione dei risultati dell'analisi del modulo bilanci; esso si focalizza quindi sulla:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• struttura del modulo bilanci;</li><li>• composizione dei diversi aggregati;</li><li>• costruzione dei principali indici;</li><li>• descrizione dei principali prospetti sintetici;</li><li>• costruzione del rendiconto finanziario.</li></ul>
<b>Destinatari:</b>	<b>Analisti, consulenti imprese, operatori di sportello e comunque utilizzatori del Modulo Bilanci che intendano acquisire le nozioni di base necessarie per la lettura e la comprensione dei principali prospetti della procedura.</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	Nice Associati - Dott. Stefano Faè

<b>Analisi dell'equilibrio economico finanziario di impresa attraverso l'utilizzo del modulo bilanci</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<p>Il seminario si configura come naturale sbocco e upgrade del modulo formativo "corso base sul modulo bilanci".</p> <p>Nell'ambito del processo di attribuzione del rating, lo scopo del seminario è quello di affinare l'utilizzo dello strumento "Modulo Bilanci" nell'interpretare e valorizzare i dati sintetici che derivano dal SISTEMA DI CLASSIFICAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO.</p> <p>La metodologia didattica è fortemente orientata all'interazione e all'analisi di casi.</p>
<b>Destinatari:</b>	<b>Preposti, Analisti e consulenti imprese che intendano acquisire una conoscenza approfondita dello strumento per l'analisi di bilancio.</b>
<b>Durata:</b>	4 giornate (2+2)
<b>Docenza</b>	Nice Associati - Dott. Stefano Faè

<b>L'interpretazione del rendiconto finanziario nell'utilizzo del modulo bilanci</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il seminario si configura come naturale sbocco e upgrade del modulo formativo "corso intermedio sul modulo bilanci". Nell'ambito del processo di valutazione del merito creditizio attraverso il modulo bilanci assoluta rilevanza assume l'analisi del rendiconto finanziario. Scopo del seminario è quello di approfondire l'utilizzo dello strumento "flussi di cassa" (mediante il "Modulo Bilanci"). La metodologia didattica è fortemente orientata all'interazione e all'analisi di casi.
<b>Destinatari:</b>	<b>Preposti, Analisti, Consulenti imprese e utilizzatori periferici e centrali del Modulo Bilanci che intendano acquisire una conoscenza approfondita dell'equilibrio finanziario, economico e del piano degli investimenti delle imprese attraverso l'utilizzo dei flussi di cassa "rendiconto finanziario".</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	Nice Associati - Dott. Stefano Faè

<b>La costruzione del business plan a partire dal modulo bilanci</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il seminario si configura come naturale sbocco del percorso formativo realizzato nell'ambito del progetto di "reingegnerizzazione del processo del credito" e si pone l'obiettivo di approfondire alcune tematiche che non sono state oggetto di analisi nel corso base di "analisi di bilancio". In particolare, nell'ambito del processo di attribuzione del rating alle diverse controparti, lo scopo del seminario è quello di : <ul style="list-style-type: none"> <li>• introdurre i partecipanti all'analisi della dinamica economico-finanziaria di impresa in chiave prospettica;</li> <li>• proporre indicatori che superino la dimensione contabili e si focalizzino sulla creazione del valore;</li> </ul> La metodologia didattica è fortemente orientata all'interazione e all'analisi di casi.
<b>Destinatari:</b>	<b>Preposti, Analisti e consulenti imprese che intendano acquisire nozioni per l'analisi e la strutturazione delle dinamiche economico-finanziarie prospettiche d'impresa.</b>
<b>Durata:</b>	4 giornate 2 + 2
<b>Docenza</b>	Nice Associati - Prof. Maurizio Polato; Dott. Stefano Faè

