

PROGRAMMA DI FORMAZIONE BEM

Ingresso in banca per titolari di un diploma di maturità

Versione 11.0

12.08.2021

Per una migliore leggibilità, in questo documento è stata utilizzata la sola forma maschile.
Ovviamente è sottintesa e compresa anche la forma femminile.

INDICE

1. Principi di base
2. BEM: Curriculum Panoramica
3. Curriculum Moduli
4. BEM: Procedura di qualificazione
5. BEM: SMC nel BEM

ALLEGATO

Allegato I: Economia & diritto (integrazione e ripetizione)

Allegato II: Glossario

1. PRINCIPI DI BASE

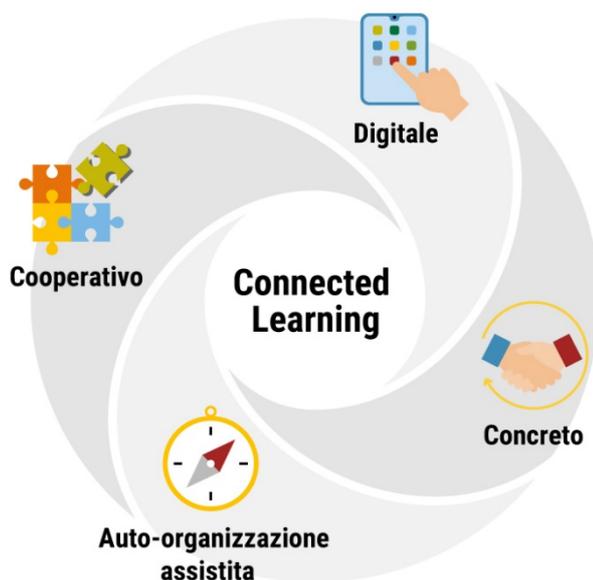
CYP è il centro di competenza leader in materia di apprendimento moderno e duraturo per le banche svizzere, responsabile inoltre della formazione interaziendale. L'associazione CYP è stata fondata nel 2003 in collaborazione con l'Associazione svizzera dei banchieri (ASB). In tutta la Svizzera, circa 3000 apprendisti della formazione commerciale di base e titolari di un diploma di maturità seguono i percorsi di formazione bancaria presso CYP. Inoltre, la ricca offerta di corsi di perfezionamento risponde in particolar modo alle esigenze di quei collaboratori che, pur lavorando presso istituti di credito, non possiedono una formazione di base in ambito bancario, nonché dei formatori in azienda/formatori di pratica. CYP mette a disposizione gli strumenti e le competenze affinché ciascuno possa forgiare il proprio futuro professionale in un contesto sempre più esigente e discontinuo.

L'apprendimento presso CYP

Apprendere significa collegare tra loro le informazioni e le nozioni acquisite. Presso CYP, ciò avviene con il Connected Learning, un metodo di apprendimento autonomo che garantisce risultati permanenti.

Presso CYP, i titolari di un diploma di maturità sono formati ed accompagnati durante il proprio processo d'apprendimento tramite molteplici forme d'apprendimento. Un team di formatori, composto da formatori e coach, accompagna un gruppo d'apprendimento (classe) con il metodo del team-teaching. Sia i formatori sia i coach assistono i diplomati favorendo il processo di apprendimento e li sostengono dal punto di vista professionale. La piattaforma d'apprendimento (CYPnet) è a loro disposizione durante il processo d'apprendimento (cfr. punto 1.3.6). I principi didattici del nostro concetto di formazione, che appaiono nell'immagine a fianco, servono come base per l'elaborazione e l'organizzazione dei moduli di formazione.

Fig.: I quattro principi didattici dell'approccio di Connected Learning



Oltre alle competenze professionali, metodologiche, sociali e personali sono incentivate anche quelle mediatiche. La nostra società e l'economia cambiano sempre più velocemente. E questa continua trasformazione si ripercuote inevitabilmente sullo sviluppo dei collaboratori attivi presso le aziende e sul bagaglio di competenze richiesto dal mondo del lavoro. I processi e i sistemi d'apprendimento stanno attualmente attraversando una fase di svolta radicale. Il settore bancario, e CYP con esso, hanno deciso di incoraggiare questa

rivoluzione e di formare i propri collaboratori, a partire dagli apprendisti e dai titolari di un diploma di maturità, affinché acquisiscano metodi operativi e di apprendimento basati sulla tecnologia digitale e si preparino quindi al meglio ad affrontare il mondo del lavoro, mondo che si fa sempre più discontinuo.

Le riflessioni psicologiche e le condizioni quadro sono descritte in modo esaustivo nel concetto di formazione CYP e rappresentano la base del presente ciclo di formazione. Il concetto di formazione CYP è pubblicato al seguente indirizzo: www.cyp.ch.

Dalla primavera 2013, i nuovi elementi tecnici sono stati integrati con il Future Learning (FUL). Da marzo 2018 i partecipanti lavorano utilizzando i propri dispositivi digitali (Bring your own device – BYOD). Gli studenti hanno infatti la possibilità di accedere alla nostra piattaforma di apprendimento CYPnet e alla documentazione relativa ai moduli CYP indipendentemente dal luogo in cui si trovano. Anche il sussidio didattico Banking Today 2.0 è disponibile online e rispetto alla versione in forma cartacea offre maggiori risorse e opportunità per favorire un apprendimento ottimale. Con il metodo del Future Learning si promuove a 360° la competenza mediatica, sempre più importante nel contesto professionale odierno.

Gli studenti hanno la possibilità di creare un nesso tra le conoscenze teoriche apprese e le proprie esperienze concrete. Le nozioni così acquisite, in ambito bancario, sono disponibili a livello centralizzato e si intensifica la collaborazione con gli istituti di credito (parte pratica).

Il seguente programma di formazione BEM è basato sul programma quadro BEM dell'Associazione svizzera dei banchieri (ASB)² e sul concetto di formazione CYP.

1.1 DESTINATARI

Il ciclo di formazione BEM si rivolge alle persone in formazione presso le banche membri o clienti del CYP che hanno:

- terminato con successo una scuola secondaria (riconosciuta dal cantone e dalla Confederazione)
- terminato con successo la parte scolastica presso una scuola media di commercio (SMC)
- conseguito l'attestato federale di capacità nella professione di impiegata/o di commercio presso una scuola di commercio (SMC) in un altro ambito

1.2 SVOLGIMENTO DEI MODULI

1.2.1 Inizio della formazione a marzo

Marzo		Settembre			Basic	Esame	Advanced
Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Agosto			
711-BDL Servizi di base	712-ANB Investimenti (base)	713-KRB Finanziamenti (base)	714-PRB Esame scritto Basic	720-FIP Piazza finanziaria Svizzera			
Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio			
721-AV1 Investimenti (approfondimento 1)	722-AV2 Investimenti (approfondimento 2)	723-KV1 Finanziamenti (approfondimento 1)	724-KV2 Finanziamenti (approfondimento 2)	725-PLA Pianificazione finanziaria			
Marzo	Aprile	Giugno	Luglio				
726-KO1 Clientela commerciale 1	727-KO2 Clientela commerciale 2	730-PRA Esame scritto Advanced	740-PRM Esame orale				

1.2.2 Inizio della formazione a settembre

Marzo		Settembre					
					Basic	Esame	Advanced
Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio			
711-BDL Servizi di base	712-ANB Investimenti (base)	713-KRB Finanziamenti (base)	714-PRB Esame scritto Basic	720-FIP Piazza finanziaria Svizzera			
Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno			
721-AV1 Investimenti (approfondimento 1)	722-AV2 Investimenti (approfondimento 2) 731-LEK1 Verifica d'apprendimento 1	723-KV1 Finanziamenti (approfondimento 1)	724-KV2 Finanziamenti (approfondimento 2) 732-LEK2 Verifica d'apprendimento 2	725-PLA Pianificazione finanziaria			
Settembre	Ottobre	Dicembre	Gennaio				
726-KO1 Clientela commerciale 1	727-KO2 Clientela commerciale 2	730-PRA Esame scritto Advanced	740-PRM Esame orale				

1.2.3 Descrizione dello svolgimento dei moduli BEM

I moduli **Basic 711-BDL, 712-ANB e 713-KRB** sono costruiti uno sulla base dell'altro. Introducono sia nei servizi di base, sia negli argomenti finanziari e creditizi e preparano i partecipanti ai loro vari impieghi sul posto di lavoro. Il **modulo Basic 714-PRB** chiude la fase d'introduzione con l'esame scritto Basic. Questo esame, della durata di due ore, è svolto centralmente nelle regioni linguistiche (per la Svizzera tedesca a Zurigo, per la Svizzera francese a Losanna e per il Ticino a Vezia). L'esame permette di verificare che i titolari di un diploma di maturità abbiano acquisito le conoscenze bancarie di base necessarie per i primi mesi del proprio praticantato.

I successivi **moduli** (da 720-FIP a 727-KO2), che approfondiscono gli argomenti finanziari e creditizi, si svolgono tutti tra l'ottavo ed il dodicesimo mese del praticantato. Presupposto per la frequenza dei moduli di approfondimento è la precedente partecipazione ai moduli Basic (il superamento dell'esame Basic non costituisce una condizione d'ammissione, ciò nonostante l'esame deve essere stato svolto).

