



Percorsi Formativi **2018**

SOMMARIO



Riferimenti organizzativi	pag. 3
Introduzione	pag. 4
Organizzazione dei corsi	pag. 8
Competenze trasversali: “saper essere”	pag. 10
Conoscenze tecniche: “saper e saper fare”	pag. 34

SEGRETERIA DI FORMAZIONE



Riferimenti organizzativi

Sede Legale

Cabel Holding S.p.A
Via Cherubini, 99
50053 – Empoli (FI)

Sede Operativa

Cabel Holding S.p.A.
Via Piovola, 138
50053 – EMPOLI – (FI)

website: www.cabel.it

Segreteria di Formazione:

Alessandra Orsi - Benedetta Scarfeo

Tel: 0571.53311 - Fax: 0571.993907

e-mail: alessandra.orsi@cabel.it

e-mail: benedetta.scarfeo@cabel.it

N.B.: Cabel Holding, con l'intento di fornire la migliore organizzazione didattica, si riserva il diritto di apportare modifiche, con riferimento agli argomenti propri di ogni singolo corso. Il tutto si intende:

- a) diversa distribuzione nell'ambito dello svolgimento;
- b) soppressione e/o sostituzione.

Cabel Holding, per quanto sopra, garantisce comunque l'integrità di ogni singolo corso.

INTRODUZIONE



«Gli uomini dovrebbero sapere che da nient'altro, se non dal cervello, derivano la gioia, i piaceri, i dispiaceri e i dolori, così come lo sconforto e il lamento. Ed è mediante il cervello che noi acquisiamo saggezza e conoscenza e che possiamo sentire e riconoscere ciò che è cattivo e ciò che è buono... in questo senso, sono del parere che sia il cervello a esercitare sull'uomo il più grande potere»

(Ippocrate, sul male sacro - IV secolo a. C.)

Da sempre il punto centrale che connota il nostro modo di agire è la “creazione di valore”.

Ognuno, con il suo carico di competenze e responsabilità, deve essere pronto allo scambio, al supporto ed all'interdipendenza con gli altri.

Le esperienze formative compiute nel corso degli anni ci hanno arricchito. Abbiamo, infatti, impostato tutto il nostro “lavoro” per il raggiungimento di una condizione di integrazione e reciproca fertilizzazione.

Non ci siamo limitati a proporre interventi formativi, ma abbiamo collaborato con i nostri clienti per comprendere le loro organizzazioni e capirne dinamiche, problematiche e best practices.

Abbiamo, pertanto, offerto alle aziende la nostra azione “consulenziale”.

Il nostro impegno, in tale direzione, trova riscontro e gratificazione nell'attenzione e nella fiducia dimostrataci dai clienti, i quali continuano a scegliere i nostri servizi.

Siamo convinti che, anche e soprattutto in tempi di forti disequilibri e di improvvisi e traumatici “cedimenti” del sistema economico mondiale, le organizzazioni debbano attrezzarsi per tempo alla “resilienza”. Un mix di resistenza ed elasticità (strutturale e sovrastrutturale, coinvolgente, oltre che i processi e le procedure, anche il know how e quindi le persone), un plus di duttilità che facilita le Imprese ad accompagnare ed affiancare i mutamenti e le turbolenze. Tale strategia consente di aprirsi al futuro con spirito positivo e con la capacità di ascolto e di confronto necessaria per interagire con gli altri.

*Non è più tempo di fare; è tempo di diventare
(Greg Braden)*

INTRODUZIONE



Queste convinzioni ci inducono a ritenere che l'instabilità, il disequilibrio la non linearità degli attuali scenari di complessità, richiedano di poter contare su persone migliori, sia sul piano tecnico che su quello psicologico e sociale. In questo la formazione svolge e svolgerà sempre di più un ruolo fondamentale.

«LA PERSONA RESILIENTE

Ha buone relazioni interpersonali e familiari

Ha capacità di fare programmi realistici

Dispone di alternative (piano B)

Ha autostima

Ha abilità comunicative

Ha capacità di controllo di emozioni forti»

(American Psychological Association)

Oggi più di ieri il “valore” di un'organizzazione si misura con lo spessore di consapevolezza e di “stabilità” (“saper essere”) che le risorse umane impiegate riescono a raggiungere, mantenere, incrementare e trasmettere.

L'equilibrio interno ed un coerente clima aziendale, il facilitare costantemente l'espressione del talento, a tutti i livelli, la condivisione proattiva dei valori fondanti e della mission, sono tra gli elementi essenziali per garantire soddisfazione e rendere l'organizzazione un modello evolutivo.

Nell'organizzazione evoluta gli appartenenti si sentono coinvolti e responsabilizzati. Circostanza che normalmente genera significativi vantaggi in termini di competitività e professionalità.

INTRODUZIONE



Sono pertanto le persone a rendere solida la struttura. Il percorso evolutivo obbliga, quindi, ciascun “abitante o frequentatore dell’ azienda” (dipendenti, consulenti, amministratori,) ad oltrepassare spesso nuovi confini, con la consapevolezza che gli equilibri potranno modificarsi frequentemente, determinandone la provvisorietà.

Lo stesso concetto di “benessere organizzativo” deve allora essere ripensato e ridefinito alla luce dell’evolversi delle situazioni.

**“Noi siamo quello che pensiamo. La qualità dei nostri pensieri determina la qualità della nostra vita”
(V. Peiffer)**

**“So che l’argomento è circolare, dipende dalla lunghezza del diametro”
(Wilfred Bion)**

La strada dell’eccellenza prevede un’andata ed un ritorno e poi di nuovo un rilancio, in una logica sistemica circolare, dove il diametro costituito dai valori e dal senso di responsabilità di una azienda costituiscono l’unità di misura, mentre la base di partenza delle riflessioni e degli approfondimenti non è mai la stessa perché si alimenta continuamente delle conclusioni precedenti e di nuovi punti di vista.

Questo è ciò che continuiamo a proporre per il 2017, arricchendo la nostra offerta in ottica evolutiva, sia sul piano qualitativo che quantitativo.

Da un punto di vista metodologico si conferma la nostra vocazione “esperienziale” e la nostra impostazione didattica basata sulla partecipazione e sulla condivisione. Le persone “apprendono” meglio e più profondamente quando possono “provare in laboratorio”, in prima persona, i disagi e le problematiche e “sperimentare” le possibili soluzioni ed alternative, in modo da sviluppare spirito critico e competenza sociale.

INTRODUZIONE



I nostri interventi formativi puntano alla concretezza ed alla consapevolezza (“saper fare” e “saper essere”). Due dimensioni che riteniamo essere complementari.

Le aule didattiche di Cabel Holding S.p.A. sono in grado di ospitare, in totale comodità logistica e con i migliori supporti tecnologici, qualsiasi tipo di corso ed a qualsiasi livello.

L’Offerta formativa 2018 di Cabel Holding S.p.A mantiene la suddivisione nelle due seguenti dimensioni:

- **contenuti “tecnici”** (hard skill) focalizzazione sulle conoscenze specifiche del ruolo ricoperto e sugli strumenti concreti necessari per il miglioramento dell’efficacia operativa;
- **contenuti “trasversali”** (soft skill) legati allo sviluppo complessivo della risorsa umana a prescindere dal ruolo ricoperto, sia sul piano dei comportamenti organizzativi che della consapevolezza personale.

ORGANIZZAZIONE DEI CORSI



I clienti potranno scegliere tra due diverse modalità di approccio agli interventi formativi:

- **corsi “interaziendali”** (presenti nel Catalogo o meno, usufruibili da più aziende e tenuti nella sede predisposta dalla Cabel Holding S.p.A.);
- **corsi a “Progetto”** (costruiti ad hoc sulla base delle esigenze specifiche delle organizzazioni e tenuti anche presso una sede predisposta dal cliente).

I clienti, consultando il Catalogo, potranno assumere decisioni consapevoli di merito e di metodo, anche in base alle specifiche esigenze e contingenze del momento (non ultime quelle operative).

I consulenti di Cabel Holding S.p.A. sono inoltre a disposizione per fornire supporto professionale attraverso l'analisi dei bisogni da condursi presso il cliente.

Per quanto concerne le tematiche correlate alla necessità di formazione “obbligatoria”, abbiamo riportato, su alcune schede descrittive, una nota per richiamare l'attenzione sull'opportunità della reiterazione.

ORGANIZZAZIONE DEI CORSI



ORARI INDICATIVI DEI CORSI STANDARD:

- MEZZA GIORNATA MATTINA: 9,30 – 13,30;
- MEZZA GIORNATA POMERIGGIO: 14,00 – 18,00 / 15,00 – 19,00;
- GIORNATA INTERA: 9,00 – 13,30 14,30 – 17,30.