**COMPETENZE SPECIALISTICHE – COMMERCIALE E MARKETING**

<b>Come valutare la capacità di un'impresa di fare business - (audit dei business plan e del rischio mercato)</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Conoscere processo e strumenti per misurare l'attendibilità dei ricavi previsti dall'impresa affidata/affidabile -conoscere come individuare i punti di forza e di debolezza che influiscono sul suo operare sul mercato -valutare i business plan individuandone gli aspetti critici sotto il profilo mercatistico (analisi del bp specificamente portato) -dialogare più approfonditamente con la clientela corporate più complessa grazie all'aggiornamento della terminologia da questi adottata
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili di Marketing, Responsabili Area Mercato, Responsabili di Sportello, Responsabili di Funzione Centrale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Dott. Alberto Giacomotti - Strutture e Mercati

<b>Strumenti e modalità di monitoraggio dell'attività di sviluppo commerciale</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Conoscere la gamma di indici più significativi per rilevare positività e negatività nel processo di sviluppo commerciale adottato -conoscere gli schemi da adottare per giudicare l'efficacia e l'efficienza dell'azione di sviluppo -individuare soluzioni correttive e le diverse opzioni per fare coaching e coinvolgere il personale
<b>Destinatari:</b>	<b>Direttori Generali, Responsabili di Marketing, Responsabili Area Mercato, Responsabili di Sportello, Responsabili di Funzione Centrale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Dott. Alberto Giacomotti - Strutture e Mercati

<b>Metodi, strumenti e tecniche di micromarketing per la gestione del Mercato attraverso la Rete di Sportelli</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Scegliere fra gli aggiornati strumenti e le attività necessarie ad un canonico ed efficace processo di presidio del mercato/territorio -conoscere la gamma di strumenti e tecniche da utilizzare per fare in modo che la clientela sia predisposta favorevolmente alle proposte ad essa sottoposte -adottare strumenti e metodi per "accompagnare" attivamente la Rete lungo il programma annuale di realizzazione dei target quali-quantitativi, come previsto dal Piano.
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili Area Mercato, Responsabili di Sportello</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Dott. Alberto Giacomotti - Strutture e Mercati

<b>Dal Piano strategico ai piani operativi: preparazione e gestione del budget plan</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Calcolare la potenzialità del proprio territorio di competenza -conoscere le modalità per definire ed assegnare gli obiettivi -considerare la gamma di attività operative (piani d'azione) necessarie al conseguimento degli obiettivi annui e di periodo in termini di clienti, prodotti, euro -predisporre gli strumenti per monitorare le azioni di vendita definite -gestire gli incontri di coaching con i collaboratori
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili Area Mercato,Capi filiale</b>
<b>Durata:</b>	7 giornate (3 moduli da 2 gg + follow up)
<b>Docenza</b>	Dott. Alberto Giacomotti - Strutture e Mercati

<b>La gestione e valorizzazione dei Soci della BCC</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Conoscere il processo di pianificazione per il coinvolgimento dei Soci -conoscere le modalità per sensibilizzare la collaborazione dei colleghi -conoscere gli strumenti e le tecniche per attivare i programmi di valorizzazione dello status di Socio
<b>Destinatari:</b>	<b>Segreteria Generale, Ufficio Soci</b>
<b>Durata:</b>	6 giornate (3 moduli da 2 gg)
<b>Docenza</b>	Dott. Alberto Giacomotti - Strutture e Mercati

<b>Le prassi comportamentali eccellenti dell'operatore di sportello</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Condividere, interpretare e rappresentare i comportamenti e le pratiche di gestione efficace dei clienti nel ruolo di Operatore di sportello. Condividere, interpretare e rappresentare i comportamenti in grado di assicurare un efficace lavoro in squadra all'interno della filiale.
<b>Destinatari:</b>	<b>Operatori di sportello</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Armigliati – Tesi SpA

<b>Nuovi modelli di relazione con il Cliente privato: la vendita del valore all'esterno della Banca</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>comprendere l'importanza dell'attività di vendita all'esterno della Banca nell'attuale scenario competitivo</li> <li>autogestire l'attività di vendita all'esterno attraverso strumenti di programmazione e monitoraggio</li> <li>sviluppare trattative secondo i principi della vendita del valore</li> <li>uscire dalla logica del prodotto ed entrare in quella del progetto</li> <li>utilizzare l'approccio PP (Personal Planner)</li> </ul>
<b>Destinatari:</b>	<b>che si occupano, anche in prospettiva, di attività di sviluppo all'esterno della Banca.</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate (2+1)
<b>Docenza</b>	Dott. Vittorio Salvan – Selling SpA