Il percorso formativo si conclude con i moduli **730-PRA e 740-PRM**: ogni titolare di un diploma di maturità svolge un esame scritto di un'ora (modulo 730-PRA), valido per la procedura di qualificazione; l'esame si svolge nelle regioni linguistiche (per la Svizzera tedesca a Zurigo, per la Svizzera francese a Losanna e per il Ticino a Vezia). Tutte le capacità parziali BEM ne costituiscono la base. Inoltre, ogni diplomato svolge individualmente un colloquio d'esame (modulo 740-PRM) simulato con due esperti d'esame, nel quale sono utilizzati dei casi d'esame fittizi. L'esame orale viene simulato con esperti d'esame nel corso del modulo 727-KO2. Durante la simulazione i partecipanti ricevono un feedback e una nota che consentono loro di valutare più attentamente lo stato di apprendimento e di fare un raffronto tra l'immagine che hanno di sé e quella che gli altri hanno di loro.

I titolari di un diploma di maturità sono autonomi nella scelta del periodo e del metodo per apprendere le **conoscenze economiche** rilevanti ai fini dell'esame. Ai partecipanti che non dispongono ancora delle conoscenze di base nelle materie di economia politica, economia aziendale, contabilità e diritto, si consiglia vivamente di elaborare questi contenuti didattici sin dall'inizio del praticantato. Gli obiettivi da raggiungere sono indicati nell'allegato I. Per eventuali domande, è disponibile la Community in CYPnet.

1.3 ARCHITETTURA DI UN MODULO



Il processo di apprendimento prevede, oltre ai corsi di presenza, anche ore di tirocinio prima e dopo i corsi (ad es. sotto forma di casi propedeutici o incarichi di transfer alla pratica) e la sfera dello studio individuale, in linea con il principio dell'apprendimento integrato e della collaborazione mirata tra i luoghi di formazione. L'insieme dato da preparazione, corso di presenza e rielaborazione è definito presso CYP «modulo». Affinché un modulo possa considerarsi concluso con successo devono essere stati adempiuti 3 elementi: i partecipanti devono completare la preparazione, la rielaborazione nonché frequentare il corso di presenza. Il team dei formatori svolge un controllo delle presenze durante il corso. Ogni formatore è responsabile per un massimo di 16 partecipanti.

1.3.1 Preparazione

La preparazione avviene sulla base di un caso propedeutico che i partecipanti riconoscono come analogo a quanto sperimentano durante le loro attività quotidiane o nella pratica professionale. L'obiettivo è consentire ai discenti di mettere maggiormente in relazione le conoscenze teoriche in materia bancaria con l'esperienza professionale e di procedere a un'applicazione pratica. L'analisi di un caso (situazione iniziale o problema) accresce l'effetto dell'apprendimento e, al tempo stesso, la motivazione.

Con un anticipo minimo di cinque settimane rispetto alla data del corso di presenza vengono attivati l'incarico di preparazione e il caso propedeutico. L'indicazione delle capacità parziali offre ai partecipanti istruzioni chiare circa gli argomenti da elaborare. In questa fase, inoltre, hanno a disposizione fonti e sussidi supplementari. Affrontando il caso, i discenti si cimentano in situazioni concrete e portano direttamente al corso di presenza le esperienze vissute giorno per giorno sul lavoro. Durante questa fase di preparazione i partecipanti sono liberi di scegliere il luogo e il momento in cui elaborare il relativo incarico.

Come conclusione dell'attività di preparazione, almeno cinque giorni prima del corso di presenza è necessario superare un test preliminare da svolgere tramite la piattaforma di apprendimento CYPnet. Il superamento del test preliminare consente di frequentare il corso di presenza. Affinché i partecipanti siano in grado di affrontare in modo ottimale il corso di presenza, devono prevedere almeno 6 ore di preparazione per ogni giornata di modulo.

1.3.2 Corso di presenza

Durante il corso di presenza i partecipanti, avvalendosi di metodi diversi e grazie agli input continui forniti dai formatori, approfondiscono le nozioni precedentemente acquisite. Il corso di presenza è strutturato in maniera chiara e prevede, oltre al caso pratico e alla cooperazione tra i partecipanti, anche elementi fissi per gli input e un'ampia fase di apprendimento individuale in cui i diplomati hanno modo di colmare le lacune tecniche con i propri ritmi di apprendimento e di lavoro.

Durante il warm-up tra i partecipanti avviene un confronto riguardo agli argomenti tecnici, ma anche alle esperienze e alle valutazioni personali sulla base del caso propedeutico. Da questo scambio emergono eventuali domande ancora in sospeso che vengono discusse in gruppo. I formatori offrono supporto nel processo di individuazione delle soluzioni e assistono in caso di dubbi o incertezze. In questo modo i partecipanti creano una base solida che servirà loro per affrontare senza problemi il successivo caso pratico in gruppo, con il quale sono chiamati a mettere in pratica quanto appreso in un'altra situazione più complessa, collocata in un contesto diverso. Grazie a questo caso pratico vengono approfondite le conoscenze tecniche e individuate le lacune ancora esistenti che potranno essere colmate nella fase di apprendimento individuale attraverso un'ampia offerta di esercizi (filmati didattici, esercizi, sessioni di e-learning, eBook, ricerche in Internet).

Con uno o due elementi fissi inseriti in ogni giornata vengono inoltre approfondite tematiche complesse e promosse le competenze metodologiche, mediatiche, sociali e personali, ad es. attraverso la simulazione di colloqui di consulenza. Queste sessioni intensive di esercizio e di applicazione con diverse forme di apprendimento sono accompagnate da riflessioni di carattere tecnico (autovalutazioni) per permettere ai partecipanti di verificare in qualsiasi momento il proprio stato di apprendimento e i progressi compiuti.

1.3.3 Rielaborazione

Al termine del corso di presenza, i partecipanti svolgono l'incarico di rielaborazione. Grazie al caso pratico e alle conoscenze assimilate durante la fase di apprendimento individuale vengono colmate le lacune tecniche. Attraverso l'applicazione pratica, i discenti ripetono e approfondiscono i contenuti e le conoscenze acquisite. La rielaborazione si conclude entro 3 settimane dal termine del corso di presenza con un test finale.

Il ripasso può richiedere circa quattro ore. Lo stato del modulo è visibile in CYPnet; quindi, i formatori in azienda presso le banche e i partecipanti stessi possono ottenere in qualunque momento una panoramica dello stato di elaborazione. Se un modulo non è eseguito completamente, è compito della banca definire le misure necessarie insieme ai partecipanti.

1.3.4 Sussidio didattico

Il sussidio didattico Banking Today viene messo a disposizione dei partecipanti sotto forma di eBook. Le revisioni annue sono pubblicate e rese disponibili tramite Update Set. Il finanziamento dei sussidi e gli interventi di rielaborazione sono compresi nel prezzo del modulo.

1.3.5 CYPnet

CYPnet (www.cypnet.ch) costituisce il Learning Management System. Su questa piattaforma i partecipanti si iscrivono ai moduli in modo autonomo e in base alle capacità parziali possono verificare, gestire e pianificare in qualunque momento il proprio livello di apprendimento.

1.3.6 Community (CYPnet)

A completamento dei corsi di presenza, i diplomati possono porre le proprie domande tecniche nella Community, tramite CYPnet. La Community viene elaborata due volte a settimana, più precisamente il lunedì e il giovedì, da uno specialista. Inoltre, è utilizzata in modo interattivo anche da altri diplomati e da apprendisti, che rispondono gli uni alle domande degli altri. Le risposte sono controllate da specialisti e approvate oppure corrette. Oltre allo scambio con i formatori CYP, i diplomati hanno quindi anche la possibilità di collegarsi in rete fra loro.

1.3.7 Concetto di test CYP

(senza influsso diretto sulla procedura di qualificazione)

Come già accennato nel capitolo Architettura di un modulo, un modulo può considerarsi concluso se il test preliminare e il test finale sono stati superati (tramite la piattaforma di apprendimento CYPnet) e se si è frequentato il corso di presenza.

Test preliminare

La maggior parte dei moduli prevede un test preliminare che deve essere sostenuto prima del corso di presenza. In tal modo viene fattivamente supportata la preparazione svolta nell'ambito dello studio individuale. Il test preliminare serve a verificare le conoscenze pregresse dei partecipanti in riferimento alle capacità parziali definite nei vari moduli (livelli di tassonomia C1-C3). Il test prevede 12 domande di diverso tipo (multiple choice, matrice MC, vero/falso ecc.) secondo il principio della casualità, alle quali occorre rispondere in 10 minuti. Per poter partecipare al corso di presenza è necessario aver superato il test preliminare almeno cinque giorni prima. Si applicano i seguenti criteri di valutazione:

- Risultato richiesto per il superamento del test: 70%
- Il test preliminare può essere ripetuto fino al raggiungimento di una percentuale del 70% o superiore
- Se il test preliminare non è superato la prima volta, un formatore CYP contatta il partecipante e lo supporta nel processo di apprendimento

Test finale

I moduli terminano con un test finale che serve a fare un punto della situazione. I partecipanti possono sostenere tale test una sola volta. Devono essere in grado di richiamare alla mente conoscenze specialistiche specifiche nel poco tempo a disposizione. L'esito del test è memorizzato, il risultato ottenuto in relazione ai vari argomenti (punteggio massimo e punteggio raggiunto) è visualizzabile sulla piattaforma di apprendimento CYPnet. Questa verifica finale consente di identificare i punti di forza e le lacune in relazione alle tematiche affrontate. Il test finale serve a verificare il livello di conoscenze dei partecipanti sulla base delle capacità parziali definite nei moduli (livelli di tassonomia: C1-C5). Il test prevede 25 domande di diverso tipo (multiple choice, matrice MC, vero/falso ecc.) secondo il principio della casualità, alle quali occorre rispondere in 25 minuti. Si applicano i seguenti criteri di valutazione:

- Risultato richiesto per il superamento del test: 70%
- Il test finale non può essere ripetuto

Se il test finale non è superato, la persona di contatto presso la banca definisce ulteriori provvedimenti insieme al partecipante

2. BEM: CURRICULUM PANORAMICA

2.1 PANORAMICA PERCORSO FORMATIVO BEM (OFF-THE-JOB)

Elementi di formazione	CP [1]	SP [2]	SA [3]	Contenuto	Dettagli	Entità dell'apprendimento
Moduli Basic	6,5 giorni	52 ore	ca. 56 ore	Conoscenze di base di tecnica bancaria, transfer nella pratica Capacità parziali secondo il contenuto del modulo	2 giorni di corso all'inizio della formazione, 2 x 2 ulteriori giorni e 1 di prova di qualificazione (esame scritto) come test attitudinale per i candidati e come parte della procedura di qualificazione BEM.	Vedi «Curriculum Moduli»
Moduli Advanced	8 giorni	64 ore	ca. 96 ore	Conoscenze bancarie approfondite (collegare, applicare, trasferimento alla situazione pratica) Capacità parziali secondo il contenuto del modulo	I moduli di approfondimento terminano con un test di qualificazione nei moduli d'esame. Questi ultimi fanno parte della procedura di qualificazione BEM.	Vedi «Curriculum Moduli»
Moduli d'esame			ca. 60 ore	Esame finale scritto e orale Capacità parziali secondo il contenuto del modulo	L'esame scritto basato su PC e l'esame orale sono parte integrante della procedura di qualificazione.	Vedi «Curriculum Moduli»
Totale	15 giorni	120 ore	212 ore			
Complemento o ripetizione tema Economia e diritto (facoltativo)			individuale ca. 40 ore	Conoscenze economiche richieste (economia politica, economia aziendale, contabilità e diritto) come base per le conoscenze bancarie	Domande su argomenti di economia e diritto sono integrate nei regolari test di qualificazione.	Capacità parziali secondo allegato
Totale complemento			40 ore			

[1] Corso di presenza in giorni

[2] Ore di studio/lavoro in classe relative ai singoli elementi di formazione

[3] Studio autodidattico

2.2 LA PROCEDURA DI QUALIFICAZIONE IN UN COLPO D'OCCHIO

CYP realizza il percorso formativo secondo il programma quadro BEM dell'ASB come nel grafico 2.1, questo comprende i seguenti elementi di qualificazione:

Elemento	Osservazioni	Ponderazione	Premesse secondo le direttive
Esame scritto Basic, dopo i moduli Basic	Obiettivo: verifica dell'acquisizione delle conoscenze teoriche di base rilevanti per l'attività sul posto di lavoro Svolgimento nel modulo 714-PRB	1/6	Durata: 2 ore, elettronico scelta singola capacità parziali secondo l'identificazione del modulo
Esame Advanced, dopo i moduli di approfondimento	Obiettivo: verifica del raggiungimento degli obiettivi particolari del percorso formativo BEM Svolgimento nel modulo 730-PRA	1/6	Durata: 1 ora, elettronico 60 % scelta multipla e 40 % domande a risposta aperta Tutte le capacità parziali BEM
Esame finale orale	Obiettivo: verifica dell'acquisizione delle competenze in materia di consulenza	1/3	Durata: 40 minuti 10 minuti preparazione, 30 minuti colloquio di consulenza con due esperti Tutte le capacità parziali BEM
SAL 1 (obbligatoria) SAL 2 (obbligatoria) altre SAL (opzionali)	Organizzazione e svolgimento presso la banca formatrice	1/3	Capacità parziali secondo allegato

2.3 RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLE AREE DI FORMAZIONE BEM E DELLE COMPETENZE MSP

Aree di formazione		Aree parziali					
A	Sistema bancario	A.1.x.x Leggi e regolamenti	A.2.x.x settore bancario	A.3.x.x ambiente bancario	A.4.x.x tecnologica		
B	Servizi di base	B.1.x.x operazioni passive	B.2.x.x Traffico pagamenti	B.3.x.x Servizi di base in generale			
C	Investimenti	C.1.x.x Strumenti di investimento di base	C.2.x.x strumenti d'investimento particolari	C.3.x.x Transazioni	C.4.x.x Borsa	C.5.x.x Consulenza agli investimenti	
D	Finanziamenti	D.1.x.x Crediti in generale	D.2.x.x Clienti privati	D.3.x.x Clienti commerciali			
E	Processo di consulenza	E.1.x.x processo di consulenza in generale	E.2.x.x Analisi dei bisogni	E.3.x.x Argomentazione della utilità	E.4.x.x Reclami / obiezioni		
F	Amministrazione	F.1.x.x Processi	F.2.x.x Amministrazione				
G	Supplemento BEM (add-on)	G.1.x.x Clienti commerciali	G.2.x.x Sostenibilità / responsabilità sociale				
M	Competenze metodologiche	M.1.x.x Efficienza e sistematicità nel lavoro	M.2.x.x Pensiero e azione interdisciplinare	M.3.x.x Efficacia nella negoziazione e nella consulenza	M.4.x.x Presentazione efficaci		
S	Competenze sociali e personali	S.1.x.x Disponibilità e fornire buone prestazioni di lavoro	S.2.x.x Capacità di comunicazione	S.3.x.x Capacità di lavorare in gruppo	S.4.x.x Forme comportamentali	S.5.x.x Capacità di apprendimento	S.6.x.x Coscienza ecologica
W	Integrazione risp. ripetizioni di diritto ed economia	W.1.0.x Economia	W.2.0.x Economia Aziendale	W.3.0.x Contabilità	W.4.0.x Diritto		

2.4 COMPETENZE PROFESSIONALI

La competenza professionale è la capacità di saper affrontare dei compiti professionali grazie alle conoscenze e capacità tecniche in modo orientato all'obiettivo, adeguato e autonomo, e di saperne valutare i risultati.

Nel capitolo 3 BEM: Curriculum moduli vengono assegnate ai singoli moduli le rispettive capacità parziali. Di seguito alcune informazioni in merito:

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
----	--------------------------	-------------------------------	------	---------	--------	-----

2.4.1 Numerazione (N°)

Ogni capacità parziale è contraddistinta in modo univoco con un numero. La lettera al primo posto definisce l'argomento. Le tre cifre seguenti risultano dalla tabella 2.3 Rappresentazione grafica delle aree di formazione BEM e delle competenze MSP.

2.4.2 Titolo capacità parziale

Ad ogni capacità parziale è attribuito un titolo.

2.4.3 Descrizione capacità parziale

Ogni capacità parziale è descritta in modo dettagliato. In questo modo il titolare di un diploma di maturità può vedere cosa è richiesto per questa capacità parziale durante l'intero periodo di formazione (in azienda o presso CYP).

2.4.4 Tassonomia capacità parziale (Tass)

La tassonomia della capacità parziale descrive il livello di competenze, C1 rappresenta il livello più basso e C6 quello più alto (si veda anche in seguito il paragrafo 2.6 Descrizione dei livelli di tassonomia).

2.4.5 Luogo di formazione: «on must»

Le capacità parziali contraddistinte con una «x» nella colonna «on must», devono essere obbligatoriamente elaborate in azienda. Queste capacità parziali vanno trasmesse nella pratica on-the-job oppure tramite altre misure di formazione adeguate definite dall'azienda. Sono adatte ad essere elaborate nell'ambito di una SAL.

2.4.6 Luogo di formazione: «on can»

Le capacità parziali contraddistinte con una «x» nella colonna «on can», devono essere elaborate se possibile on-the-job. Sono adatte ad essere elaborate nell'ambito di una SAL. Queste capacità parziali sono, in ogni caso, anche oggetto dei corsi CYP, poiché non tutte le banche hanno la possibilità di trattarle interamente in loco (eccezione CP: F.2.2.1, Gestire la cassa e F.2.4.1 Elaborare lettere e pacchetti).

2.4.7 Luogo di formazione: CYP

Le capacità parziali, contraddistinte con una «x» nella colonna CYP, sono coperte durante i moduli CYP.

Tutte le capacità parziali BEM devono essere elaborate e raggiunte durante il periodo di formazione in azienda e/o presso CYP (eccezione CP: F.2.2.1 e F.2.4.1). La capacità parziale F.2.1.1 «Controllare i risultati» non è assegnata in maniera esplicita ad alcun modulo. I risultati sono controllati presso CYP in svariate modalità, pertanto questa capacità parziale viene acquisita in modo ottimale.

2.5 COMPETENZE METODOLOGICHE, SOCIALI E PERSONALI (MSP)

2.5.1 Competenze metodologiche

Le competenze metodologiche si riferiscono a capacità intersituazionali, utilizzabili in modo flessibile (ad es. per la risoluzione di problemi o per la presa di decisioni), che una persona necessita per svolgere autonomamente un compito. Ne fa parte anche la gestione proficua della tecnologia d'informazione.

2.5.2 Competenze sociali

Le competenze sociali comprendono modi di comportamento comunicativi e cooperativi, oppure le capacità che permettono la realizzazione di obiettivi nelle interazioni sociali. Tali competenze si riferiscono quindi alla gestione e alla collaborazione con altre persone.

2.5.3 Competenze personali

Con competenze personali s'intende il rapporto di una persona con se stessa e con le proprie risorse. Le competenze personali si manifestano in determinate opinioni, valori, esigenze e motivazioni, e riguardano soprattutto la gestione motivazionale ed emotiva del proprio agire. La capacità di inserire i propri vantaggi nell'ambito professionale, come pure l'abilità di attribuire adeguatamente le proprie conoscenze e di riflettere, sono anch'esse parte delle competenze personali.