Note:

- ❖ La registrazione dei partecipanti avviene entro le ore 8,45, per la giornata intera ed entro le ore 9,15 o le 14,15/15,15 per la mezza giornata;
- ❖ Le pause sono previste della durata di 15 minuti indicativamente alle ore 11,30 e alle ore 16,00/17,00;
- ❖ Non sono previsti, a carico di Cabel Holding S.p.A., servizi di ristoro e/o pasti;
- ❖ In caso di necessità, possono essere concordati orari diversi rispetto a quelli indicativi sopra riportati.

Per qualsiasi informazione contattare la Segreteria Formazione.



Competenze trasversali **2018**

COMUNICAZIONE EFFICACE E COMPORAMENTI DI RELAZIONE



Codice Corso: CH/SS/1

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Tutto il Personale

Obiettivi: Migliorare le competenze comunicativa nell'esercizio del proprio ruolo; Rinforzare nei partecipanti le conoscenze, le tecniche ed i comportamenti di relazione interni ed esterni all'organizzazione.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

1° giorno

- Gli elementi della comunicazione;
- Emittente e ricevente nel messaggio comunicativo;
- Comunicazione verbale, non verbale ed il ruolo delle «Rappresentazioni Mentali»;
- Allenamenti all'osservazione dell'interlocutore.

2° giorno

- Ricerca della sintonia;
- Modelli di relazione interpersonale;
- Diversi interlocutori, diversi comportamenti;
- I 4 stili sociali;
- Versatilità come modello di rapporto con l'interlocutore.

GESTIONE DEI CONFLITTI E TECNICHE DI NEGOZIAZIONE



Codice Corso: CH/SS/2

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Manager **livello** Medio/Alto

Obiettivi: Trasferire tecniche e comportamenti per comunicare in modalità non conflittuale e per un efficace conduzione delle dinamiche negoziali; Sviluppare le capacità strategiche per la conduzione di una trattativa.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- L'Analisi transazionale come strumento per la sintonia;
- Versanti positivi e negativi degli Stati dell'IO;
- Le tecniche e i comportamenti assertivi;
- I comportamenti non conflittuali;
- Prevenire i conflitti: comunicazione assertiva.

2° giorno

- Il Profilo del negoziatore vincente;
- Tecniche per la scoperta degli interessi della controparte;
- Differenze tra la posizione e la persona: esplorare le dimensioni soggettive e interpersonali;
- La scelta dei criteri;
- Il processo di elaborazione delle alternative condivise;
- Prove pratiche di negoziazione (riprese video).

PARLARE IN PUBBLICO



Codice Corso: CH/SS/3

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Manager livello medio/Alto

Obiettivi: Migliorare la capacità di presentare e presentarsi in modo adeguato al contesto e al cliente, sviluppando consapevolezza delle proprie modalità comunicative e dei propri punti di forza.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- Presentare se stessi (riprese video);
- L'espressione verbale e paraverbale;
- Elementi di Programmazione Neuro Linguistica;
- Individuazione delle aree di miglioramento individuali.

2° giorno

- Presentare prodotti e rappresentare la propria impresa (riprese video);
- Dizione e impostazione della voce: prove di doppiaggio;
- Valutazione ed autovalutazione;
- Allenamenti mirati su ciascun indicatore verbale e paraverbale;
- Valutazione, autovalutazione ed aree di miglioramento.

N.B.: Corso esclusivo con l'intervento di due docenti.

ORIENTAMENTO AL CLIENTE

COMPORAMENTI E TECNICHE DI «VENDITA ETICA»



Codice Corso: CH/SS/4

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Personale di riferimento

Obiettivi: Fornire ai partecipanti le conoscenze, le tecniche ed i comportamenti più adatti per un approccio efficace e positivo con la clientela; Trasferire padronanza delle fasi del processo di vendita con l'obiettivo di fidelizzazione del cliente.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Vendita reattiva e vendita proattiva;
- Le fasi cruciali e le criticità da affrontare;
- La pianificazione e l'organizzazione delle visite;
- La gestione di un portafoglio clienti;
- Il contatto telefonico con il cliente;
- L'incontro fisico: la rottura del ghiaccio ed i comportamenti di relazione versatili;
- L'intervista per l'analisi dei fabbisogni;
- Tecniche delle domande e l'accordo finale.

LO SVILUPPO COMMERCIALE



Codice Corso: CH/SS/4

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Personale di riferimento

Obiettivi: Fornire ai partecipanti strumenti di gestione e modelli comportamentali adeguati per un'azione di sviluppo e mantenimento di clienti nuovi o già acquisiti.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Vendita reattiva e vendita proattiva;
- Le fasi cruciali e le criticità da affrontare;
- La pianificazione e l'organizzazione delle visite;
- La gestione di un portafoglio clienti;
- Il contatto telefonico con il cliente;
- L'incontro fisico: la rottura del ghiaccio ed i comportamenti di relazione versatili;
- L'intervista per l'analisi dei fabbisogni;
- Tecniche delle domande e l'accordo finale.

ORGANIZZAZIONE, PIANIFICAZIONE E GESTIONE DEL TEMPO



Codice Corso: CH/SS/5

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Personale di riferimento

Obiettivi: Aumentare la consapevolezza del proprio atteggiamento personale nella gestione del tempo e di quanto questo incide sulla produttività; Potenziare le capacità di organizzazione dell'attività quotidiana e di ottimizzazione delle risorse in funzione degli obiettivi; Fornire tecniche di razionalizzazione della gestione del tempo.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

1° giorno

- Velocità sociale e lentezza individuale;
- Il tempo interno e tempo esterno;
- Le tre “E” della gestione del tempo: efficienza, efficacia, eccellenza;
- Efficienza: I nemici del tempo e le soluzioni;
- L'organizzazione personale.

2° giorno

- Efficacia: stabilire priorità ed obiettivi;
- Ragionare ed agire per obiettivi;
- Il piano d'azione;
- Eccellenza: l'agenda delle qualità personali;
- I ruoli di vita e gli obiettivi personali.

CREATIVITÀ, SOLUZIONE DEI PROBLEMI E PRESA DELLE DECISIONI



Codice Corso: CH/SS/6

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Personale di riferimento

Obiettivi: Sviluppare l'attitudine al pensiero flessibile orientato alla soluzione dei problemi; Trasferire tecniche e modelli di creatività di gruppo; Facilitare la rimozione dei blocchi decisionali.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

1° giorno

- Il concetto di problema;
- Le tipologie di problemi;
- problema chiuso e problema aperto;
- problemi complicati e problemi complessi;
- La fissità funzionale e il pensiero divergente;
- Le attitudini personali.

2° giorno

- Un metodo per la soluzione dei problemi: P.A.P.S.A.;
 - Analisi del problema;
 - Produzione di idee;
 - Scelta delle soluzioni e il piano operativo;
- La cause delle indecisioni;
- Analisi delle strategie personali.

LEADHERSHIP

«GESTIRE, MOTIVARE E ORGANIZZARE LE H.R.»



Codice Corso: CH/SS/7

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Manager livello Medio/Alto

Obiettivi: Trasferire ai partecipanti conoscenze e strumenti di cultura manageriale, competenze di leadership, tecniche e strumenti per organizzare e motivare i propri collaboratori.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- La cultura del compito e la cultura dell'obiettivo;
- Leadership personale e autorevolezza;
- La leadership situazionale;
- Le tecniche e comportamenti gestionali.

2° giorno

- Le 4 strategie per favorire l'automotivazione;
- Il colloquio individuale e l'assegnazione degli obiettivi;
- Lo spirito di appartenenza, trasmissione di valori e leadership emotiva;
- Organizzare e gestire riunioni.

INTELLIGENZA EMOTIVA E GESTIONE DELLO STRESS



Codice Corso: CH/SS/8

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Senior e Medio Management e Personale di riferimento

Obiettivi: Approfondire e raggiungere maggiore consapevolezza delle proprie competenze personali dell'intelligenza emotiva; Favorire la consapevolezza delle proprie modalità di risposta allo stress; Gestire la resilienza incrementando le soft skill personali al servizio dell'eustress.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- Intelligenza emotiva;
- Test sull'intelligenza emotiva;
- Fattori individuali fisici e sociorganizzativi;
- Le competenze personali dell'intelligenza emotiva;
- Gestione delle relazioni interpersonali.

2° giorno

- Lo stress nell'ambiente di lavoro e le strategie di resilienza;
- Leadership professionale ed eustress;
- Tecniche di rilassamento e piano di cambiamento individuale.

N.B.: Corso esclusivo con l'intervento di due docenti.

PROCEDURE E PROCESSI DI VALUTAZIONE DELLE H.R.



Codice Corso: CH/SS/9

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Manager – Responsabili con ruoli che prevedono la gestione delle Risorse Umane).