<b>Nuovi modelli di relazione con il Cliente PMI: la vendita del valore all'esterno della Banca</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>comprendere l'importanza dell'attività di vendita all'esterno della Banca nell'attuale scenario competitivo</li> <li>autogestire l'attività di vendita all'esterno attraverso strumenti di programmazione e monitoraggio</li> <li>preparare l'incontro con il Cliente impresa, per porsi nei suoi confronti come "partner bancario"</li> <li>comprendere l'action plan dell'imprenditore</li> <li>sviluppare trattative secondo i principi della vendita del valore</li> </ul>
<b>Destinatari:</b>	<b>che si occupano, anche in prospettiva, di attività di sviluppo all'esterno della Banca.</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate (2+1)
<b>Docenza</b>	Dott. Vittorio Salvan – Selling SpA

## COMPETENZE SPECIALISTICHE – ESTERO

<b>L'impresa e l'internazionalizzazione dei mercati</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo pone l'attenzione sulle diverse tipologie di rischio emergenti nell'ambito dei processi di internazionalizzazione, valutando le soluzioni e le modalità operative migliori per effettuare le scelte con maggiore consapevolezza e minori rischi
<b>Destinatari:</b>	<b>Servizio estero e Consulenti alle imprese</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Massimo Ferracci

<b>La contrattualistica internazionale</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo analizza le problematiche giuridiche delle relazioni con l'estero, la legislazione applicabile e affronta in maniera capillare le dinamiche giuridiche sottese alla costituzione delle joint-venture all'estero e agli investimenti diretti all'estero (IDE).
<b>Destinatari:</b>	<b>Servizi estero – legale -organizzazione</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Massimo Ferracci

<b>I regolamenti internazionali</b>	
<b>Obiettivi:</b>	In questo modulo vengono prese in considerazione tutte le forme di regolamento con l'estero e vengono tracciati i profili tecnici ed operativi per cogliere appieno le potenzialità e rischi dei vari strumenti proposti.
<b>Destinatari:</b>	<b>Servizi estero - legale</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Massimo Ferracci

<b>Il supporto al finanziamento delle esportazioni e degli investimenti all'estero</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo si pone l'obiettivo di analizzare il supporto finanziario di cui le imprese possono aver bisogno nel contesto dei processi di internazionalizzazione e di verificare il ruolo delle banche nella valutazione delle esigenze delle imprese e nell'individuazione delle soluzioni attivabili.
<b>Destinatari:</b>	<b>Servizi estero e Consulenti alle imprese</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Massimo Ferracci

<b>I servizi bancari a supporto della gestione finanziaria internazionale delle imprese</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il modulo affronta in maniera ampia ed articolata tutte le forme della finanza internazionale (le linee a breve termine e quelle a medio e lungo termine), le operazioni di investimento e le dinamiche operative degli interventi di finanza straordinaria.
<b>Destinatari:</b>	<b>Servizi estero - titoli</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Massimo Ferracci

## COMPETENZE SPECIALISTICHE – CONTABILITA' BILANCIO

<b>La contabilizzazione dei titoli e dei crediti secondo gli IAS/IFRS</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire un quadro di riferimento tecnico operativo in relazione ai principali aspetti contabili legati alle operazioni in titoli e crediti alla luce delle novità normative fiscali e di bilancio
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti alla contabilità generale, agli uffici titoli e crediti</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Maurizio Dominici

<b>Il bilancio di esercizio della BCC (esercizio 2005)</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Affrontare le principali questioni collegate alla redazione dei bilanci e di svolgere un confronto per le ultime valutazioni e possibili scelte di bilancio anche alla luce dei futuri IAS/IFRS.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti alla contabilità generale</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Maurizio Dominici