Il catalogo delle 22 capacità parziali MSP (cfr. capitolo 3.10) contiene le seguenti informazioni:

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale
-----------	---------------------------------	--------------------------------------

2.5.4 Numerazione (N°)

Ogni capacità parziale è contraddistinta in modo univoco con un numero. La lettera al primo posto definisce l'argomento. Le tre cifre seguenti risultano dalla tabella 2.3 Rappresentazione grafica delle aree di formazione BEM e delle competenze MSP.

2.5.5 Titolo capacità parziale

Ad ogni capacità parziale è attribuito un titolo.

2.5.6 Descrizione capacità parziale

Ciascuna capacità parziale è descritta in modo dettagliato. In questo modo il titolare di un diploma di maturità può vedere cosa è richiesto per questa capacità parziale durante tutto il periodo di formazione.

Tutte le capacità parziali MSP devono essere elaborate e raggiunte durante il periodo di formazione nell'azienda di tirocinio e/o presso CYP.

2.6 DESCRIZIONE DEI LIVELLI DI TASSONOMIA

Ogni capacità parziale Banca contiene un'affermazione sul livello di competenza. Il livello di competenza è suddiviso in sei cosiddetti livelli di tassonomia (C1 a C6). C1 rappresenta il primo livello e C6 quello più alto.

C1 = sapere, conoscere: Riferire informazioni e saperle richiamare in situazioni analoghe. Esempio: *Cito tre compiti principali dell'Associazione svizzera dei banchieri (ASB). Elenco importanti regole deontologiche stipulate tra l'ASB e le banche. Indico la denominazione ed i compiti principali di altre istituzioni comuni.*

C2 = comprendere: Non solo riferire, ma anche capire le informazioni. Esempio: *Spiego il concetto di riciclaggio di denaro e descrivo gli obblighi della banca nella lotta al riciclaggio di denaro.*

C3 = applicare: Applicare informazioni specifiche in diverse situazioni. Esempio: *Nelle operazioni su pegno immobiliare applico la percentuale di anticipazione definita per il finanziamento di un oggetto.*

C4 = analizzare: Strutturare fatti in singoli elementi, identificare rapporti fra elementi e riconoscerne le relazioni. Esempio: *Riconosco in quali casi è sensata per un cliente una pianificazione finanziaria completa e articolata, e coinvolgo i relativi esperti.*

C5 = sintetizzare: Combinare i singoli elementi di un fatto o una circostanza per averne un quadro completo, oppure elaborare la soluzione di un problema. Esempio: *Analizzo il profilo d'investitore del cliente e lo attribuisco ad una strategia d'investimento adeguata. Spiego i rischi oppure le oscillazioni di valore collegati e motivo la durata d'investimento ideale.*

C6 = valutare: Valutare determinate informazioni e fatti secondo criteri prestabiliti o scelti personalmente. Esempio: *Sulla base di informazioni interne ed esterne, come pure di direttive e regolamenti della banca, valuto la capacità di credito ed il merito creditizio di clienti privati.*

2.7 COMPETENZA MEDIATICA

Con competenza mediatica si intendono le conoscenze in merito alla funzione e alla struttura dei media e delle reti nonché le capacità di utilizzo dei mezzi di comunicazione digitale. Ciascuna capacità parziale relativa alla competenza mediatica è descritta dettagliatamente nel capitolo 3.10 e deve essere elaborata e raggiunta nel corso del periodo di formazione in azienda e/o presso CYP. Ampliando le competenze si ottimizza il proprio comportamento durante l'apprendimento e il lavoro.

3. CURRICULUM MODULI

3.1 CONTENUTI DEL MODULO 711-BDL (SERVIZI DI BASE)

3.1.1 Descrizione del modulo

Quali prodotti potete offrire ai vostri clienti nell'ambito dei servizi di base? Come funziona un trasferimento di denaro e quando potete fornire informazioni in merito a una relazione con un cliente? Quali sono le leggi e le convenzioni più importanti che le banche sono tenute a rispettare?

In queste prime due giornate di presenza apprenderete le basi dell'attività bancaria.

3.1.2 Argomenti

- Introduzione a CYP
- Elementi di sicurezza delle banconote svizzere
- Leggi in generale, focus speciale su riciclaggio di denaro, CDB e segreto bancario
- Protezione dei dati e sicurezza dei dati
- Traffico dei pagamenti
- Servizi di base
- Apertura di un conto e procure

3.1.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Illustrare le leggi e le disposizioni legali rilevanti in ambito bancario	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
A.1.1.3	Spiegare il senso e lo scopo del segreto bancario	Spiego il senso e lo scopo del segreto bancario come pure la sua importanza per la piazza finanziaria svizzera.	C2	x		x
A.1.1.4	Spiegare il riciclaggio di denaro	Spiego il concetto di riciclaggio di denaro e descrivo gli obblighi della banca nella lotta contro il riciclaggio.	C2	x		x
A.1.2.1	Spiegare il senso e lo scopo della CDB	Illustro il contenuto della Convenzione relativa all'obbligo di diligenza delle banche (CDB). Indico le transazioni con i clienti nelle quali la CDB trova applicazione e ne comprendo il senso e lo scopo.	C3	x		x

A.1.3.2	Conoscere le basi legali dell'emissione di denaro e le particolarità delle banconote e delle monete	Spiego le basi legali dell'emissione di denaro in Svizzera. Illustro le peculiarità delle nostre banconote e monete sulla base di esempi concreti predefiniti.	C2		X
A.4.1.1	Utilizzare dati e tecnologie in modo responsabile	Spiego l'obiettivo della protezione dei dati e elenco tre applicazioni nelle quali la legge a) offre protezione all'azienda di tirocinio e ai suoi dati aziendali e tre applicazioni nelle quali la legge b) pone limiti all'azienda di tirocinio e a me personalmente nell'utilizzo dei dati personali.		X	X
A.4.1.2	Comprendere e spiegare le nuove tecnologie	Comprendo le nuove tecnologie digitali specifiche della professione e sono in grado di spiegarle in modo orientato al cliente.	C3		X X
A.4.1.3	Spiegare il digital banking	Spiego il digital banking (prodotti, servizi, soluzioni bancarie e canali) negli ambiti pagamenti & risparmio, investimenti, finanziamenti, previdenza. Nel digital banking mi soffermo in particolare sulle misure di sicurezza del cliente e considero la loro applicazione.	C3	X	X
B.1.1.1	Illustrare la gamma dei conti	Elenco i prodotti della gamma di conti della mia banca, evidenziandone la specificità della struttura per determinati segmenti e le caratteristiche.	C3	X	X
B.1.1.3	Apertura di una nuova relazione di conto / estinzione di una relazione di conto esistente	Allestisco, considerando i vari canali di distribuzione, tutta la documentazione necessaria per l'apertura di una nuova relazione di conto con le procure desiderate ed eseguo le fasi di elaborazione previste.	C3	X	X
B.2.1.1	Descrivere e spiegare i prodotti del traffico pagamenti	Elenco i prodotti del traffico pagamenti, descrivo le loro caratteristiche e spiego le possibilità d'impiego.	C5	X	X
B.2.1.3	Illustrare l'esecuzione di un pagamento	Spiego in modo comprensibile al cliente la procedura completa di esecuzione di un pagamento (carta di credito, carta Maestro, LSV, ordine permanente, possibilità di pagamento digitale).	C2	X	X
B.2.2.1	Spiegare la procedura in caso di smarrimento di mezzi di pagamento	Spiego come procedono il cliente e la banca in caso di furto o smarrimento di un mezzo di pagamento.	C2	X	X
B.3.1.2	Illustrare il tariffario dei servizi di base	Illustro in modo orientato al cliente il tariffario dei servizi di base (ad es. mezzi di pagamento, prodotti del traffico pagamenti, servizi supplementari legati a un conto).	C2	X	X

3.2 CONTENUTI DEL MODULO 712-ANB (INVESTIMENTI BASIC)

3.2.1 Descrizione del modulo

Immaginate di ereditare CHF 20'000. Cosa fate? Li spendete subito prenotando una vacanza ai Caraibi oppure li depositate su un conto risparmio per poter realizzare, più avanti, un desiderio ancora più grande? Il mercato dei titoli e degli strumenti finanziari vi offre altre possibilità allettanti per ricavare un guadagno superiore al di per sé esiguo interesse sul conto.

Investimenti a breve o a lungo termine? Mercato monetario o mercato dei capitali? Rendimenti elevati o proventi sicuri? Esistono svariate possibilità per investire il proprio denaro. Oltre ai classici titoli obbligazionari e di partecipazione, come bond e azioni, imparerete a conoscere molti altri interessanti strumenti finanziari.

In questo modulo apprendete le conoscenze di base in merito alle operazioni passive ed alle attività finanziarie di una banca.

