

CORSO DI FORMAZIONE PER AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI

FA051

IN PROGRAMMAZIONE A SETTEMBRE 2011

COMITATO SCIENTIFICO

Eustacchio Allegretti, Presidente ASSOMEA

Andrea Ciani, Studio Legale Ciani

Domenico Curcio, Coordinatore Scientifico Area Altri Intermediari Finanziari LUISS Business School

Francesco Di Franco, Presidente Comitati Scientifici ASSOCRED

Dario Faccendini, Presidente ASSOPROFESSIONAL

Valerio Pesic, Coordinatore Scientifico Area Altri Intermediari Finanziari LUISS Business School

Fabio Picciolini, Segretario Generale ADICONSUM

OBIETTIVI E DESTINATARI

Il corso intende fornire un supporto fondamentale per i soggetti che operano nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi, in virtù delle recenti novità introdotte in materia dal D.Lgs 13 agosto 2010 n. 141, provvedimento attuativo della direttiva comunitaria 2008/48/CE relativa ai contratti di credito al consumo.

In particolare, attraverso un articolato percorso formativo concernente le principali materie rilevanti ai fini dell'esercizio della professione, si intende fornire un contributo per l'innalzamento dei livelli di professionalità degli operatori del settore, in maniera tale da poter coniugare in maniera sana e prudente le esigenze di presidio del mercato con l'obiettivo della Vigilanza di correttezza e trasparenza dei comportamenti tra intermediari e clienti.

STRUTTURA E METODI

Il corso è strutturato su 7 moduli per un totale di 60 ore, di cui 30 di formazione frontale e 30 di formazione a distanza, mediante tecniche idonee a garantire una fruizione equivalente alla formazione frontale.

Il materiale didattico, predisposto ad hoc dal corpo docente, sarà reso disponibile in formato elettronico sulla piattaforma **Blackboard Learning System™**, che consente l'accesso alla formazione da ogni luogo sfruttando le infrastrutture Internet e gestendo le tre funzionalità principali della formazione online: istruzione, comunicazione e valutazione.

La piattaforma verrà inoltre utilizzata per la formazione a distanza, con il supporto di un tutor on line.

Al termine del percorso formativo è previsto un test finale, per valutare l'apprendimento.

PROGRAMMA

I GIORNATA

QUADRO GIURIDICO-REGOLAMENTARE E NOVITA' PER GLI OPERATORI DEL SETTORE

- **Riforma della disciplina dell'attività di intermediazione creditizia**
 - Descrizione del contesto normativo
 - Le novità del D.Lgs. 141/2010 e le modifiche del TUB
 - Le novità per gli operatori del settore
 - Profili di evoluzione futura del settore
- **Agente in attività finanziaria**
 - Esercizio professionale dell'attività di agente in attività finanziaria
 - Requisiti di iscrizione nell'elenco degli agenti in attività finanziaria
 - Requisiti di mantenimento nell'elenco degli agenti in attività finanziaria

- **Mediatore Creditizio**
 - Esercizio professionale dell'attività di mediatore creditizio
 - Requisiti di iscrizione nell'elenco dei mediatori creditizi
 - Requisiti di mantenimento nell'elenco dei mediatori creditizi
- **Organismo di Controllo**
 - Funzioni principali attribuite all'Organismo di Controllo
 - Attività di controllo e meccanismi sanzionatori
 - La Vigilanza della Banca d'Italia

FABBISOGNI FINANZIARI DELLE FAMIGLIE E DELLE IMPRESE

- **Concetti introduttivi**
 - Struttura del sistema finanziario, settori istituzionali e saldi finanziari, intermediazione finanziaria
 - I fabbisogni soddisfatti attraverso l'intermediazione finanziaria: investimento/finanziamento, gestione di incassi e pagamenti, gestione del rischio
- **Analisi delle scelte finanziarie delle famiglie: la teoria del ciclo di vita del risparmio**
 - Evoluzione del saldo finanziario e composizione delle attività e delle passività finanziarie delle famiglie
 - L'indebitamento delle famiglie: i prestiti per l'acquisto di abitazioni, il credito al consumo, i prestiti personali, etc.
 - Il risparmio previdenziale delle famiglie, il risparmio immobiliare, etc.
- **Analisi delle scelte finanziarie delle imprese: la teoria del ciclo di vita delle imprese e l'evoluzione del fabbisogno finanziario delle unità produttive**
 - Evoluzione del saldo finanziario e composizione delle attività e delle passività finanziarie delle imprese
 - La struttura finanziaria delle imprese: la scomposizione delle fonti di fondi e la struttura per scadenze delle passività delle unità produttive
 - Il rapporto banca-impresa
 - Il credito alle imprese in crisi
 - Finanziamenti agevolati e misure di sostegno (cenni)