<b>Il bilancio di esercizio della BCC (esercizio 2006 secondo i principi IAS)</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Affrontare le principali questioni collegate alla redazione dei bilanci alla luce dei futuri IAS/IFRS
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti alla contabilità generale</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Maurizio Dominici

<b>La dichiarazione dei redditi della BCC, aggiornamenti operativi</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Illustrare le fasi salienti collegate alla predisposizione della dichiarazione dei redditi annuale. L'occasione costituirà, inoltre, un momento di analisi e aggiornamento sulle diverse problematiche interpretative collegate a tale adempimento
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti alla contabilità generale</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Maurizio Dominici

**COMPETENZE SPECIALISTICHE – NORMATIVE**

<b>La revocatoria fallimentare</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Esaminare le molteplici problematiche che ruotano intorno all'istituto della revocatoria, affrontate dal punto di vista della pratica operativa della banca e sulla falsariga dell'esegesi delle norme contenute nella legge fallimentare in tema di (in)efficacia degli atti pregiudizievoli ai creditori che si è venuta evolvendo negli ultimi trent'anni con una costante opera di interpretazione da parte della giurisprudenza.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti uffici legale-fidi</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>La gestione del credito problematico: valutazione del rischio, modalità operative, conseguenze giuridiche</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Durante il corso verranno esaminate le logiche che stanno alla base del sostegno creditizio da offrire durante la gestione del rapporto nella delicata fase del precontenzioso, offrendo, con il supporto dei più recenti orientamenti giurisprudenziali, concreti elementi di valutazione delle procedure poste in essere dalla banca
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio legale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>L'uso improprio del credito fondiario responsabilità civile e riflessi penali</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il corso si propone di approfondire, sulla scorta di una oramai copiosa giurisprudenza, questa delicata tematica, in modo da evidenziare da un lato i rischi connessi all'adozione di alcune prassi operative, anche abbastanza diffuse, e offrire dall'altro utili indicazioni sul corretto utilizzo di queste particolari forme tecniche di erogazione del credito, che permettano di soddisfare le esigenze dell'affidato senza che la banca si debba accollare rischi eccedenti quelli naturalmente connessi all'affidamento.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti uffici legale-fidi</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>Il fenomeno della privatizzazione dell'istituto del fallimento la composizione stragiudiziale dell'insolvenza</b>	
<b>Obiettivi:</b>	La crisi delle procedure concorsuali è un fatto acclarato. Gravate da vizi genetici, come nel caso dell'amministrazione controllata, o da vizi funzionali, come il concordato ed il fallimento, incapaci di conseguire a quel risultato, tra l'altro non più auspicabile, per il quale furono concepiti, vale a dire il soddisfacimento delle ragioni dei creditori attraverso la liquidazione dell'impresa, ha fatto sì che abbia preso piede un percorso parallelo a quello istituzionale, volto alla sistemazione della crisi dell'impresa al di fuori dell'intervento degli organi fallimentare investiti dalla legge della intera procedura fallimentare. A tal proposito si parla di una "privatizzazione" dell'istituto del fallimento, diretto da un lato alla tutela del valore economico dell'impresa e del complesso aziendale, dall'altro alla salvaguardia degli interessi dei creditori, che verrà perseguita attraverso il ritorno <i>in bonis</i> del debitore; interessi quasi sempre compromessi dai tempi infiniti e dai costi abnormi delle attuali procedure liquidatorie. Tuttavia, in mancanza di una istituzionalizzazione di queste procedure alternative, i rischi per i creditori, ed in particolare per le banche che decidano di intraprendere la strada di una ricomposizione extragiudiziale della crisi sono notevoli, e si manifestano ogni qual volta non si raggiungano le finalità perseguite, e quindi sopravvenga l'insolvenza ed il fallimento. Rischi di revocatoria, responsabilità per la banca per abuso nella concessione di credito, rischi penali per gli amministratori della società, e, in termini di concorso, per gli esponenti delle banche creditrici. Il corso si propone di porre in evidenza queste problematiche, da un lato analizzando le convenzioni di risanamento nei diversi aspetti giuridici, fallimentari, contabili e fiscali; dall'altro ponendo in luce i rischi incombenti sulle banche creditrici in caso di insuccesso, il tutto alla luce della più recente giurisprudenza. Infine verrà analizzato il progetto di riforma della legge fallimentare, alla luce degli obbiettivi, in essa contenuti, volti al risanamento dell'impresa.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio legale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>Fideiussione bancaria e buona fede</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il corso si pone l'obbiettivo di una rivisitazione di questo istituto sotto il profilo della sua conformità al principio dell'affidamento, passando in rassegna le diverse fasi dell'acquisizione e del perfezionamento della garanzia, della gestione da parte della banca del rapporto con il fideiussore e in generale di tutte le vicende che possono intervenire sia in relazione al rapporto garantito, sia relativamente al garante, sino alle fasi conclusive del recesso del fideiussore e/o dell'escussione dello stesso da parte della banca. L'esame sarà condotto attraverso un confronto tra prassi operative e orientamenti giurisprudenziali ed una riflessione sulle diverse conseguenze imputabili ad una operatività che non sempre si presenta in linea con il rispetto delle regole del diritto.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti uffici legale-fidi</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>I Pignoramenti presso le BCC</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Tracciare linee guida che possano agevolare l'operatore bancario nella gestione dei pignoramenti presso le BCC.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio legale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Avv. Marco Albanese