Obiettivi: Trasferire ai partecipanti conoscenze e strumenti di cultura manageriali, con particolare riferimento alla capacità di valutazione e di verifica delle competenze per la costruzione di piani di sviluppo individuali delle risorse umane

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- I modelli di valutazione personali;
- La gestione e i piani di sviluppo;
- La composizione delle schede di monitoraggio e della declaratoria;
- Gli strumenti di valutazione;
- La gestione delle risorse e del cambiamento;
- Il capo come sviluppatore di competenze;
- La risorse: dalle mansioni al ruolo professionale;
- Gli strumenti e i fattori di distorsione del valutatore;
- Il colloquio di valutazione: relazione, scambio e crescita;
- Il piano di miglioramento e gli obiettivi prestazionali.

FORMAZIONE FORMATORI

Codice Corso: CH/SS/10

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Personale con compiti di trasmissione di conoscenze - Formatori e docenti interni.

Obiettivi: Fornire ai partecipanti:

- conoscenze e modelli teorici dell'apprendimento degli adulti (andragogia);
- strumenti e metodi per un'equilibrata ed efficace;
- progettazione didattica;
- comportamenti di gestione dell'aula.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- Gli obiettivi della formazione per gli adulti
- Le fasi dell'apprendimento: criticità ed attenzioni
- Gli stili di apprendimento individuale: la matrice di KOLB
- Progettare un corso: macro e micro contenuti, la sequenza, il timing, la curva dell'attenzione, la preparazione dei supporti didattici (slides, documenti, dispense ...).

2° giorno

- Il contatto con l'aula: regole di comunicazione efficace
- L'apertura: la presentazione e il contratto d'aula
- La conduzione: le dinamiche e la gestione dell'aula
- Prove pratiche (riprese video): autovalutazione e valutazione

GESTIRE PROGETTI E GRUPPI DI LAVORO



Codice Corso: CH/SS/11

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Gestori DI processi e gruppo di lavoro.

Obiettivi: Migliorare le capacità organizzative e di leadership nella gestione di progetti complessi.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

1° giorno

- Introduzione al concetto di Project Management
- La definizione dell'obiettivo e il piano SMART
- Gli strumenti di monitoraggio (GANTT, Pert ..)
- Come motivare le risorse e la condivisione dell'obiettivo
- Esercitazione: le criticità della “gestione di progetti complessi”

2° giorno

- Il metodo di conduzione di un gruppo: cooperative learning, il “gruppo operativo”, i “6 cappelli per pensare”;
- Il “prima”, il “durante” e il “dopo” di un processo di una riunione di lavoro”;
- Esercitazioni pratiche.

N.B.: Corso esclusivo con l'intervento di due docenti.

COSTRUZIONE DEL GRUPPO DI LAVORO

(Percorso Formativo Residenziale)



Codice Corso: CH/SS/12

Durata: 2 giorni (anche nel week end es. arrivo venerdì sera – partenza domenica pomeriggio).

A chi è rivolto: Tutto il personale (sono consigliati gruppi di partecipanti eterogenei per livello gerarchico ed esperienza).

Obiettivi: Migliorare le capacità dei singoli di rapportarsi e confrontarsi con i propri colleghi in un'ottica di collaborazione e cooperazione (a prescindere dai rapporti gerarchici e funzionali); Trasferire tecniche e comportamenti per l'incremento dell'efficacia del lavoro di gruppo

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Metodologia e Format didattico

I corsi residenziali prevedono vitto e alloggio dei discenti presso la struttura formativa. La convivenza continua dei partecipanti (aula, attività outdoor, passeggiate, organizzazione della cucina, attività fisiche, ecc. ...) facilita enormemente l'emergere della dinamiche di gruppo e la ricerca, quasi naturale, di nuovi equilibri e sintonie. Cabel ha maturato una profonda esperienza in format didattici di questo tipo ed è consapevole dell'importante valore aggiunto che tali modelli formativi garantiscono sul piano dell'apprendimento e del cambiamento (sia individuale che di "clima organizzativo"). Il luogo di effettuazione del corso può variare a seconda delle esigenze delle aziende clienti, ma è importante che si trovi "altrove" rispetto al centro operativo dell'azienda stessa. Ai partecipanti deve essere garantito un distacco "totale", per quanto limitato nel tempo, dalle occupazioni quotidiane e dalle sorgenti di stress. Gli interventi prevedono quindi un'alternanza tra momenti di "insegnamento" tradizionale in aula (sempre in modalità partecipativa) e momenti esperienziali gestiti da docenti specializzati all'esterno dell'aula. Cabel è in grado di organizzare tali interventi in location di grande fascino e bellezza. Sono state privilegiate le situazioni che consentono di ospitare i discenti in modo confortevole ma informale, a diretto contatto con la natura. L'obiettivo è quello di proporre un ambiente che favorisca l'instaurarsi del miglior clima tra le persone e la riflessione individuale.

FOCALIZZAZIONE SUI RUOLI

«Percorso di Coaching»



Codice Corso: CH/SS/13

Durata: 4 giorni complessivi per ciascun ruolo aziendale coinvolto nel percorso di coaching – «minimo 2 ruoli da coinvolgere. Es: addetti a funzioni interne di Sede e addetti alle Filiali e/o responsabili degli Uffici di Sede e Titolari di Filiale»

A chi è rivolto: Addetti a funzioni interne e di front-line a qualsiasi livello

Obiettivi: Miglioramento dei processi operativi e relazionali di un'organizzazione attraverso una riflessione guidata sui cambiamenti in atto per ciascun ruolo; I partecipanti, attraverso un percorso di coaching in 3 fasi, sono chiamati ad auto-analizzare i confini operativi e comportamentali (attuali e in progresso) del proprio ruolo.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 12.

Programma

- Focalizzazione sul ruolo (ruoli omogenei);
- Formazione mirata sul nuovo profilo di competenze individuato (ruoli omogenei);
- Contaminazione tra i ruoli (presenza di ruoli diversi);
- Il proprio ruolo: situazione attuale, cambiamenti, criticità;
- Il proprio ruolo: situazione desiderata e nuove mansioni;
- Il proprio ruolo: il profilo di competenze;
- Il proprio ruolo: aree di forza e aree di miglioramento individuali e collettivi;
- Il proprio ruolo: i gap formativi;
- formazione mirata sul ruolo come individuata nel passo precedente;
- La contaminazione fra i ruoli;
- I comportamenti virtuosi di comunicazione e relazione;
- Il miglioramento operativo e di clima: suggerimenti e soluzioni.

COOPERATIVE AND EMOTIONAL LEARNING (C.E.L.) CORSO DEDICATO ALLA SINGOLA AZIENDA



Codice Corso: CH/SS/14

Durata: Mezza giornata di ante-corso + 2 gg (prime 3 fasi) + 1g di follow up a distanza di 15gg (dedicato alle drammatizzazioni finali).

A chi è rivolto: Tutto il personale (sono consigliati gruppi di partecipanti eterogenei per livello gerarchico ed esperienza).

Obiettivi: Sviluppo della consapevolezza individuale e collettiva (organizzativa) nell'ambito delle soft skill; consolidare lo spirito di gruppo e stimolare le eccellenze organizzative e individuali.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Metodologia e Format didattico

- È una metodologia di apprendimento e stimolazione del pensiero destinata, in particolare, ad adulti ed ambienti “evoluti”:
 - Si concentra sul “saper essere” piuttosto che sul “sapere” e “saper fare”;
 - Stimola l’autoformazione e l’assunzione della responsabilità individuale;
 - Fornisce strumenti di autodiagnosi e valutazione di se stessi all’interno di sistemi complessi;
 - Favorisce l’emergere di identità collettive dinamiche;

- Non si fa “formazione” nel modo tradizionale. Non esistono docenti ma solo “attrattori” di conoscenza. Non esistono “partecipanti” ma solo “attori”. Non si forniscono strumenti o tecniche che non siano condivise. Non esistono gerarchie nel gruppo in apprendimento:
 - IL FORMAT: incontri brevi su specifiche tematiche soft skill, di piccoli gruppi trasversali e non gerarchici con “assistenza” del docente (interno al gruppo) stimolatore di contenuti e docente esperto di team building (esterno al gruppo e osservatore delle dinamiche interpersonali)

COOPERATIVE AND EMOTIONAL LEARNING (C.E.L.)

CORSO DEDICATO ALLA SINGOLA AZIENDA



Programma

Percorso di autoconsapevolezza in 4 fasi:

1. Autoriflessione

- richiamare alla memoria i propri vissuti rispetto alla tematica Soft che si sta affrontando
- concentrarsi su se stessi

2. Narrazioni

- rendere descrivibili i proprio vissuti
- chiarirli a se stessi e agli altri

3. Cooperazione

- mettere in comune le esperienze: uscire da sé ed entrare nel NOI
- integrare, sommare, scambiare, generalizzare, contestualizzare

4. Drammatizzazione

- guardare da fuori; osservare e cogliere l'arricchimento emotivo collettivo
- portare nuove suggestioni e profondità nella propria interiorità.