3.2.2 Argomenti

- Introduzione alle operazioni finanziarie (titoli di credito, obbligazioni, titoli di partecipazione, legge sugli investimenti collettivi)
- Indici relativi alle azioni
- Rating
- Fondo d'investimento
- Metalli preziosi

3.2.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Illustrare le leggi e le disposizioni legali rilevanti in ambito bancario	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
C.1.1.1	Illustrare i titoli e le relative modalità di trasferimento	Spiego il concetto di titolo (cartavalore) e la modalità di trasferimento per ogni genere di titolo.	C2		x	x
C.1.1.2	Distinguere i titoli in base alla loro tipologia e ad altri criteri	Elenco diversi tipi di obbligazioni e titoli di partecipazione, li distingo secondo diversi criteri (diritti, obblighi, durate, proventi) e spiego l'importanza dei singoli titoli per l'emittente e l'investitore.	C3		x	x
C.1.1.3	Conoscere i termini di prescrizione e attribuirli ai diversi titoli	Elenco i termini di prescrizione dei crediti di capitale e d'interesse. Attribuisco i termini di prescrizione ai rispettivi titoli.	C2		x	x

C.1.2.1	Spiegare il rating ed eseguire il calcolo del rendimento di un'obbligazione	Spiego il concetto di rating in relazione a un'obbligazione. Illustro il nesso tra rating, tasso di interesse e corso attuale di un'obbligazione. Calcolo il rendimento alla scadenza.	C3		x	x
C.1.2.2	Calcolare gli indici relativi alle azioni e a titoli analoghi	Calcolo gli indici importanti relativi alle azioni e a titoli analoghi e li interpreto.	C4		x	x
C.1.3.1	Definire il concetto di fondo d'investimento e descrivere le parti coinvolte nelle operazioni in fondi	Descrivo il funzionamento di un fondo d'investimento e distinguo i principali tipi di fondi nella pratica. Descrivo le parti coinvolte nelle operazioni in fondi d'investimento e spiego i loro compiti.	C2	x		x
C.2.2.1	Descrivere gli strumenti del mercato monetario e del mercato dei capitali	Distinguo correttamente gli strumenti del mercato monetario e del mercato dei capitali. Descrivo i principali strumenti del mercato monetario e le loro possibilità d'impiego.	C2		x	x
C.2.4.1	Descrivere le caratteristiche e i rischi degli investimenti in metalli preziosi	Spiego le diverse possibilità d'investimento in metalli preziosi, descrivendone i rischi e le forme di custodia.	C2		x	x
E.2.1.1	Illustrare l'importanza dell'analisi delle esigenze	Spiego il motivo per cui l'analisi delle esigenze assume grande importanza nel processo di consulenza.	C3	x		x
E.2.2.1	Applicare le tecniche delle domande	Nel colloquio con il cliente applico le opportune tecniche delle domande.	C3	x		x
E.2.3.1	Distinguere le esigenze dei gruppi di clienti	Distinguo le esigenze dei diversi gruppi di clienti (segmenti).	C4	x		x

3.3 CONTENUTI DEL MODULO 713-KRB (CREDITI BASIC)

3.3.1 Descrizione del modulo

Grandi sogni ma pochi soldi per realizzarli? A risolvere questo problema pensa la banca, nel suo ruolo di finanziatrice. Mediante la concessione di finanziamenti gli istituti di credito adempiono alla propria funzione economica e garantiscono il buon funzionamento dell'economia. Ma a chi vengono concessi i crediti e come devono essere rimborsati? In questo modulo conoscerete i fondamenti e lo svolgimento delle operazioni di credito.

La costruzione o l'acquisto di un immobile rappresenta per molte persone uno degli obiettivi da raggiungere nella vita. Ma gli investimenti per la realizzazione di un simile sogno sono cospicui. È proprio qui che entrano in gioco le banche con i crediti ipotecari, grazie ai quali è possibile trasformare i sogni in realtà. In questo modulo acquisirete le competenze e conoscenze di base per poter autorizzare, in veste di consulente, il finanziamento di un immobile.

3.3.2 Argomenti

- Introduzione alle operazioni di credito (politica creditizia, esame della solvibilità, tipi di credito)
- Registro fondiario e titoli di pegno immobiliare
- Prodotti nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare
- Fondamenti relativi all'assegnazione di ipoteche incl. modelli ipotecari

3.3.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
D.1.1.1	Illustrare la politica creditizia della propria banca	Illustro in modo plausibile le operazioni di credito condotte dalla mia banca in relazione ai prodotti, ai gruppi di clienti, all'orientamento geografico e ai rischi. Descrivo inoltre i principi fondamentali e lo scopo della politica creditizia della mia banca.	C2		x	x
D.1.1.2	Descrivere le fasi in cui si articolano le operazioni di credito	Descrivo tutte le fasi in cui si articola un'operazione di credito, dalla richiesta di credito fino alla sorveglianza.	C2		x	x
D.1.1.4	Comunicare l'applicazione di differenti classi di rischio	Illustro le differenti classi di rischio (rating) nelle operazioni di credito e comprendo i principi fondamentali e il retroscena su cui si basa una definizione del prezzo adeguata al rischio (risk adjusted pricing).	C5		x	x
D.1.3.2	Descrivere il registro fondiario e i titoli di pegno immobiliare	Descrivo le iscrizioni nel registro fondiario e le attività delle diverse parti coinvolte nell'allestimento di titoli di pegno immobiliare.	C3		x	x
D.1.3.3	Applicare il tasso d'anticipo nelle operazioni su pegno immobiliare	Per il finanziamento di un oggetto applico il tasso d'anticipo definito nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare.	C3		x	x

D.2.1.1	Richiedere la documentazione per l'esame del credito (clienti privati)	Indico a un cliente privato la documentazione richiesta per l'esame del credito e spiego per quale motivo essa è necessaria.	C2	x	x
D.2.1.2	Valutare la capacità creditizia e il merito creditizio (clienti privati)	Sulla base di informazioni interne ed esterne, come pure di direttive e regolamenti della banca, valuto la capacità creditizia e il merito creditizio di clienti privati.	C6	x	x
D.2.2.1	Distinguere i prodotti nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare (clienti privati)	Analizzo le esigenze di clienti privati in relazione alla loro richiesta di credito e propongo alcune soluzioni in modo comprensibile. Distinguo i prodotti della banca nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare secondo i criteri della forma del credito e del tipo di credito.	C4	x	x
D.2.2.2	Illustrare gli effetti finanziari dei crediti su pegno immobiliare (clienti privati)	Redigo un piano di finanziamento ed effettuo un calcolo della sostenibilità. Calcolo gli oneri annuali di un finanziamento immobiliare e motivo la mia decisione. Evidenzio gli effetti fiscali.	C5	x	x
D.2.2.3	Finanziamento di un immobile (clienti privati)	Propongo, con l'aiuto della documentazione della banca, il prodotto più indicato per il finanziamento di un immobile, evidenziandone vantaggi e svantaggi.	C3	x	x
E.3.1.1	Illustrare i vantaggi e svantaggi, nonché l'utilità dei prodotti/servizi	Illustro a un cliente i vantaggi e svantaggi, nonché l'utilità di un prodotto e/o servizio e li difendo nei confronti della concorrenza.	C5	x	x
G.1.1.2	Spiegare la decisione del credito	Sono in grado di commentare una decisione del credito per quanto riguarda la solvibilità, i rischi dell'oggetto, le previsioni per il futuro e le garanzie.	C4	x	x
G.2.1.1	Mostrare un comportamento etico-morale.	Illustro ad un cliente i principi del comportamento etico-morale interni della banca con l'aiuto di esempi concreti.	C2	x	x
G.2.1.2	Analizzare le transazioni sulla base di principi etico-morali.	Riconosco e differenzio le transazioni vietate sulla base di principi legali o regolatori o indesiderati a livello etico-morale. Applico i processi interni attualmente in vigore.	C4	x	x

3.4 CONTENUTI DEL MODULO 714-PRB (ESAME BASIC)

3.4.1 Descrizione del modulo

Durante questo esame della durata di 2 ore potete mettere alla prova le conoscenze acquisite nei 3 moduli precedenti. Dovrete rispondere a 100 domande a scelta singola.

3.4.2 Argomenti

Tutte le capacità parziali trattate nei moduli Basic 711-BDL, 712-ANB e 713-KRB. Capacità parziali, luogo di formazione «CYP» ed eventualmente sono possibili capacità parziali dal catalogo MPS.

3.5 CONTENUTI DEL MODULO 720-FIP (PIAZZA FINANZIARIA SVIZZERA)

3.5.1 Descrizione del modulo

Qual è lo stato di salute delle nostre banche sul fronte della liquidità? In questo modulo scoprirete come si svolge la procedura fallimentare per un istituto di credito e come vengono tutelati i risparmi di diversi gruppi d'interesse. Apprenderete come procede la BNS per garantire la stabilità dei prezzi in Svizzera e approfondirete le vostre nozioni di economia per poter illustrare e motivare meglio ai vostri clienti, sulla scorta di determinati parametri, gli avvenimenti che caratterizzano l'economia mondiale.