<b>La centrale rischi</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Approfondire i principali profili di natura civilistica connessi al fenomeno della rilevazione centralizzata dei rischi creditizi nella duplice versione delle centrali pubbliche e di quelle private
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti uffici legale/fidi</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Prof. Antonella Sciarrone Alibrandi – Università Cattolica del Sacro Cuore

<b>Gli strumenti finanziari</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Analizzare l'evoluzione delle definizioni normative dei principali strumenti finanziari di interesse delle BCC alla luce della più recente elaborazione dottrinale e delle decisioni della giurisprudenza.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti uffici titoli</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	Prof. Andrea Perrone – Università Cattolica del Sacro Cuore

<b>La banca tra l'obbligo di riservatezza e dovere di informazione</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Approfondire la complessa normativa vigente in materia, al fine di promuovere l'adesione di procedure uniformi ed atteggiamenti consapevoli dinanzi alle richieste da parte di terzi di informativa sulla clientela
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio legale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Lembo

<b>Gestione dell'emergenza rapine-prevenzione e mitigazione del danno</b>	
<b>Obiettivi:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fornire un inquadramento sulla fenomenologia dell'evento rapina</li> <li>Fornire un inquadramento delle dinamiche psicologiche che si innescano in coincidenza di un incidente critico</li> <li>Fornire un quadro dei comportamenti individuali e collettivi adattivi da attivare durante l'emergenza rapina</li> </ul>
<b>Destinatari:</b>	<b>Tutti gli addetti di filiale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	COM Metodi -

<b>Tutela dell'igiene e sicurezza nei luoghi di lavoro</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire precise linee guida per la gestione delle problematiche della prevenzione e protezione nei luoghi di lavoro
<b>Destinatari:</b>	<b>Tecnici addetti alla sicurezza nell'ambito delle BCC e rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Geneco Trade – Carlo Paredi

## COMPETENZE SPECIALISTICHE – CONTROLLI

<b>I controlli di primo livello sul processo del credito</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Approfondire, alla luce della recente rivisitazione del processo, le modalità di attivazione dell'impianto dei controlli Analizzare fasi e rischi del processo del credito ripercorrendo, <i>con un taglio operativo e con esemplificazioni concrete</i> , le modalità di attuazione dei controlli di 1° livello
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da destinare alla funzione Risk controller, Titolari di Filiale, Addetti all'area Finanza di Filiale e di Sede</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. De Berardinis