BANCHE E TERRITORIO

«MISSION, CULTURA E COMPETENZE DI RUOLO»



Codice Corso: CH/SS/15

Durata: 2 giorni.

A chi è rivolto: Personale operativo da assumere e neo assunti.

Obiettivi: Sensibilizzare i partecipanti ai valori costituenti delle Banche Territoriali attraverso un processo di analisi sul ruolo e sui comportamenti ad esso coerenti; Trasferire competenze di base per un primo approccio alla comunicazione efficace.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

1° giorno

- L'anima delle banche legate ad un territorio;
- Radici, storia, immagine e risorse umane;
- Sistema di valori e spirito di appartenenza;
- Che cos'è il ruolo;
- Il ruolo, i comportamenti e le competenze;
- Il ruolo e le aspettative di ruolo;
- Autovalutazione delle skills: comportamenti necessari per svolgere il ruolo richiesto dalla banca;

2° Giorno

- Capire l'organizzazione:
 - Una prima abilità per gestire la complessità: il pensiero laterale;
- Comportamenti proattivi e di sinergia;
- Rottura del ghiaccio con l'interlocutore/cliente;
- Regole di comunicazione e intelligenza emotiva.

«BON TON» PRANZO DI AFFARI E COLAZIONE DI LAVORO



Codice Corso: CH/SS/16

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti d'Azienda, Manager, Rappresentanti

Obiettivi: Sensibilizzare i partecipanti ai valori costituenti delle Banche Territoriali attraverso un processo di analisi sul ruolo e sui comportamenti ad esso coerenti; Trasferire competenze di base per un primo approccio alla comunicazione efficace.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Scelta del Locale;
- Saper ricevere e accommiatarsi dal cliente;
- Abbigliamento e Dress del pranzo di affari;
- Segreti di galateo per gestire la tavola (disposizione dei posti), la conversazione, la trattativa a tavola;
- Errori da evitare col cliente a tavola;
- Stare a tavola con clienti donna.

BUONE MANIERE PER DIPENDENTI A CONTATTO CON IL PUBBLICO



Codice Corso: CH/SS/17

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti d'Azienda, Manager, Rappresentanti

Obiettivi: Sensibilizzare i partecipanti ai valori costituenti delle Banche Territoriali attraverso un processo di analisi sul ruolo e sui comportamenti ad esso coerenti; Trasferire competenze di base per un primo approccio alla comunicazione efficace.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Scelta del Locale;
- Saper ricevere e accommiatarsi dal cliente;
- Abbigliamento e Dress del pranzo di affari;
- Segreti di galateo per gestire la tavola (disposizione dei posti), la conversazione, la trattativa a tavola;
- Errori da evitare col cliente a tavola;
- Stare a tavola con clienti donna.

«BON TON» PRANZO DI AFFARI E COLAZIONE DI LAVORO



Codice Corso: CH/SS/18

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Operatori Front Office; Call e Contact Center, Centralini.

Obiettivi: L'immagine di un Ente o di un Azienda dipende dal contatto con l'utenza; Una ottima relazione con i propri utenti /consumatori risulta fondamentale per un azienda di successo.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- L'immagine di sé;
- Creare un feeling empatico con l'interlocutore grazie alle Buone maniere;
- Gestione delle relazioni intra Ufficio;
- L'Etichetta del perfetto impiegato al pubblico.

SOCIAL «BON TON» E PERSONAL BRANDING



Codice Corso: CH/SS/19

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti d'Azienda, Manager, Rappresentanti.

Obiettivi: Gestire se stessi, gestire la propria immagine come la propria azienda sui Social Network per fare business networking di successo.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Creare il Brand personale e aziendale
- L'Etichetta della comunicazione quale Social Bon Ton;
- Evitare errori di “packaging” personale;
- La propria immagine corrisponde a quella aziendale su foto, brochure e biglietti da visita?;
- Qualità e Life Style; differenza con i colleghi e i clienti.

BUSINESS ETIQUETTE



Codice Corso: CH/SS/20

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti d'Azienda, Manager.

Obiettivi: Conoscere e padroneggiare regole, protocolli, cerimoniali afferenti al galateo aziendale e non solo, per sapersi comportare con disinvoltura e contezza di sé in ogni ambito, conviviale, sociale, e, soprattutto, professionale

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Regole di comportamento con colleghi e superiori;
- Abbigliamento e Dress code;
- Presentazioni; Utilizzo dei Biglietti da visita;
- L'Etichetta delle trattative;
- Utilizzo del telefono e cellulare;
- Etichetta e policy dei regali aziendali;
- Etichetta delle riunioni aziendali e dei Meeting;
- Regole di convivialità e galateo.

GLOBAL ETIQUETTE



Codice Corso: CH/SS/21

Durata: 5 ore

A chi è rivolto: Dirigenti d'Azienda, Manager, Rappresentati.

Obiettivi: Conoscere e padroneggiare regole, protocolli, cerimoniali afferenti al bon ton e al galateo internazionale.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Abbigliamento e Dress code consentiti specie in Aree asiatiche e arabe;
- Presentazioni;
- Utilizzo dei Biglietti da visita;
- Gestione delle trattative;
- Etichetta dei regali anche aziendali;
- Etichetta della convivialità e della vita di relazione dei Paesi esteri (Aree Europa/ America/ Asia/Arabia).



Conoscenze tecniche **2018**

SICUREZZA SUL LAVORO



Codice Corso: CH/HS/1

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti e Preposti

Obiettivi: Fornire i principi base del D.Lgs 81/08 per l'individuazione e la tutela delle responsabilità delle persone e/o della responsabilità giuridica dell'impresa.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Principali soggetti coinvolti e i relativi compiti, obblighi e responsabilità;
- Le relazioni tra i vari soggetti interni ed esterni del sistema di prevenzione;
- La delega di funzioni;
- La gestione degli appalti;
- La formazione/informazione dei lavoratori;
- I modelli di gestione della sicurezza aziendale e la L. 231/2001: art. 30 del D.Lgs 81/08;
- Test di valutazione dell'apprendimento.

ACCESSO AI FINANZIAMENTI PUBBLICI PER LE IMPRESE



Codice Corso: CH/HS/2

Durata: 4 ore

A chi è rivolto: Dirigenti, Direttori, Amministratori.

Obiettivi: Fornire un quadro delle fonti e degli strumenti di finanziamento per la formazione del personale dipendente.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Canali di finanziamento per la formazione del personale;
- Programmazione Comunitaria 2007-2013;
- Il Fondo Sociale Europeo ;
- I Fondi interprofessionali per la formazione continua in Italia: formazione aziendale, interaziendale, individuale;
- La formazione a valere sulle risorse della Legge 236/93.

MIFID II

LE NUOVE REGOLE DI CONDOTTA PER GLI INTERMEDIARI, TRA MIFID2 E PRIIPS – LE NOVITA' IN TEMA DI MERCATI E SERVIZI DI NEGOZIAZIONE”



Codice Corso: CH/HS/2

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Responsabili e Professional delle funzioni Finanza e Servizi di Investimento, Legale, Compliance, Revisione Interna, Commerciale, Organizzazione.

Obiettivi: Identificare gli elementi di novità della disciplina MiFID2 e del Regolamento PRIIPS; Individuare per ogni elemento di discontinuità la declinazione degli interventi di adeguamento conforme alle norme e, ove possibile, le best practice di attuazione; Riflettere sui rischi e sull'adeguatezza dei presidi di mitigazione, al fine di impostare un coerente sistema di verifiche e controlli.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

1° giorno

A. Il modello di mercato al centro dell'offerta dei servizi d'investimento e di gestione del risparmio da parte degli intermediari: modalità di funzionamento, caratteristiche distintive e principali rischi;

B. Le nuove regole sulla tutela dell'investitore: i cardini della MiFID2:

- La centralità delle risorse umane: la valutazione e l'evoluzione delle conoscenze e competenze del personale;
- Product Governance: definizione della clientela target, delle strategie di distribuzione e dei modelli di servizio;
- Adeguatezza e appropriatezza: le scelte e le modifiche delle policy e dei questionari;
- I nuovi driver di valutazione dell'adeguatezza: tolleranza al rischio e capacità di sostenere perdite;

MIFID II

LE NUOVE REGOLE DI CONDOTTA PER GLI INTERMEDIARI, TRA MIFID2 E PRIIPS – LE NOVITA' IN TEMA DI MERCATI E SERVIZI DI NEGOZIAZIONE”



- I nuovi doveri informativi: ampliamento degli obblighi, informativa ex ante, rendicontazione;
- Individuazione, prevenzione e gestione dei conflitti di interesse: le procedure e misure da adottare; il nodo degli incentivi legittimi;
- Obblighi di record keeping;
- Nuove regole e nuovi scenari dei modelli di consulenza: la consulenza continuativa e di portafoglio;
- La disciplina PRIIPS: il perimetro dei prodotti, il KID e le nuove regole di trasparenza.

