

# ALLEGATO 2

Fabbisogno aziendale	Progressivo corso	Titolo Corso	Durata	Contenuti del corso	Destinatari	N° destinatari	Modalità di erogazione	Soggetto erogatore
RESKILLING E UP-SKILLING IN AMBITO CONSULENZA FINANZIARIA	8	Asset allocation di portafoglio	22.5	Mifid2: consulenza finanziaria Il modello di consulenza BBPM e l'applicativo AS Il ciclo economico: analisi delle componenti del PIL La curva dei rendimenti: significatività e valutazioni Il modello di riferimento per la costruzione di un portafoglio (MPT) I livelli di efficienza del mercato I vantaggi di un portafoglio diversificato: rendimento, volatilità e correlazione L'alfa e il beta del portafoglio Gli indici di performance di portafoglio: TWR/MWR Valutazioni quantitative e qualitative: Morningstar rating e Analyst rating Casi ed esercitazioni	GESTORE PRIVATI, GESTORE PERSONAL	124	Aula virtuale sincrona	BBPM O ALTRO SOGGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
Analisi di bilancio e del profilo qualitativo del cliente	9	Analisi di bilancio e del profilo qualitativo del cliente	30	L'istruttoria e le fonti informative per la valutazione quali-quantitativa del cliente Il settore e cenni alle politiche creditizie Gruppi giuridici ed economici Il bilancio d'esercizio e i modelli reddituali per l'interpretazione del reddito aziendale Adeguata verifica Questionario qualitativo Garanzie o mitigazione del rischio di credito Focus su Bilancio, principali poste, riclassifica Cebi Web Valutazione della qualità dell'ativo, del passivo, delle rimanenze, degli utili Valutazione della capacità di rimborso dell'impresa e del merito creditizio Casi aziendali ed esercitazioni	GESTORI BUSINESS, ADDETTO IMPRESE	18	Aula virtuale sincrona/pollie digitali sincrona/webinar asincrono	BBPM O ALTRO SOGGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
RESKILLING e UP-SKILLING in ambito VALUTAZIONE e il MONITORAGGIO del RISCHIO di CREDITO	10	Analisi della dinamica finanziaria per la valutazione dell'impresa	22.5	La dinamica finanziaria d'impresa nel processo di valutazione del merito creditizio La posizione finanziaria nella Capitale circolante netto operativo Analisi della redditività d'impresa Lever finanziaria e leva operativa Il rendiconto finanziario e le informazioni finanziarie rilevanti Tecniche di analisi del fabbisogno finanziario prospettico Casi aziendali ed esercitazioni	GESTORE BUSINESS, ADDETTO E GESTORI IMPRESE	20	Aula virtuale sincrona/pollie digitali sincrona/webinar asincrono	BBPM O ALTRO SOGGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
MONITORAGGIO del rischio di credito	11	Monitoraggio del rischio di credito	7.5	Monitoraggio del rischio di credito Cenni alla nuova Definition of Default Gli strumenti aziendali per il monitoraggio del rischio di credito Casi aziendali ed esercitazioni	GESTORE BUSINESS, ADDETTO E GESTORI IMPRESE	38	Aula virtuale sincrona/pollie digitali sincrona/webinar asincrono	BBPM O ALTRO SOGGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
RAFORZARE LA CULTURA DELLA COMPLIANCE NELLA GESTIONE DEI PROCESSI DI VENDITA	12	Responsabilità amministrativa delle Banche, Anticicloggio e Trasparenza	6	I corelli processi di consulenza, offerta e vendita attraverso analisi congiunte della normativa bancaria	TUTTI	805	Aula virtuale sincrona/pollie digitali sincrona/webinar asincrono	BBPM O ALTRO SOGGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL

1	Resilienza, motivazione e autoefficacia in contesti dinamici e in continua evoluzione	8	Attuare il cambiamento attraverso le parole chiave: Resilienza, motivazione, autoefficacia La Resilienza è la capacità di far fronte in maniera positiva a tutti gli eventi. È quella energia che permette di riorganizzarsi, ricostruire e riordinare, restituendo sensibili alle opportunità. Forza in se un particolare stile di motivazione che si autogenera. Per questo si può associare al concetto di autoefficacia per sostenere ed essere in prima persona protagonisti del cambiamento.	TUTTI	805	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
2	La digital transformation del Mercato Bancario	2	I Trend del mondo Digital banking Attese, bisogni e criteri d'acquisto dei nostri clienti per segmento. Quelli minacce ed opportunità presenti l'innovazione per il mercato Bancario? Scenario attuale: come cambia il rapporto tra i consumatori e le banche, con Covid 19? L'impatto del COVID sulla strategia BBPM e il Programma DOI	TUTTI	805	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
3	Lo Smart Selling: la digitalizzazione del rapporto gestore cliente	6	Lo scenario ipost Covid 19 per il mercato italiano Lo Smart Selling: la digitalizzazione del rapporto cliente gestore Uso della Videoconferenza nella relazione con il cliente: difficile ed opportuno. Empatia ed ascolto in Digitale Presentazione della proposta in Digitale Uso di Teams: «consigli evoluti»	TUTTI	805	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
4	La nuova offerta digital Banco BPM per le Aziende	3	Posizionare la nuova offerta digital Banco BPM per le aziende rispetto all'evoluzione del mercato Scenario attuale: come cambia il rapporto tra i aziende e le banche, con Covid 19 Youinvoce, Anticipo Smart, YouBusinessWeb, You Lounge e You World Prodotti transazionali digitali	REFERENTE COMMERCIALE, GESTORE BUSINESS, ADDETTO IMPRESE, GESTORE IMPRESE, SPECIALISTA SVILUPPO	45	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
5	La nuova offerta digital Banco BPM per i Privati e Personali	3	Posizionare la nuova offerta digital Banco BPM per i privati rispetto all'evoluzione del mercato Trend, PSD2 e l'implicazione dell'open banking Dem e Customer Journey--> You web e You desk Identità digitale La nuova App Banco BPM integrata con filiale Offerta e consulenza a Distanza-->nuovi processi	REFERENTE COMMERCIALE, GESTORE PERSONAL, GESTORE PRIVATI, SPECIALISTA SVILUPPO	388	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
6	Dalle Divan Culture: Gli strumenti di analisi dei dati per la rete	2	Iniziativa incentrate sul Customer Journey di investimento basati sui bisogni Priorizzazione del contatto in funzione del customer Journey assegnati legati ai bisogni della clientela. L'importanza dei Dati L'applicativo You desk Analisi dei dati You desk e W spiriti	TUTTI	805	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BANCOBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL
7	Le competenze per la consulenza finanziaria	30	Milica2, consulenza finanziaria Il modello di consulenza BBPM e l'applicativo 4S Gli Strumenti finanziari: Rendimento fischio e fisocilità Relazioni tra economia reale e andamento dei mercati finanziari Praticazione finanziaria e l'Asset Allocation di portafoglio Come costruire un portafoglio rispondente alle esigenze del cliente e in linea con il suo profilo di rischio Casi e esercitazioni	GESTORE PRIVATI	92	Aula virtuale sincrona/pillole digitali asincrona/webinar asincrono	BBPM O ALTRO SOГGETTO PRIVATO/PUBBLICO IN POSSESSO DEI REQUISITI PREVISTI DALL'AVVISO ANPAL