<b>I controlli di primo livello sul processo finanza</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Approfondire, alla luce della recente rivisitazione del processo, le modalità di attivazione dell'impianto dei controlli Analizzare fasi e rischi del processo di gestione delle attività sui mercati finanziari ripercorrendo, <i>con un taglio operativo e con esemplificazioni concrete</i> , le modalità di attuazione dei controlli di 1° livello
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da destinare alla funzione Risk controller, Titolari di Filiale, Addetti all'area Finanza di Filiale e di Sede</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Prof. Murè

## I controlli di primo livello sul processo gestione del risparmio

<b>Obiettivi:</b>	Approfondire, alla luce della recente rivisitazione del processo, le modalità di attivazione dell'impianto dei controlli Analizzare fasi e rischi del processo gestione del risparmio ripercorrendo, <i>con un taglio operativo e con esemplificazioni concrete</i> , le modalità di attuazione dei controlli di 1° livello
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da destinare alla funzione Risk controller, Titolari di Filiale, Addetti all'area Finanza di Filiale e di Sede</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting

## I controlli di primo livello sul processo incassi e pagamenti

<b>Obiettivi:</b>	Approfondire, alla luce della recente rivisitazione del processo, le modalità di attivazione dell'impianto dei controlli Analizzare fasi e rischi del processo incassi e pagamenti ripercorrendo, <i>con un taglio operativo e con esemplificazioni concrete</i> , le modalità di attuazione dei controlli di 1° livello
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da destinare alla funzione Risk controller, Titolari di Filiale, Addetti all'area Finanza di Filiale e di Sede</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting

## Presidio delle attività svolte in filiale corso base

<b>Obiettivi:</b>	Fornire ai partecipanti ampia visibilità delle principali problematiche connesse all'operatività di una Filiale bancaria, delle varie tipologie di rischi che ne derivano, delle metodologie utilizzabili per loro l'individuazione e misurazione. Approfondire gli aspetti inerenti alle problematiche dei controlli di primo livello relative ai rischi operativi ed al rispetto delle "Leggi speciali".
<b>Destinatari:</b>	<b>Operatori di sportello</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Mazza

## Presidio delle attività di filiale corso avanzato

<b>Obiettivi:</b>	Fornire ai partecipanti ampia visibilità delle principali problematiche connesse alla gestione di una Filiale bancaria, delle varie tipologie di rischi che ne derivano, delle metodologie utilizzabili per loro l'individuazione e misurazione. Sistematizzare le problematiche inerenti, in particolare, le problematiche dei controlli di primo livello relative ai rischi operativi ed al rispetto delle "Leggi speciali".
<b>Destinatari:</b>	<b>Titolari di filiale e loro sostituti</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Mazza

## Gestione della sicurezza delle informazioni: impatto sul sistema dei controlli

<b>Obiettivi:</b>	Fornire ai partecipanti visibilità su standard e metodi per la gestione della sicurezza delle informazioni aziendali. Applicare la teoria simulando, in ambiente BCC, processi di Valutazione dei Rischi e definizione di controlli destinati ad innalzare la Sicurezza delle informazioni.
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale addetto alle funzioni di controllo (link auditor – risk controller – organizzazione)</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	Dott. Daniele Chierigato , CISA, CISM

## Funzione Risk controlling base

<b>Obiettivi:</b>	Fornire le competenze di base per i neo addetti alla funzione
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da destinare alla funzione</b>
<b>Durata:</b>	3 giornate
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Onofri

## Funzione Risk controlling avanzato

<b>Obiettivi:</b>	Fornire aggiornamenti sulle esperienze maturate presso le banche anche in base alle criticità insite della funzione
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili ed addetti alla funzione</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting – Dott. Onofri

## COMPETENZE TRASVERSALI

### Tempo e lavoro: tecniche di autoefficienza

<b>Obiettivi:</b>	Individuare metodi e tecniche per: ottimizzare l'efficacia del proprio tempo di lavoro, mettendo a fuoco priorità e pianificando attività; migliorare l'efficienza operativa, analizzando i principali fattori di dispersione e ricercando soluzioni per eliminarli o, comunque, attenuarne l'impatto.
<b>Destinatari:</b>	<b>tutto il personale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	People and Performance