C. Uno sguardo sui servizi di negoziazione e sulla disciplina dei mercati:

- Rafforzamento dei requisiti informativi della policy di Best Execution e obblighi di reporting;
- Nuovi obblighi di accentramento ed evoluzione delle sedi di negoziazione: l'internalizzazione sistematica, Multilateral Trading Facilities (MTF), sistemi di scambi organizzati (OTF);
- Pre Trade Transparency, Post Trade Transparency, Transaction Reporting;
- Negoziazione algoritmica, high frequency trading, market making.

2° giorno

D. Valutazione sui rischi e sui presidi di mitigazione. Focus:

- Ripercorribilità delle fasi caratterizzanti l'interrelazione addetto-cliente nel complessivo processo decisionale che conduce l'investitore ad assumere le scelte di investimento;
- Verifica delle modalità adottate e dei punteggi assegnati nella profilatura del rischio (emittente, di mercato, di liquidità, etc.) con riferimento agli strumenti finanziari di emissione della Banca o ad altri strumenti non quotati;
- Rischio di condotte opportunistiche da parte delle strutture di vendita, tese ad un utilizzo non corretto della cd. "iniziativa cliente", nell'ambito dell'offerta di un servizio di consulenza in materia di investimenti;
- Verifica sulla gestione degli incentivi, sul funzionamento dei "best of" e sui rischi connessi ad incentivi non legittimi;
- Idoneità dei percorsi didattici e professionali per accrescere le competenze/esperienze del personale addetto alla prestazione dei servizi d'investimento; il ruolo sostanziale del supervisore;
- Rassegna delle principali decisioni dell'ACF sui temi centrali della Mifid II.

ANTIRICICLAGGIO PER GLI AMMINISTRATORI

Codice Corso: CH/HS/3

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Responsabili e Professional delle funzioni Finanza e Servizi di Investimento, Legale, Compliance, Revisione Interna, Commerciale, Organizzazione.

Obiettivi: Aggiornare gli Amministratori sulla normativa, l'evoluzione e le finalità.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

- Principi, finalità ed evoluzione della normativa “antiriciclaggio” in Italia;
- Il reato di riciclaggio;
- Le disposizioni del decreto legislativo del 21 novembre 2007 n. 231 e le successive modificazioni:
 - Gli obblighi degli intermediari in tema di:
 - Adeguata verifica della clientela (crf. Provvedimento Bankitalia del 3.04.2013)
 - Registrazione ed archiviazione dei dati nell'AUI;
 - Segnalazione delle operazioni sospette.
- I provvedimenti della Banca d'Italia riguardanti gli indicatori di anomalia utili alla individuazione delle operazioni sospette (c.d. Decaloghi);
- I provvedimenti UIF riguardanti gli schemi di comportamento anomali nei vari settori di attività economica;
- Il provvedimento Bankitalia del 10 marzo 2011 contenente disposizioni attuative in materia di organizzazione, procedure e controlli interni volti a prevenire l'utilizzo degli intermediari e degli altri soggetti che svolgono attività finanziaria a fini di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo, ai sensi dell'art. 7 comma 2 del decreto legislativo 21 novembre 2007 n.231;
- Le sanzioni penali ed amministrative.

LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO

D.Lgs 21 novembre 2007 n. 231

Modifiche - D.Lgs. N. 90 del 25.05.2017



Codice Corso: CH/HS/4

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Responsabili Antiriciclaggio e Personale di riferimento.

Obiettivi: Aggiornamento sulla normativa, l'evoluzione e le finalità.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

- Il fenomeno del riciclaggio del denaro proveniente da attività illecite e le problematiche connesse con il finanziamento del terrorismo;
- Principi e finalità della normativa “antiriciclaggio”;
- Ruoli e funzioni delle autorità preposte alla vigilanza revisionate in recepimento della IV direttiva (UE);
- Il criterio dell’approccio basato sul rischio;
- Le disposizioni del decreto legislativo del 21 novembre 2007 n. 231 e le modifiche apportate dal D.Lgs. n. 90 del 25.05.2017 in recepimento della IV direttiva (UE);
- La segnalazione delle operazioni sospette;
- I provvedimenti della Banca d’Italia riguardanti gli indicatori di anomalia utili alla individuazione delle operazioni sospette (c.d. Decaloghi);
- Gli schemi di comportamento anomalo diffusi dall’ UIF;
- Le sanzioni penali ed amministrative.

“PRINCIPI E REGOLE DELLA NUOVA PRIVACY”

Codice Corso: CH/HS/5

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: tutto il personale interessato, anche indirettamente, al trattamento dei dati personali, specialisti dell'area risorse umane e organizzazione.

Obiettivi: Il corso mira ad approfondire la conoscenza della normativa sulla privacy secondo quanto previsto dal nuovo Regolamento europeo e dall'evoluzione della disciplina nazionale con lo scopo di far individuare i rischi e le responsabilità che derivano dal trattamento dei dati personali.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

- Privacy: struttura regolamentare e l'evoluzione normativa internazionale, europea e nazionale;
- General Data Protection Regulation (GDPR) e Codice Privacy: il coordinamento tra le due discipline:
 - La riforma sulla protezione dei dati personali: cosa cambia
 - Il coordinamento tra il nuovo regolamento privacy e la disciplina nazionale.
- Il GDPR e il rafforzamento dei principi relativi al trattamento dei dati
 - Accountability;
 - Privacy by design e by default;
 - Trasparenza sulle informazioni;
 - Conservazione
 - Tecnologia e rapporti di lavoro: focus su videosorveglianza, geolocalizzazione, internet, posta elettronica, social;
 - Policy aziendali e rapporto di lavoro;
 - La valutazione di impatto sui trattamenti ad alto rischio
- Le nuove previsioni in tema di ricorsi, sanzioni e responsabilità;
- Analisi di casi: la violazione dei dati personali e le relative attività di documentazione, notifica e comunicazione del DPO.

“PRINCIPI E REGOLE DELLA NUOVA PRIVACY”

➤ IL GDPR e il rafforzamento dei diritti degli interessati:

- Data breach;
- La proporzionalità degli interventi;
- Valutazioni di adeguatezza;
- Le informazioni sui trattamenti e le possibilità di accesso ai dati;
- Esercizio dei diritti degli interessati;
- Consenso informato libero e verificabile
- L’oblio dei dati personali;
- La portabilità dei dati.

2° giorno

➤ I trasferimenti di dati al di fuori della UE:

- Trasferimento di dati verso gli USA, trasferimenti previa valutazione di adeguatezza degli strumenti di protezione e il Binding Corporate Rules;
- Cooperazione internazionale.

➤ Circolazione delle informazioni all’interno e all’esterno dell’impresa bancaria:

- Circolazione dei dati tra banche e nel gruppo bancario;
- Attività di recupero credito e di cessione di crediti;
- I dati del whistleblowing;
- I dati dell’antiriciclaggio e dell’anagrafe tributaria;
- Esternalizzazione di servizi.

➤ Trattamento dei dati personali della clientela bancaria, di altri soggetti e relative implicazioni

- L’attribuzione delle responsabilità in materia di trattamento dei dati personali; in banca e la formazione del personale che partecipa ai trattamenti;
- Raccolta e utilizzo dei dati dei clienti;
- Il consenso al trattamento dei dati;
- Trattamento di dati giudiziari;
- Trattamento dei dati per il collocamento di prodotti di terzi;
- Le principali banche dati pubbliche e private di interesse in ambito bancario;
- Trattamento dei dati personali di fornitori e consulenti;
- Trattamento dei dati personali di soggetti terzi.

➤ La normativa Privacy e le principali interrelazioni con altre recenti novità normative del settore

- Privacy e Antiriciclaggio;
- Privacy e FATCA;
- Privacy e prevenzioni frodi;
- Privacy e Market abuse;
- Privacy e 231/2001;
- Privacy e Circolare 285.

➤ Identikit del Data Protection Officer in banca.

«LE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI TRASPARENZA DELLE OPERAZIONI E DEI SERVIZI BANCARI E FINANZIARI» CORRETTEZZA DELLE RELAZIONI TRA INTERMEDIARI E CLIENTI



Codice Corso: CH/HS/6

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: tutto il personale interessato, anche indirettamente, al trattamento dei dati personali, specialisti dell'area risorse umane e organizzazione.