II GIORNATA PRODOTTI

- **La classificazione dei prodotti creditizi**
 - Categorie di clienti beneficiari
 - Forme tecniche principali
 - Scadenze
 - Le coperture assicurative nell'attività di esercizio del credito
- **I prodotti per il finanziamento dei privati**
 - Mutuo
 - Credito al consumo
 - Cessione del quinto dello stipendio
 - Prestiti personali
 - Altre forme tecniche
- **I prodotti per il finanziamento delle imprese**
 - Finanziamento del capitale circolante
 - Finanziamento del capitale fisso
 - Crediti di firma

III GIORNATA VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

- **La valutazione del merito creditizio: rischi associati all'operazione creditizia, approcci per la misurazione, fattori di rischio, pricing dell'operazione creditizia**
- **Gli elementi per la valutazione della richiesta di fido dei privati:**
 - Variabili socio-demografiche
 - Variabili economiche
 - Variabili creditizie
 - Variabili esterne (fonti informative esterne)
 - Pregiudizievoli
- **Gli elementi per la valutazione della richiesta di fido delle imprese:**
 - Diagnosi competitiva del settore e dell'impresa
 - Analisi storica: analisi di bilancio, flussi finanziari e dinamica finanziaria dell'impresa, fonti informative esterne
 - Analisi prospettica: costruzione di un corretto sistema previsionale

IV GIORNATA

INTRODUZIONE COMMERCIALE E TECNICHE DI GESTIONE DEL CLIENTE

- **Introduzione alla corretta relazione commerciale**
 - Il rapporto umano elemento fondante della relazione commerciale
 - Le basi per una comunicazione efficace
 - L'azione di comunicazione
 - L'ascolto come elemento della comunicazione
- **La tecnica di gestione del cliente**
 - La pianificazione commerciale
 - La gestione dell'agenda
 - La preparazione e lo svolgimento degli incontri
 - Gestione del cliente
- **La gestione della vendita**
 - Le motivazioni d'acquisto
 - La soddisfazione delle esigenze del cliente
 - Dinamica del colloquio commerciale
 - Le fasi della vendita

NORMATIVE

- **Disciplina della trasparenza**
 - Principi e finalità della normativa sulla trasparenza
 - Le Istruzioni di vigilanza in materia di trasparenza
 - Pubblicità e informazione precontrattuale
 - I contratti: forma, contenuto, tutela del contraente debole
- **Antiriciclaggio**
 - Evoluzione della normativa antiriciclaggio: principi e finalità
 - Ruolo degli intermediari del credito nella normativa antiriciclaggio
 - Identificazione della clientela, verifica del titolare effettivo, corretta registrazione delle operazioni
 - Segnalazione di operazioni sospette e limitazioni all'uso del contante e dei titoli al portatore
 - Il sistema dei controlli ed il sistema sanzionatorio
- **Privacy**
 - Principi e finalità della disciplina della privacy
 - Soggetti della privacy
 - Autorizzazione e gestione dei dati
 - Privacy e rapporti con i clienti
- **Normativa antiusura**
 - Principi e finalità della normativa antiusura
 - L'evoluzione della normativa di vigilanza
 - Il sistema di strumenti e controlli a disposizione degli intermediari

- Il sistema sanzionatorio

ATTIVITÀ A DISTANZA

➤ **Area Manageriale**

- Coaching e team building
- Come valorizzare il Team
- La gestione delle riunioni
- Lavorare per obiettivi

➤ **Marketing**

- La gestione del cliente
- Tecniche di vendita
- Comunicazione per creare e gestire il consenso
- La negoziazione etica

➤ **Educazione finanziaria e tutela del consumatore**

- Mutuo bancario
- Cessione del quinto
- Credito al consumo
- Tutela del consumatore

➤ **Esercitazione pratiche e Business Case**

- Bisogni della clientela e prodotti
- Valutazione del merito creditizio della clientela
- Contrattualistica
- Reati tipici dell'attività di intermediazione finanziaria
- Normative: credito al consumo, trasparenza, trattamento dei dati personali, antiriciclaggio, usura, disciplina ISVAP, codici etici e deontologici

SEDE

Roma

ORARIO

09.30 – 18.00

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 1.400 + IVA

Agli associati ASSOPROFESSIONAL è riservata una riduzione del 20%

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del Corso a favore di: Luiss Guido Carli - Divisione LUISS Business School - c/c 000400000917 ABI 02008 - CAB 05077 - ENTE 9001974 IBAN IT17H0200805077000400000917 - n. agenzia 274 - dipend. 31449 Viale Gorizia, 21 - 00198 Roma.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI SUL CORSO



email: economicofinanziaria@luiss.it

www.lbs.luiss.it

tel: +39 06 85 222 251 - 385

fax: +39 06 85 222 400