## Capitalizzare il proprio capitale di competenze

<b>Obiettivi:</b>	Fornire tecniche per analizzare e inventariare il proprio patrimonio di competenze e, individuando gli stili di apprendimento più appropriati, delineare strategie di incremento e valorizzazione delle stesse
<b>Destinatari:</b>	<b>tutto il personale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	People and Performance

## Autostima e comunicazione assertiva

<b>Obiettivi:</b>	Comprendere le correlazioni esistenti tra l'immagine che abbiamo di noi stessi, la nostra comunicazione interiore e la comunicazione che mettiamo in atto verso gli altri, al fine d'individuare approcci di miglioramento complessivo in ottica sistemica.
<b>Destinatari:</b>	<b>tutto il personale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	People and Performance

## Gestire la relazione e l'immagine aziendale

<b>Obiettivi:</b>	Focalizzare i fattori chiave, verbali e non verbali, di ascolto e di espressione, per rinforzare le relazioni interagendo positivamente con i nostri interlocutori.
<b>Destinatari:</b>	<b>tutto il personale</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	People and Performance

# FORMAZIONE MANAGERIALE

## Programma di formazione al ruolo per capi intermedi

<b>Obiettivi:</b>	Facilitare l'analisi e la comprensione del sistema organizzativo in cui si è chiamati ad operare; sviluppare un approccio al ruolo organizzativo centrato su una visione manageriale; favorire l'identificazione, la pianificazione ed il monitoraggio degli obiettivi di ruolo, assicurando coerenza con il sistema banca-mercato; sviluppare conoscenze e competenze per un efficace gestione delle risorse umane ed organizzative affidate
<b>Destinatari:</b>	<b>responsabili di unità organizzativa (area, sede, filiale) già in ruolo e con gestione diretta di collaboratori</b>
<b>Durata:</b>	percorso modulare di 4 moduli di 3 giornate + 2gg follow up utilizzo del focus on line
<b>Docenza</b>	SeF Consulting Gianfranco Celani, Luciano Eusepi, Alessio Mariani, Filippo Passalacqua

## Prevenire lo stress: tecniche di efficienza personale

<b>Obiettivi:</b>	Acquisire consapevolezza dei meccanismi stressogeni e individuare approcci e tecniche per prevenire lo stress e migliorare l'efficienza nelle situazioni stressanti
<b>Destinatari:</b>	<b>ruoli manageriali</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	People and Performance

## Organizzazione per manager: tecniche d'analisi e strumenti

<b>Obiettivi:</b>	Individuare tecniche di analisi della funzionalità della struttura organizzativa complessiva e dei suoi processi (macroorganizzazione) e apprendere metodi applicabili nel proprio microcontesto organizzativo, sia per gestire al meglio le attività e i processi, sia per pianificare e guidare progetti di cambiamento.
<b>Destinatari:</b>	<b>ruoli manageriali</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	People and Performance

## La gestione delle riunioni

<b>Obiettivi:</b>	Fornire metodi per una gestione efficace delle riunioni con riferimento sia ai fattori da presidiare prima, e cioè in fase di preparazione della riunione, sia alle modalità di coordinamento della riunione nel durante.
<b>Destinatari:</b>	<b>ruoli manageriali</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	People and Performance

## Gestire e sviluppare la performance dei collaboratori

<b>Obiettivi:</b>	Acquisire maggiori competenze su strumenti fondamentali quali delega, assegnazione di obiettivi, feedback. Approfondire le tecniche di coaching manageriale
<b>Destinatari:</b>	<b>ruoli manageriali</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	People and Performance

<b>Creare e gestire la squadra</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Il lavoro di gruppo: approfondimenti e leve manageriali
<b>Destinatari:</b>	<b>ruoli manageriali</b>
<b>Durata:</b>	2 giornate
<b>Docenza</b>	People and Performance