Obiettivi: Il corso mira ad approfondire la conoscenza della normativa sulla privacy secondo quanto previsto dal nuovo Regolamento europeo e dall'evoluzione della disciplina nazionale con lo scopo di far individuare i rischi e le responsabilità che derivano dal trattamento dei dati personali.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

- Privacy: struttura regolamentare e l'evoluzione normativa internazionale, europea e nazionale;
- General Data Protection Regulation (GDPR) e Codice Privacy: il coordinamento tra le due discipline:
 - La riforma sulla protezione dei dati personali: cosa cambia
 - Il coordinamento tra il nuovo regolamento privacy e la disciplina nazionale.
- Il GDPR e il rafforzamento dei principi relativi al trattamento dei dati
 - Accountability;
 - Privacy by design e by default;
 - Trasparenza sulle informazioni;
 - Conservazione
 - Tecnologia e rapporti di lavoro: focus su videosorveglianza, geolocalizzazione, internet, posta elettronica, social;
 - Policy aziendali e rapporto di lavoro;
 - La valutazione di impatto sui trattamenti ad alto rischio
- Le nuove previsioni in tema di ricorsi, sanzioni e responsabilità;
- Analisi di casi: la violazione dei dati personali e le relative attività di documentazione, notifica e comunicazione del DPO.

«L'ASSEGNO E LA CENTRALE D'ALLARMI INTERBANCARIA»



Codice Corso: CH/HS/7

Durata: 1 giorno.

A chi è rivolto: Tutto il Personale di riferimento.

Obiettivi: Fornire ai partecipanti una compiuta conoscenza dello strumento di pagamento, delle innovazioni introdotte con la riforma della legge n. 386/90 (per come riformata dal D.Lgs. N. 507/99), cautele.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 20.

Programma

L'assegno

- Aspetti generali (R.D. n. 1736/33);
- Caratteristiche fondamentali;
- Elementi essenziali ;
- Elementi soggettivi;
- Operatività corrente;
- Oneri della negoziazione e rilevanza del ruolo (Convenzione check truncation).

La CAI e la modifica della legge sull'assegno (L.n. 386/90 e sue successive modificazioni ed integrazioni)

- Illecito amministrativo;
- La revoca della convenzione di assegno; La revoca di sistema; La Centrale d'allarme interbancaria (CAI);
- La quietanza di pagamento;
- Il deposito cauzionale;
- Responsabilità per le Banche e per i dipendenti;
- L'antiriciclaggio (D. Lgs. N. 231/07 e sue successive modificazioni ed integrazioni), e gli impatti operativi in tema di assegno;
- Esercitazione su casi pratici;
- Cautele.

«CBI (Corporate Banking Interbancario)»



Codice Corso: CH/HS/10

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Direttori di filiali e Addetti: allo sportello, alla segreteria fidi, al centro servizi interno dell'Istituzione finanziaria.

Obiettivi: Fornire il quadro normativo e regolamentare entro il quale si esercita l'attività di CBI. Far acquisire ai partecipanti le conoscenze generali relative al prodotto. Descrivere la sua operatività nell'Istituzione finanziaria.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Programma

- Il servizio CBI;
- Il quadro normativo;
- L'infrastruttura tecnologica;
- L'offerta;
- I servizi SEPA compliant;
- Il ruolo della STD;
- L'operatività in Banca;
- Il prodotto MITO&C.;
- Strumenti di sicurezza;
- Il Servizio Clienti.

Numero partecipanti: max 20.

«BASILEA 3: LE PRINCIPALI NOVITÀ»



Codice Corso: CH/HS/11

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Dirigenti / Direttori / Amministratori - Risk Manager
Addetti: alla segreteria fidi; all'area finanza; all'Internal Audit; al Controllo dei Rischi.

Obiettivi: Fornire il quadro delle novità regolamentari e operative di Basilea.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Inquadramento e breve storia di Basilea;
- recovery plan;
- llaap;
- bail in e brrd;
- stress test bce;
- srep 2015 e srep futuri;
- novità icaap 2015;
- irb (simulazione...);
- crediti npl, modelli pd e regole ias.

«LE GARANZIE NEL SISTEMA BANCARIO»



Codice Corso: CH/HS/12

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Direttori di filiale; Addetti fidi di direzione e di filiale; Front/Back office; Dipendenti tutti.

Obiettivi: Fornire ai partecipanti una compiuta conoscenza delle varie forme di garanzie in uso nella prassi bancaria anche in funzione delle innovazioni introdotte con la legge sulle garanzie finanziarie (L.170/2004), cautele.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Il concetto di garanzia
- Il ruolo della garanzia nella concessione del credito
- La garanzia generica prestata dal debitore ex art. 2740 c.c.
- Limitazioni della responsabilità patrimoniale del debitore
- Costituzione del fondo patrimoniale
- La destinazione patrimoniale ex art. 2645 ter c.c.
- I patrimoni destinati ad uno specifico affare ex art. 2447 c.c.
- La costituzione del Trust a scopo di tutela patrimoniale
- Mezzi di tutela del creditore
- L'azione surrogatoria
- L'azione revocatoria ordinaria o pauliana
- Il sequestro conservativo
- Il diritto di ritenzione

«LE GARANZIE NEL SISTEMA BANCARIO»



- L'inquadramento giuridico del soggetto garante
- Persona fisica
- Persona giuridica
- Problematiche connesse al rilascio delle garanzie
- Conflitto d'interessi
- Consolidamento della garanzia nell'ambito della procedura fallimentare delle procedure concorsuali del fallimento privato
- Tipologia delle garanzie specifiche
- Le garanzie reali
- Caratteristiche generali e modalità operative
- Il pegno
- L'ipoteca
- Il privilegio
- Le garanzie personali
- Caratteristiche generali e modalità operative
- L'avallo
- La fidejussione
- Le garanzie atipiche
- Il contratto autonomo di garanzia
- La postergazione dei crediti
- La lettera di patronage
- Il mandato
- La cessione del credito
- La delegazione di pagamento
- Il patto compensativo

«FIDI»

Istruttoria Fidi e aspetti tecnico-giuridico (entry level)



Codice Corso: CH/HS/13

Durata: 3 giorni

A chi è rivolto: Personale non esperto; Preposti nuova nomina; Sostituti dei preposti.

Obiettivi: Acquisire le conoscenze di base relative alla valutazione nel merito creditizio ai fini delle concessioni di credito, sia in ambito “retail” che “corporate”; Fornire le conoscenze di base per la valutazione dell’andamento creditizio al livello di sistema e per l’utilizzo delle tecnologie di archiviazione e di analisi dei dati con elaboratore elettronico.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- La controparte dell’istituzione finanziaria nei rapporti affidati;
- Persona fisica e impresa;
- Le garanzie: reali, personali, atipiche.
- Il fabbisogno finanziario e le modalità di assistenza;
- L’analisi qualitativa dell’affidando e dei garanti;
- L’analisi quantitativa.
- La Procedura Elettronica Fidi:
 - inserimento dati di bilancio;
 - beni mobili e immobili di proprietà dei garanti e degli affidati;
 - acquisizione documenti di corredo;
 - gestione iter;
 - inserimento proposte di fido.

N.B.: Corso esclusivo con l’intervento, nel 3° giorno, di due docenti per integrare la parte tecnica con l’operatività sul sistema Cabel.

«FIDI»

Gestione e controllo delle Posizioni affidate (advanced level)



Codice Corso: CH/HS/14

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Responsabili, preposti, vice ed addetti delle aree: fidi; controllo e monitoraggio rischi; ispettorato.

Obiettivi: Approfondire le conoscenze relative alla gestione dei rapporti ordinari e dei rapporti caratterizzati da accentuazione di rischio. Saper valutare l'attuazione o meno di politiche di rientro con o senza assunzioni di maggiori garanzie. Apprendere le cautele da adottare per limitare i rischi di revocatoria.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

L'approccio alla gestione ordinaria del rapporto:

- Le opportunità commerciali
- Il contenimento del rischio
- Leggi ed approfondimenti

La rilevazione dei segnali di anomalia:

- dall'andamento del rapporto
- dal flusso di ritorno della centrale dei rischi
- da altre fonti esterne
- dal comportamento del cliente

Cenni sulla rilevazione automatica di eventi anomali:

- Trattamento mediante procedure di scoring
- Ponderazione ed Impatto all'interno di un processo per l'attribuzione del rating interno.

«FIDI»

Gestione e controllo delle Posizioni affidate (advanced level)



Analisi e trattamento dei segnali di anomalia:

- Interventi di normalizzazione

La revisione dell'affidamento:

- Proposte/decisioni conseguenti

Il deterioramento di una posizione di rischio:

- Le classificazioni previste dalla normativa di vigilanza

La gestione dell'exit strategy:

- Operazioni per il graduale smobilizzo del credito
- Piani di rientro
- Operazioni di Consolidamento
- Assunzione di garanzie Integrative

La revoca del fido ed il passaggio e sofferenza della posizione:

- Operazioni preliminari

Cenni sulle procedure esecutive e concorsuali.