3.5.2 Argomenti

- Piano di collocamento e protezione dei depositanti
- Rendiconto annuale della banca
- Istituzioni comuni delle banche
- Politica monetaria e relativi strumenti

3.5.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Illustrare le leggi e le disposizioni legali rilevanti in ambito bancario	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
A.1.3.1	Spiegare il piano di collocamento e la Convenzione per la garanzia dei depositi	Spiego il piano di collocamento di una banca e indico le leggi che ne costituiscono il fondamento. Illustro gli effetti e le conseguenze della Convenzione per la garanzia dei depositi e del piano di collocamento. Sono in grado di attribuire diversi prodotti bancari alle singole classi del piano di collocamento.	C2			x
A.2.1.1	Spiegare le funzioni economiche delle banche	Spiego le funzioni economiche delle banche sulla base del circuito economico ampliato ed evidenzio la loro importanza per la mia banca.	C2			x
A.2.1.3	Descrivere la forma giuridica, l'organizzazione, l'attività e l'evoluzione della propria banca	Descrivo la forma giuridica, l'organizzazione, l'attività e l'evoluzione attuale della mia banca.	C2	x		x
A.2.1.6	Illustrare il conto annuale	Utilizzando il rapporto di gestione di una banca, illustro la struttura del conto annuale secondo la legge sulle banche e la relativa ordinanza. Descrivo con parole mie le principali fonti di entrata di una banca e attribuisco i prodotti e servizi alle rispettive posizioni del conto annuale.	C2			x

A.3.1.1	Illustrare i compiti principali e gli strumenti di politica monetaria della Banca nazionale svizzera	Descrivo i tre compiti principali della Banca nazionale svizzera (BNS). Elenco integralmente i suoi attuali strumenti di politica monetaria. Spiego inoltre in modo comprensibile come la BNS utilizza in modo mirato i due principali strumenti a sua disposizione.	C2	x
A.3.2.1	Valutare la situazione dei mercati finanziari	Valuto la situazione attuale dei mercati finanziari, spiego le attuali decisioni di politica economica e evidenzio l'effetto di diversi fattori d'influenza.	C5	x

3.6 CONTENUTI DEL MODULO 721-AV1 (INVESTIMENTI APPROFONDIMENTO 1)

3.6.1 Descrizione del modulo

Per molti la borsa è il luogo ideale per diventare molto ricchi in pochissimo tempo. Ma come funziona di preciso? Immaginate di poter realizzare un rendimento anche in presenza di mercati al ribasso. Vi sembra impensabile? Assolutamente no! Gli strumenti finanziari derivati come le opzioni e i prodotti strutturati possono adattarsi a qualsiasi previsione di mercato di un cliente. Scoprite le opportunità e i rischi legati a questi strumenti e trovate una soluzione ad hoc per ogni cliente.

3.6.2 Argomenti

- Borsa, regole di matching e conteggio di borsa
- Indici di borsa
- Tipi di opzioni e prodotti strutturati
- Saper valutare la situazione dei mercati finanziari

3.6.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Illustrare le leggi e le disposizioni legali rilevanti in ambito bancario	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
A.3.2.1	Valutare la situazione dei mercati finanziari	Valuto la situazione attuale dei mercati finanziari, spiego le attuali decisioni di politica economica e evidenzio l'effetto di diversi fattori d'influenza.	C6	x		x
C.2.1.1	Differenziare e spiegare i diversi tipi di opzioni	Differenzio i tipi di opzioni e spiego le possibilità d'impiego delle quattro strategie di base, con le relative opportunità e i relativi rischi. Rappresento in modo comprensibile le quattro strategie di base in un diagramma di payoff (Profit/Loss) e calcolo correttamente alcuni parametri rilevanti (ad es. valore intrinseco, punto di pareggio).	C3		x	x
C.2.1.3	Descrivere i prodotti strutturati	Spiego il concetto di «prodotti strutturati» e le possibilità d'impiego di tali prodotti. Descrivo le strategie di base relative ai prodotti strutturati.	C2		x	x
C.4.1.1	Descrivere la borsa e la sua organizzazione	Descrivo la SIX Swiss Exchange, ne spiego l'importanza, ne descrivo l'organizzazione ed elenco i valori che vi vengono negoziati.	C2			x

C.4.1.2	Spiegare l'esecuzione di un ordine di borsa SIX Swiss Exchange	Illustro a un cliente i diversi tipi di ordini di borsa della SIX Swiss Exchange. Spiego le regole di matching nel libro degli ordini elettronico. Sulla base di un conteggio di borsa, illustro le commissioni e le spese.	C3	x	x
C.4.2.1	Illustrare gli indici di borsa	Spiego lo scopo di un indice di borsa. Elenco i principali indici di borsa e le rispettive piazze borsistiche.	C2	x	x
E.1.2.2	Utilizzare i sussidi nel colloquio di consulenza	Utilizzo dei sussidi digitali e analogici, come pure la documentazione di vendita nella consulenza a un cliente.	C3	x	x

3.7 CONTENUTI DEL MODULO 722-AV2 (INVESTIMENTI APPROFONDIMENTO 2)

3.7.1 Descrizione del modulo

Le valute estere, sotto forma di banconote e divise, sono essenziali per le relazioni transfrontaliere. Quale ruolo svolgono le banche nel commercio delle divise? Quali processi e prodotti determinano le operazioni su divise? Quali fattori influenzano l'andamento dei corsi delle valute estere? La consulenza agli investimenti è una delle discipline chiave dell'attività bancaria. Qual è la strategia d'investimento più efficace nell'attuale contesto di mercato? Quali strumenti sono indicati per le varie tipologie di investitori? Come si trovano i prodotti giusti per i propri clienti? Questi sono alcuni degli argomenti che affronterete in questo modulo.

3.7.2 Argomenti

- Operazioni su divise
- Analisi del deposito, informazioni sui rischi nell'ambito delle operazioni d'investimento
- Determinare il profilo d'investitore

3.7.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Illustrare le leggi e le disposizioni legali rilevanti in ambito bancario	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
A.3.2.2	Motivare l'andamento delle valute	Illustro, sulla base dell'attuale situazione di mercato, i fattori d'influenza e il possibile andamento di un'importante valuta estera e motivo le mie valutazioni in modo comprensibile. Ho a disposizione grafici, statistiche ecc.	C6	x		x
C.1.3.2	Descrivere la gestione patrimoniale (portfolio management) e le parti coinvolte	Descrivo i diversi tipi di gestione patrimoniale, nonché le parti coinvolte e i loro compiti.	C2		x	x
C.2.3.1	Spiegare le operazioni su divise	Distinguo i vari tipi di operazioni su divise (spot, outright, swap) e opzioni in base a durata, momento di adempimento, scopo e rischi, e sono in grado di eseguire i relativi calcoli sulla base di un esempio e di corsi prestabiliti.	C3		x	x
C.5.1.1	Attribuire la strategia d'investimento	Determino il profilo d'investitore del cliente e lo attribuisco a una strategia d'investimento adeguata. Illustro i rischi o le oscillazioni di valore correlati a tale strategia e indico la durata d'investimento ideale spiegandone le ragioni.	C5	x		x

C.5.1.2	Analizzare il deposito di un cliente	Analizzo il deposito di un cliente esistente. Riconosco l'eventuale necessità di intervenire sul deposito a causa dei rischi presenti come pure delle strategie d'investimento e raccomandazioni interne della banca, e formulo proposte d'investimento concrete.	C5	x	x
C.5.1.3	Elaborare proposte d'investimento	Metto in atto la strategia d'investimento per un cliente sulla base del suo profilo di investitore e delle raccomandazioni interne della banca. A questo scopo elaboro e illustro proposte d'investimento concrete.	C5	x	x
C.5.2.1	Illustrare le informazioni sui rischi nelle operazioni in valori mobiliari e nella gestione patrimoniale	Spiego, nell'ambito dei principi d'investimento, l'obbligo di informare i clienti circa i rischi legati alle operazioni in valori mobiliari e alla gestione patrimoniale.	C3	x	x
C.5.3.1	Descrivere la custodia e l'amministrazione di valori patrimoniali e documenti, e motivare le spese	Descrivo la custodia e l'amministrazione di valori patrimoniali e documenti, illustrando i rispettivi servizi amministrativi erogati dalla banca. Illustro i costi al cliente ed evidenzio l'utilità della custodia e dell'amministrazione.	C5	x	x
E.4.1.1	Gestire i reclami della clientela	Accetto i reclami dei clienti in modo cordiale e adeguato. Come prima cosa propongo alcune soluzioni e discuto i prossimi passi con i clienti e con il mio superiore. Descrivo le misure da intraprendere in caso di necessità.	C5	x	x
E.4.2.1	Confutare obiezioni	Cito le obiezioni ricorrenti relative a un prodotto importante della mia azienda di tirocinio e sono in grado di confutarle in modo professionale.	C4	x	x

3.8 CONTENUTI DEL MODULO 723-KV1 (CREDITI APPROFONDIMENTO 1)

3.8.1 Descrizione del modulo

Che valore ha la mia abitazione? Da quali fattori dipende il prezzo d'acquisto della casa dei miei sogni? Quali fondamenti giuridici devo tenere presente qualora decida di acquistare una casa? In questo modulo esaminerete gli aspetti giuridici legati alle operazioni su pegno immobiliare, i diversi metodi di valutazione e approfondirete le tematiche affrontate nel modulo 713-Crediti Basic.