<b>Percorso di formazione manageriale per capi filiale</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Supportare i collaboratori di recente nomina o che dovranno a breve ricoprire il ruolo, favorendo l'acquisizione delle competenze necessarie e lo sviluppo delle capacità gestionali
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili di filiale o personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	14 giornate (6 moduli + follow up) utilizzo di focus on line durante il percorso
<b>Docenza</b>	SeF Consulting

### **Dalla Visione al Risultato: La motivazione e la guida dei collaboratori della Filiale e la relazione con i Clienti per ottenere risultati di eccellenza.**

<b>Obiettivi:</b>	Sviluppare le capacità manageriali e di leadership dei Responsabili di Filiale delle BCC Sviluppare le capacità commerciali e di relazione con i Clienti
<b>Destinatari:</b>	<b>Responsabili di filiale o personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	7 giornate (7 moduli da 1 giornata)
<b>Docenza</b>	Dott. Bruno Bettanzani – Dott. Mario Palermo – Meta Formazione -

## **PERCORSI DI FORMAZIONE AL RUOLO**

<b>La funzione marketing della BCC : percorso di formazione al ruolo</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Analisi guidata e strutturata delle aree d'azione di un ufficio marketing quali: Posizionamento strategico ed analisi del mercato – obiettivi commerciali e pianificazione – attività di supporto alla rete distributiva – comunicazione istituzionale e commerciale.
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio marketing o personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	8 giornate (moduli da 2 giornate)
<b>Docenza</b>	SeF Consulting - Dott. Gianfranco Celani – Dott. Rossella Di Chiara

<b>La funzione risorse umane della BCC : percorso di formazione al ruolo</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire un quadro sistematico delle conoscenze, competenze e capacità tecniche utili a ricoprire il ruolo in maniera efficace in particolare con riferimento a: amministrazione e normativa – selezione e comunicazione – gestione e sviluppo
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio risorse umane o personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	8 giornate (moduli da 3 giornate)
<b>Docenza</b>	SeF Consulting - Dott. Filippo Passalacqua – Dott. Giuseppe De Cillis

<b>La funzione organizzazione della BCC : percorso di formazione al ruolo</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Creare una figura professionale dedicata al presidio delle problematiche organizzative della banca
<b>Destinatari:</b>	<b>Addetti ufficio organizzazione o personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	6 giornate (moduli da 2 giornate)
<b>Docenza</b>	SeF Consulting - Dott. Alessio Marianni

<b>Formazione al ruolo di tutor aziendale per l'apprendistato</b>	
<b>Obiettivi:</b>	Fornire conoscenze e strumenti di base necessari a svolgere efficacemente le attività collegate al ruolo del tutor aziendale.
<b>Destinatari:</b>	<b>Personale da adibire al ruolo</b>
<b>Durata:</b>	1 giornata
<b>Docenza</b>	SeF Consulting . – Dott. Filippo Passalacqua

## NOTE ORGANIZZATIVE

La progettazione dei corsi in banca ed ogni ulteriore informazione sui corsi regionali può essere richiesta al Servizio Formazione della Federazione Lombarda:

- Maria Patrizia Barbaro: 02-7579256 barbarop@fedlo.bcc.it
- Giovanna Raza: 02-7579346 razag@fedlo.bcc.it
- Fax. 02-7579333
- *L'offerta formativa sarà disponibile inoltre sulla rete intranet della Federazione Lombarda cliccando sul box Catalogo Corsi*
- *Verrà inviata mensilmente alle Associate sintesi dei corsi in programma*

### *I corsi si terranno presso:*

- **Federazione Lombarda Banche di Credito Cooperativo**  
Via Decorati al Valor Civile 15 Milano
- **Centro Formazione SIAB (Sviluppo Imprese Agro Bresciano)**  
Piazza Roma 34 Ghedi (BS) tel. 030-9050350

### *I corsi avranno il seguente orario:*

- *9.15-17.00 sede Milano*
- *9.00-17.00 sede Ghedi*