N.B.: Corso esclusivo con l'intervento di due docenti per integrare la parte tecnica con l'operatività sul sistema Cabel.

«FIDI»

Azioni legali per il recupero del credito e nuovo diritto fallimentare (advanced level).



Codice Corso: CH/HS/15

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Responsabili, preposti, vice ed addetti alle aree: fidi; controllo e monitoraggio rischi; ispettorato.

Obiettivi: Fornire una panoramica sulle azioni legali per il recupero del credito, sugli effetti di un eventuale fallimento e sulle novità del nuovo diritto fallimentare.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- L'attività dei legali per il recupero del credito;
- Gli effetti di eventuale fallimento;
- Le novità a seguito della riforma del diritto fallimentare.

«LA CENTRALE DEI RISCHI»



Codice Corso: CH/HS/16

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Personale non esperto; Preposti nuova nomina; Sostituti dei preposti.

Obiettivi: Fornire ai partecipanti le conoscenze di base sulla Centrale dei Rischi.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Categorie di censimento dei rischi
- Rischi autoliquidanti
- Derivati finanziari
- Tipologie di fidi
- Tipologie di garanzie
- Accordato / accordato operativo / utilizzato
- Margini e sconfinamenti
- Novità rilevanti nello “stato del rapporto”
- Past – due
- Flussi di ritorno
- Cenni su CR private

«FINANZA» (Proprietà)



Codice Corso: CH/HS/17

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Responsabili portafoglio di proprietà; Addetti di tesoreria

Obiettivi: Approfondire le tematiche relative alla gestione di portafoglio.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Teorie di portafoglio;
- Differenze ed opportunità tra asset allocation strategica e tattica;
- La definizione della gestione dei benchmark;
- Analisi dei parametri di rischio e rendimento delle attività finanziarie;
- Cenni alla curva dei rendimenti: curve di mercato monetario ed yields curve;
- Cenni sui principali indicatori di rischio rendimento del portafoglio;
- Opportunità e criticità del VAR;
- Illustrazione delle potenzialità di gestione e reporting del sistema.

«FINANZA» (Proprietà e Terzi) Entry Level



Codice Corso: CH/HS/18

Durata: 3 giorni

A chi è rivolto: Preposti, vice ed addetti fidi di filiale; Addetti operatività titoli.

Obiettivi: Migliorare le conoscenze di base sui mercati finanziari.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Psicologia degli investitori;
- Le teorie di Portafoglio;
- Analisi dei rischi e del rendimento delle attività finanziarie;
- Cenni alla curva dei rendimenti;
- La fiscalità dal risparmio all'investimento;
- I regimi fiscali correnti;
- Cenni alla fiscalità dei singoli prodotti;
- La nuova normativa MIFID (cenni);
- L'asset allocation e la scelta del benchmark: cenni ai principali indicatori;
- L'analisi tecnica come schematizzazione di comportamenti ripetitivi nel tempo;
- Interpretazioni dei trend.

«FINANZA» (Proprietà e Terzi) ECCELLENZA – FINANZA COMPORTAMENTALE



Codice Corso: CH/HS/19

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Preposti, vice ed addetti fidi di filiale; Addetti operatività titoli.

Obiettivi: Approfondire le tematiche attraverso le quali la Finanza Comportamentale (Behavioural Finance) tenta di spiegare il modo in cui gli individui utilizzano informazioni per prendere decisioni in contesti caratterizzati da incertezza, come nei mercati finanziari.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Le teorie tradizionali dei mercati finanziari (cenni);
- Teoria della decisione classica: analisi delle determinanti;
- Breve introduzione alla Behavioural Finance;
- Le “trappole mentali” nella scelta e valutazione dei portafogli fidi investimento;
- Il concetto di rischio nella prospettiva dell’investitore reale;
- Strategie cognitive classiche e decisioni di investimento;
- Teoria comportamentale per la scelta di portafoglio;
- Come utilizzare il modello comportamentale per definire il profilo di rischio degli investitori.

«FINANZA» (Proprietà e Terzi) ECCELLENZA – ANALISI TECNICA



Codice Corso: CH/HS/20

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Preposti, vice ed addetti fidi di filiale; Addetti operatività titoli.

Obiettivi: Raggiungere la capacità di valutare, attraverso l'esame dei grafici di mercato, le tendenze principali dei mercati e i modelli decisionali di intervento.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- L'analisi tecnica classica: analisi dei cicli di Dow e Dow Theory;
- Definizione di trend rialzista e ribassista ed interpretazioni dei cicli di borsa;
- Analisi grafica: interpretazioni delle fasi di mercato attraverso l'utilizzo di schemi ricorrenti;
- I numeri di Fibonacci e loro utilizzo nell'analisi grafica per definire supporti, resistenze ed obiettivi di mercato;
- Le medie mobili ed i principali indicatori di mercato;
- L'analisi tecnica candlestick: un approccio alternativo per valutare le condizioni di mercato e definire modelli decisionali operativi;
- Teoria di Elliot e paragone con la teoria di Dow (cenni).

«FINANZA» (Proprietà e Terzi) ECCELLENZA – ANALISI MACROECONOMICA



Codice Corso: CH/HS/21

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Preposti, vice ed addetti fidi di filiale ; Addetti operatività titoli.

Obiettivi: Raggiungere la capacità di valutare, attraverso l'esame dei principali indicatori macroeconomici, i possibili scenari di sviluppo del ciclo economico e di conseguenza di anticiparne gli effetti sui futuri andamenti dei mercati finanziari.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Prima Parte: L'analisi macroeconomica: il GDP e le sue componenti. Consumo, Investimenti, spesa pubblica ed esportazioni nette), GDP reale e nominale, l'inflazione;
- Seconda Parte: L'equilibrio macroeconomico: l'approccio della scuola austriaca vs la teoria classica Keynesiana. L'analisi della crisi finanziaria;
- Terza Parte: Relazione tra tassi ed asset class si investimento; analisi di scenario e decisioni di asset allocation, un caso pratico.



Codice Corso: CH/HS/22

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Amministratori di enti locali; Responsabili di Tesorerie Aziendali

Obiettivi: Raggiungere la capacità di valutare ed analizzare la diversificazione delle fonti di finanziamento con l'obiettivo di implementare una gestione attiva del debito.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Il Risk Management finanziario: elementi di base;
- Elementi di analisi del portafoglio di debito ed asset liability management;
- Analisi dei prodotti derivati di tasso e di rischio credito per una corretta gestione dei rischi nel tempo;
- Analisi dei principali parametri di rischio rendimento;
- Analisi di scenario: valutazione nel tempo dei flussi..

«FINANZA – CLIENTELA RETAIL»



Codice Corso: CH/HS/23

Durata: 1 giorno

A chi è rivolto: Clientela retail di Istituti di Credito.

Obiettivi: Migliorare le conoscenze di base sui mercati finanziari introducendo un'analisi dei meccanismi decisionali in condizioni di incertezza.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Psicologia degli investitori;
- Analisi dei rischi e del rendimento delle attività finanziarie;
- Cenni alla curva dei rendimenti;
- Cenni sulla fiscalità :dal risparmio all'investimento;
- L'asset allocation e la scelta del benchmark: cenni ai principali indicatori;
- Breve introduzione alla Behavioural Finance;
- Le “trappole mentali” nella scelta e valutazione dei portafogli di investimento;
- Il concetto di rischio nella prospettiva dell'investitore reale;
- Teoria comportamentale per la scelta di portafoglio;
- Come gli Istituti di Credito si pongono per definire il profilo di rischio degli investitori.

«ISVAP» CORSO DI ABILITAZIONE

Codice Corso: CH/HS/24

Durata: 4 giorni

A chi è rivolto: Addetti all'attività di intermediazione assicurativa (dipendenti, collaboratori, sportellisti, ecc.) che operano all'interno dei locali della Banca o fuori sede.

Obiettivi: Conseguimento di conoscenze teoriche di capacità tecnico-operative e di comunicazione con la clientela al fine di assolvere l'obbligo formativo previsto dal Regolamento ISVAP N.5/2006 per potere esercitare l'attività di intermediazione assicurativa.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Intermediazione Assicurativa
 - Le norme che regolano l'intermediazione assicurativa
 - Il contratto di assicurazione
- Rami Vita
 - Aspetti giuridici e fiscali delle polizze vita
 - Le polizze vita intermedie dalla Banca
- Rami Danni
 - Aspetti giuridici e fiscali delle polizze danni
 - Le polizze danni intermedie dalla Banca
 - La Previdenza Complementare del sistema previdenziale Italiano, la previdenza obbligatoria
 - La previdenza complementare ad adesione collettiva e individuale
 - Aspetti giuridici e fiscali della previdenza complementare

I corsi hanno la durata di 60 ore di cui 30 ore in aula e 30 ore a distanza. Sono previsti test finali di verifica delle competenze e delle conoscenze acquisite e il conseguente rilascio della certificazione a norma dell'art.17 del Regolamento ISVAP N. 5/2006.