3.8.2 Argomenti

- Approfondimento nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare
- Finanziamenti tramite i fondi della previdenza
- Distinguere tra operazioni su pegno immobiliare e mobiliare
- Analisi di modelli ipotecari

3.8.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.3.1.2	Spiegare il sistema di previdenza e i prodotti previdenziali	Spiego il sistema di previdenza per la vecchiaia svizzero, fondato su tre pilastri, ne conosco gli sviluppi e descrivo i relativi prodotti e servizi offerti dalla mia banca. Nota bene: questa capacità parziale viene affrontata principalmente nel modulo 727-PLA. In questo modulo si punta l'attenzione sul finanziamento della proprietà privata con l'ausilio dei fondi della previdenza.	C4	x		x
D.1.3.1	Illustrare e applicare concetti relativamente alle operazioni ipotecarie	Distinguo e spiego i cinque concetti di valore: valore reale, valore reddituale, valore venale, valore assicurativo e valore fiscale dello stabile.	C3		x	x
D.1.3.3	Applicare il tasso d'anticipo nelle operazioni su pegno immobiliare	Per il finanziamento di un oggetto applico il tasso d'anticipo definito nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare.	C3		x	x
D.2.2.1	Distinguere i prodotti nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare (clienti privati)	Analizzo le esigenze di clienti privati in relazione alla loro richiesta di credito e propongo alcune soluzioni in modo comprensibile. Distinguo i prodotti della banca nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare secondo i criteri della forma del credito e del tipo di credito.	C4	x		x
D.2.2.2	Illustrare gli effetti finanziari dei crediti su pegno immobiliare (clienti privati)	Redigo un piano di finanziamento ed effettuo un calcolo della sostenibilità. Calcolo gli oneri annuali di un finanziamento immobiliare e motivo la mia decisione. Evidenzio gli effetti fiscali. Nota bene: questo modulo ruota attorno a situazioni iniziali più impegnative rispetto al modulo di base 713-KRB.	C5		x	x

D.2.2.3	Finanziamento di un immobile (clienti privati)	Propongo, con l'aiuto della documentazione della banca, il prodotto più indicato per il finanziamento di un immobile, evidenziandone vantaggi e svantaggi. Nota bene: questo modulo ruota attorno a situazioni iniziali più impegnative rispetto al modulo di base 713-KRB.	C3	x	x
---------	---	--	----	----------	----------

3.9 CONTENUTI DEL MODULO 724-KV2 (CREDITI APPROFONDIMENTO 2)

3.9.1 Descrizione del modulo

Desiderate acquistare un'auto, avete programmato un viaggio intorno al mondo oppure avete urgente bisogno di denaro per un corso di perfezionamento? Le banche dispongono di varie tipologie di credito pensate per soddisfare proprie esigenze del genere. Credito al consumo scoperto, leasing o crediti con fideiussori o titoli come garanzia: l'offerta di prodotti è ampia. Scoprite la forma di finanziamento adatta al vostro cliente.

3.9.2 Argomenti

- Credito lombard
- Crediti scoperti
- Credito al consumo e leasing di beni di consumo

3.9.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.1.1.1	Cito le obiezioni ricorrenti relative a un prodotto importante della mia azienda di tirocinio e sono in grado di confutarle in modo professionale.	Spiego gli obiettivi e i compiti dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) definiti nella legge sulle banche, nonché le leggi rilevanti per il settore bancario (legge sui servizi finanziari, legge sugli istituti finanziari, legge sulla vigilanza dei mercati finanziari, legge sull'infrastruttura finanziaria, legge sul credito al consumo, legge sugli investimenti collettivi e legge sul riciclaggio di denaro). Elenco le regole deontologiche concordate tra l'ASB e le banche.	C2			x
D.1.2.1	Spiegare il credito lombard / credito su titoli	Indico i valori d'anticipo applicabili per le garanzie relative a un credito lombard/su titoli. Calcolo, sulla base di un deposito titoli che mi viene sottoposto, l'ammontare del credito, e illustro i passi da compiere in caso di copertura insufficiente del credito.	C3		x	x
D.1.2.3	Descrivere i crediti scoperti (clienti privati)	Descrivo i crediti scoperti per quanto riguarda la forma, l'utilizzo, la durata e il rimborso.	C2		x	x
D.2.3.1	Distinguere fra credito al consumo e leasing di beni di consumo	Distinguo, sulla base di criteri da me scelti, il credito al consumo dal leasing di beni di consumo, e consiglio il prodotto adeguato.	C4		x	x
E.1.1.1	Evidenziare l'utilità del processo di consulenza	Illustro il senso e l'utilità del processo di consulenza strutturato adottato dalla mia banca.	C2	x		x
E.1.2.1	Applicare il processo di consulenza	Applico il processo di consulenza adottato presso la mia banca nei colloqui con i clienti attraverso diversi canali (fisico, telefonico e digitale).	C3	x		

3.10 CONTENUTI DEL MODULO 725-PLA (PIANIFICAZIONE FINANZIARIA)

3.10.1 Descrizione del modulo

Quali sono le opportunità e le sfide (finanziarie) che si presentano nelle varie fasi della vita? Chi può permettersi il pensionamento anticipato? E quali conseguenze ha l'acquisto di una casa di proprietà per una giovane famiglia? In questo modulo scoprirete come è strutturato un piano finanziario e di quali elementi si compone e potrete mettere in pratica le vostre capacità e le competenze acquisite in tutti i moduli dedicati ai clienti privati.

3.10.2 Argomenti

- Sistema di previdenza e prodotti previdenziali
- Pianificazione finanziaria
- Formarsi un'opinione su argomenti socio-politici
- Collegamento tra tutte le capacità parziali trattate sino ad ora

3.10.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.2.1.8	Analizzare i cambiamenti nel settore	Analizzo i cambiamenti nel settore e ne traggio le conseguenze per le banche/le aree bancarie. Sviluppo le necessarie competenze chiave, come un approccio flessibile ai cambiamenti oppure la capacità di acquisire conoscenze autonomamente.	C4			x
A.3.1.2	Spiegare il sistema di previdenza e i prodotti previdenziali	Spiego il sistema di previdenza per la vecchiaia svizzero, fondato su tre pilastri, ne illustro gli sviluppi e descrivo i relativi prodotti e servizi offerti dalla mia banca.	C4	x		x
A.3.2.1	Valutare la situazione dei mercati finanziari	Valuto la situazione attuale dei mercati finanziari, spiego le attuali decisioni di politica economica e evidenzio l'effetto di diversi fattori d'influenza.	C6	x		x
C.5.1.4	Proporre una pianificazione finanziaria	Riconosco i casi in cui per il cliente è opportuna una pianificazione finanziaria completa e articolata e coinvolgo i relativi esperti.	C3		x	x
G.2.2.1	Formarsi un'opinione differenziata su argomenti socio-politici	Mi faccio una propria opinione differenziata su argomenti attuali economici, economico-politici e socio-politici. Sono in grado di occuparmi dei diversi gruppi d'interesse e dei loro molteplici punti di vista e rappresentare l'opinione della banca.	C5		x	x

Tutte le capacità parziali trattate sino ad ora

3.11 CONTENUTI DEL MODULO 726-K01 (CLIENTELA COMMERCIALE 1)

3.11.1 Descrizione del modulo

Avete mai pensato di costituire un'azienda tutta vostra? Cosa comporterebbe per voi l'essere completamente indipendenti? Con quali prodotti e crediti potrebbe aiutarvi la vostra banca? In questo modulo conoscerete una nuova categoria di clienti bancari e scoprirete le interessanti sfide cui essi devono far fronte nella loro quotidianità professionale.

3.11.2 Argomenti

- Introduzione ai clienti commerciali (incl. servizi di base a loro dedicati)
- Crediti per clienti commerciali (coperti e scoperti)
- Prodotti nelle operazioni di esportazione

3.11.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
B.1.1.1	Illustrare la gamma dei conti	Elenco i prodotti della gamma di conti della mia banca, evidenziandone la specificità della struttura per determinati segmenti e le caratteristiche. Nota bene: qui l'attenzione è posta sui conti per i clienti commerciali	C3	x		x
B.2.3.1	Spiegare il processo di apertura ed i prodotti del traffico pagamenti per clienti commerciali	Spiego a un cliente commerciale il processo di costituzione di un'azienda dal punto di vista degli aspetti bancari, suggerisco soluzioni adatte per il traffico dei pagamenti e supporto i clienti commerciali nei chiarimenti sul traffico dei pagamenti.	C3		x	x
D.3.1.1	Valutare la capacità creditizia e il merito creditizio di clienti commerciali	Valuto la capacità di credito e il merito creditizio di clienti commerciali considerando la documentazione necessaria e applico le regole fondamentali per la concessione di crediti in bianco.	C4		x	x
D.3.2.1	Spiegare i prodotti e la procedura nell'ambito della concessione di crediti a clienti commerciali	Distinguo i prodotti della banca nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare secondo i criteri della forma del credito e del tipo di credito e conosco la procedura di concessione di un credito.	C3		x	x
G.1.1.1	Valutare la capacità creditizia e il merito creditizio (clienti commerciali)	Valuto sulla base di informazioni interne ed esterne, come pure di direttive e regolamenti interni della banca, la capacità di credito ed il merito creditizio di clienti commerciali, e motivo la mia decisione.	C6		x	x
G.1.1.3	Interpretare i risultati della sorveglianza del credito (clienti commerciali)	Sulla base di un esempio predefinito e considerando le direttive interne interpreto correttamente i risultati della sorveglianza del credito di un cliente commerciale, allestisco una proposta con le rispettive misure ed illustro le sue conseguenze.	C5		x	x

G.1.1.4	Attribuire i prodotti nelle operazioni di esportazione all'esigenza del cliente	Elenco i principali prodotti (credito documentario, incasso documentario e garanzie) nelle operazioni di esportazione con clienti commerciali. Sono in grado di descriverli e di attribuirli alla rispettiva esigenza del cliente.	C3	x	x
---------	---	--	----	----------	----------

3.12 CONTENUTI DEL MODULO 727-KO2 (CLIENTELA COMMERCIALE 2)

3.12.1 Descrizione del modulo

Al telegiornale si sente parlare regolarmente di ingressi in borsa, talvolta spettacolari, da parte di alcune imprese. Generalmente in questo complicato processo le banche d'investimento svolgono un ruolo di primo piano. In questo modulo scoprirete quali ruoli rivestono in concreto e quali altre attività rientrano nell'ambito dell'Investment Banking.

Avrete anche l'opportunità di effettuare una simulazione dell'esame finale orale in presenza di esperti d'esame, in seguito al quale riceverete un feedback che vi servirà per migliorare ulteriormente la vostra preparazione in vista dell'esame vero e proprio.