«ISVAP» CORSO DI AGGIORNAMENTO

Codice Corso: CH/HS/25

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Addetti all'attività di intermediazione assicurativa (dipendenti, collaboratori, sportellisti, ecc.) che operano all'interno dei locali della Banca o fuori sede.

Obiettivi: Aggiornamento di conoscenze teoriche, di capacità tecnico-operative e di comunicazione con la clientela al fine di assolvere l'obbligo di aggiornamento annuale previsto dal Regolamento ISVAP N.5/2006

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

▪ Intermediazione Assicurativa

- Le norme che regolano l'intermediazione assicurativa
- Le polizze vita e danni
- Aspetti giuridici e fiscali dei contratti di assicurazione.
- Le polizze intermedie dalla Banca

▪ La Previdenza Complementare

- Il sistema previdenziale in Italia
- La previdenza obbligatoria
- La previdenza complementare ad adesione collettiva
- La previdenza complementare ad adesione individuale
- Il trattamento di fine rapporto e la normativa per il suo trasferimento alla previdenza complementare
- Il trattamento fiscale della previdenza complementare

I corsi hanno la durata di 30 ore di cui 15 ore in aula e 15 ore a distanza .

Sono previsti test finali di verifica delle competenze e delle conoscenze acquisite e il conseguente rilascio della certificazione a norma dell'art.17 del Regolamento ISVAP N.5/2006

«FISCALITÀ DELL'IMPRESA BANCARIA



Codice Corso: CH/HS/26

Durata: 3 giorni versione light
5 giorni corso con approfondimenti

A chi è rivolto: Addetti area amministrazione/bilancio/fiscali delle Banche.

Obiettivi: Fornire agli Aderenti le competenze di base in materia di fiscalità dell'impresa bancaria e di compilazione dei relativi dichiarativi fiscali.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- I sistemi di tassazione del reddito prodotto dalle società
- La riforma fiscale del 2003 (D. Lgs. 344/2003)
- Il decreto IAS (D. Lgs. 28 febbraio 2005, n. 38)
- La finanziaria per il 2008 Legge 24 dicembre 2007 n. 244
- Il Regolamento IAS (D.M. 1° aprile 2009 n. 48)
- La Circolare n. 7/E del 28-02-2011 (Regole di determinazione del reddito dei soggetti IAS Adopter)
- Le manovre fiscali del 2011
- Analisi del Titolo II del TUIR (DPR 22 dicembre 1986, n. 917)
- Analisi del D. Lgs. 15 dic. 1997, n. 446 (IRAP)
- Il Modello UNICO SC
- Tutti i temi sopra indicati sono affrontati con particolare riguardo alle problematiche specifiche dell'impresa bancaria

«IL PROCESSO DI CONCESSIONE DEL CREDITO»



Codice Corso: CH/HS/27

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Addetti ai fidi; Titolari di filiale; Addetti Ufficio Fidi; Responsabile Ufficio Fidi; Addetto Ufficio Controllo Andamentale; Addetto Ufficio Legale Contenzioso

Obiettivi:

Uniformare i comportamenti degli operatori nel perfezionamento dell'istruttoria in conformità con le politiche aziendale e le normative interne ed esterne. Sviluppare le capacità di valutazione del merito creditizio coerenti con le politiche di concessione del credito definite dall'azienda, adottando un approccio commisurato alla rischiosità rilevata dalla segmentazione clientela. Sviluppare la capacità di individuare gli elementi di criticità emergenti durante lo svolgimento del rapporto affidato e di adottare coerenti iniziative gestionali finalizzate alla tutela ed al recupero del credito.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Il rischio di credito;
- La struttura del Processo del Credito;
- La richiesta di affidamento;
- Attività di Iter istruttorio;
- Persone Fisiche;
- Aziende;
- Valutazione quantitativa;
- Elaborazione utilizzo e controllo degli indicatori di bilancio;

«IL PROCESSO DI CONCESSIONE DEL CREDITO»



- Valutazione andamentale interna ed esterna;
- Estrazione ed analisi;
- Valutazione dei garanti e delle garanzie da acquisire
- Definizione del profilo giuridico dei terzi garanti e Giudizio di solvibilità
- Definizione del pricing
- Elementi da considerare ai fini di una corretta definizione del pricing:
- Relazione tecnica
- Finalità, contenuti della relazione tecnica e motivazione della proposta di affidamento

«GESTIONE E MONITORAGGIO DEL CREDITO»



Codice Corso: CH/HS/27

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Addetti ai fidi; Titolari di filiale; Addetti Ufficio Fidi Responsabile Ufficio Fidi; Addetto Ufficio Controllo Andamentale; Addetto Ufficio Legale Contenzioso

Obiettivi:

Uniformare i comportamenti degli operatori nel perfezionamento dell'istruttoria in conformità con le politiche aziendale e le normative interne ed esterne. Sviluppare le capacità di valutazione del merito creditizio coerenti con le politiche di concessione del credito definite dall'azienda, adottando un approccio commisurato alla rischiosità rilevata dalla segmentazione clientela. Sviluppare la capacità di Individuare gli elementi di criticità emergenti durante lo svolgimento del rapporto affidato e di adottare coerenti iniziative gestionali finalizzate alla tutela ed al recupero del credito.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- L'approccio alla gestione ordinaria del rapporto;
- La rilevazione dei segnali di anomalia;
- Monitoraggio;
- I sintomi di crisi dell'Impresa;
- Attività finanziarie deteriorate;
- Analisi delle criticità emergenti;
- Interventi finalizzati alla regolarizzazione degli inadempimenti temporanei;

«GESTIONE E MONITORAGGIO DEL CREDITO»



- Interventi finalizzati alla gestione degli inadempimenti persistenti;
- Interventi finalizzati alla gestione della posizione deteriorata;
- Valutazione di sussistenza delle condizioni per operazioni di ristrutturazione del credito, di riscadenzamento dei termini di pagamento e di rafforzamento / sostituzione delle garanzie in essere;
- Ricognizione dei rischi incombenti in ordine alla validità dei contratti sottoscritti, delle garanzie acquisite ed alle possibili azioni di difesa patrimoniale da parte del cliente e/o dei garanti;
- Considerazioni relative a possibili esiti in procedure concorsuali;
- Corrispondenza e comunicazioni tra banca e cliente;
- Comunicazioni telefoniche ed informali;
- La diffida ad adempiere;
- Definizione della exit strategy.

«Profili giuridici connessi alla concessione, gestione e recupero del Credito»



Codice Corso: CH/HS/27

Durata: 2 giorni

A chi è rivolto: Addetti ai fidi; Titolari di filiale; Addetti Ufficio Fidi Responsabile Ufficio Fidi; Addetto Ufficio Controllo Andamentale; Addetto Ufficio Legale Contenzioso.

Obiettivi:

Uniformare i comportamenti degli operatori nel perfezionamento dell'istruttoria in conformità con le politiche aziendale e le normative interne ed esterne. Sviluppare le capacità di valutazione del merito creditizio coerenti con le politiche di concessione del credito definite dall'azienda, adottando un approccio commisurato alla rischiosità rilevata dalla segmentazione clientela. Sviluppare la capacità di Individuare gli elementi di criticità emergenti durante lo svolgimento del rapporto affidato e di adottare coerenti iniziative gestionali finalizzate alla tutela ed al recupero del credito.

Tipologia: Aula – Full immersion – Face to face.

Numero partecipanti: max 15.

Programma

- Configurazione del richiedente fido
- Le persone fisiche;
- I Soggetti collettivi;
- Le Principali forme tecniche di affidamento;
- Le Garanzie che assistono gli affidamenti bancari;
- Problematiche



Il presente Catalogo è stato validato in data 02.01.2018

N. B.: Le informazioni contenute in questo documento devono essere considerate riservate e di proprietà esclusiva e sono fornite esclusivamente per uso interno. Il ricevimento del presente documento vincola la controparte a non divulgare il contenuto – o parte di esso – a terze parti o anche a persone facenti parte dell'organizzazione che non siano tenute a conoscerlo o non siano coinvolte nella sua valutazione. A meno che non sia espressamente richiesto dalla legge, le informazioni contenute nel presente documento non possono essere fornite ad altro proponente o concorrente o ad altro Istituto senza il preventivo consenso scritto da parte di Cabel Holding.