3.12.2 Argomenti

- Attività di una banca d'investimento
- Motivi alla base di un aumento di capitale e relativo iter
- Forme di collocamento
- Mergers & Acquisitions

3.12.3 Capacità parziali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale	Tass	on must	on can	CYP
A.2.2.1	Descrivere i diversi tipi e generi di rischio in ambito aziendale	Descrivo il rischio di reputazione e il rischio operativo (ad es. prescrizioni tecniche e normative) nell'ambito bancario ed espongo, sulla base di due esempi, interventi mirati per evitarli.	C4			x
C.3.1.1	Descrivere le forme di collocamento di un'emissione	Confronto le diverse forme di collocamento di un'emissione, descrivo le parti coinvolte e i rispettivi compiti. Elenco inoltre le opportunità e i rischi di una determinata forma di collocamento.	C2		x	x
C.3.2.1	Spiegare un aumento di capitale e calcolare il diritto d'opzione	Descrivo i possibili motivi alla base di un aumento di capitale e l'iter da seguire per attuarlo. Spiego e calcolo il diritto d'opzione e il relativo valore di corso.	C3		x	x
G.1.2.1	Illustrare le forme di Mergers and Acquisitions (M&A)	Illustro le diverse forme di M&A e spiego quali ruoli assume la banca.	C2			x

3.13 CONTENUTI DEL MODULO 730-PRA (ESAME ADVANCED)

3.13.1 Descrizione del modulo

Durante questo esame scritto della durata di 1 ora vi sarà chiesto di mettere alla prova le vostre conoscenze acquisite in tutti i moduli. In bocca al lupo per l'esame finale scritto!

3.13.2 Argomenti e capacità parziali

Tutti gli argomenti e le capacità parziali trattati lungo l'intero percorso formativo BEM.

3.14 CONTENUTI DEL MODULO 740-PRM (ESAME ORALE)

3.14.1 Descrizione del modulo

Nel corso dell'esame finale orale fornite consulenza a un cliente nelle tematiche principali "investimenti" o "crediti". L'esame dura 30 minuti e si svolge a Zurigo o Basilea.

3.14.2 Argomenti e capacità parziali

Tutti gli argomenti e le capacità parziali trattati lungo l'intero percorso formativo BEM.

3.15 COMPETENZE INTERDISCIPLINARI

Nel capitolo 2.5 “Competenze metodologiche, sociali e personali” trovate una descrizione generale delle competenze MSP. La seguente tabella elenca tutte le capacità parziali MSP, che saranno trattate durante la formazione presso CYP.

3.15.1 Competenze metodologiche

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale
M.1.1.1	Efficienza e sistematicità nel lavoro (1)	Scelgo le fonti d’informazione adeguate al compito da svolgere e mi procuro le informazioni necessarie in modo mirato. Utilizzo inoltre metodi, sussidi, mezzi di comunicazione e tecnologie dell’informazione idonei.
M.1.1.2	Efficienza e sistematicità nel lavoro (2)	Pianifico i lavori, i progetti e il mio apprendimento, fisso le priorità, decido in modo adeguato alla situazione ed eseguo i miei lavori e progetti in modo orientato agli obiettivi, tenendo conto dei costi. Utilizzo inoltre metodi, sussidi, mezzi di comunicazione e tecnologie dell’informazione idonei.
M.1.1.3	Efficienza e sistematicità nel lavoro (3)	Controllo e documento i lavori e progetti che ho eseguito, il mio processo d’apprendimento e il mio operato, e rifletto su di essi per ottimizzare le mie prestazioni e il mio comportamento.
M.2.1.1	Pensiero e azione interdisciplinare	Utilizzando metodi e sussidi adeguati, rappresento in modo comprensibile processi economico-aziendali, forme organizzative e correlazioni che interessano l’intera sfera economica e riconosco interdipendenze e punti di contatto.
M.3.1.1	Efficacia nella negoziazione e nella consulenza (1)	Chiarisco le esigenze e i punti di vista dei miei interlocutori e riconosco e comprendo i loro messaggi verbali e non verbali.
M.3.1.2	Efficacia nella negoziazione e nella consulenza (2)	Elaboro proposte di soluzione adeguate e raggiungo risultati positivi ed efficaci per le persone coinvolte.
M.4.1.1	Presentazione efficace (1)	Pianifico e preparo le mie presentazioni in maniera autonoma e le svolgo in modo convincente. Utilizzo inoltre metodi, sussidi, mezzi di comunicazione e tecnologie dell’informazione idonei.
M.4.1.2	Presentazione efficace (2)	Utilizzo in modo conveniente la retorica e il linguaggio del corpo e impiego i sussidi di presentazione in modo adeguato ai destinatari e alla situazione. Utilizzo inoltre metodi, sussidi, mezzi di comunicazione e tecnologie dell’informazione idonei.

3.15.2 Capacità parziali relative alle competenze sociali e personali

N°	Titolo capacità parziale	Descrizione capacità parziale
S.1.1.1	Disponibilità a fornire buone prestazioni lavorative (1)	Rispetto le scadenze e le norme di qualità e faccio fronte alle esigenze e alle richieste dei miei committenti.
S.1.1.2	Disponibilità a fornire buone prestazioni lavorative (2)	Mi assumo la responsabilità dei miei lavori e del mio comportamento, so resistere allo stress, riconosco situazioni difficili e in caso di necessità chiedo sostegno.
S.2.1.1	Capacità di comunicazione (1)	Percepisco affermazioni orali e scritte in modo differenziato e sono aperto nei confronti delle idee e opinioni dei miei interlocutori.
S.2.1.2	Capacità di comunicazione (2)	Mi esprimo, sia oralmente sia per iscritto, in modo adeguato all'argomento e ai destinatari e comunico i miei punti di vista e le mie proposte in maniera chiara e motivata.
S.2.1.3	Capacità di comunicazione (3)	Sono in grado di superare situazioni di sfida chiarendo i malintesi e i punti di vista e mirando al raggiungimento di soluzioni valide.
S.2.1.4	Capacità di comunicazione (4)	Sono discreto al fine di tutelare gli interessi dei miei interlocutori e della mia azienda o organizzazione.
S.3.1.1	Capacità di lavorare in team (1)	Apporto i miei contributi, accetto le decisioni prese e le attuo.
S.3.1.2	Capacità di lavorare in team (2)	Formulo critiche costruttive e so anche ricevere e accettare le critiche.
S.3.1.3	Capacità di lavorare in team (3)	Mi assumo la responsabilità del risultato di un lavoro di team e difendo la soluzione individuata verso l'esterno.
S.4.1.1	Forme comportamentali (1)	Adeguo il mio aspetto allo stile dell'azienda o dell'organizzazione, mi presento in modo adeguato alla situazione, sono puntuale, affidabile e ordinato.
S.4.1.2	Forme comportamentali (2)	Tratto le persone con educazione e rispetto, agisco in modo coscienzioso e rispetto le regole di cortesia nella comunicazione orale e scritta come pure nel mio comportamento.
S.5.1.1	Capacità di apprendimento (1)	Sono aperto a nuove idee e reagisco con flessibilità ai cambiamenti, applico tecniche d'apprendimento e creative adeguate e trasferisco le conoscenze apprese al lavoro pratico tramite metodi e sussidi appropriati.
S.5.1.2	Capacità di apprendimento (2)	Sono cosciente dell'importanza dell'apprendimento continuo, rifletto sul mio processo d'apprendimento e documento i miei progressi in modo appropriato.
S.6.1.1	Coscienza ecologica	Utilizzo l'energia, i beni, il materiale di lavoro e di consumo in modo parsimonioso, smaltisco i rifiuti secondo principi ecologici e tratto con cura mobili e impianti.

3.15.3 Medienkompetenz

Im Kapitel 2.7 ist die Medienkompetenz allgemein beschrieben. In der folgenden Tabelle sind alle Teilfähigkeiten abgebildet.

N°	Obiettivo	Di massima	specifico
1.1	Conoscenze delle condizioni tecniche	x	
1.1.1	Scaricando e salvando i file, cercando le applicazioni e utilizzando in modo mirato il Task Manager capisco le strutture e i processi di base, nonché il sistema operativo.		x
1.1.2	Posso accendere e spegnere il supporto, installare programmi, avviare, gestire/arrestare e utilizzare funzioni semplici.		x
1.1.3	Sono in grado di tenere il mio Tablet aggiornato, in modo che sia correttamente funzionante (l'avvio di aggiornamenti, risolvere problemi di funzionamento).		x
2.1	Utilizzo del tablet	x	
2.1.1	Installando/disinstallando le applicazioni, avviandole, chiudendole, salvandole e passando da una all'altra acquisisco piena dimestichezza con esse.		x
2.1.2	Cerco in modo mirato e trovo in Playstore le applicazioni utili per le mie esigenze di lavoro e di apprendimento.		x
2.1.3	Utilizzando in modo mirato le funzionalità dell'eBook, acquisisco familiarità con lo strumento.		x
2.1.4	Organizzo e archivio tutte le informazioni con strumenti adeguati (ad es. Evernote, impostazione dei bookmark).		x
2.1.5	Sono in grado di elaborare informazioni per il mio apprendimento e lavoro tramite l'ausilio del tablet e delle applicazioni a disposizione (ad es. creare una mindmap, evidenziare i testi).		x
2.1.6	Utilizzo sul posto di lavoro e come aiuto all'apprendimento applicazioni/strumenti che possono rivelarsi utili per me, secondo la situazione specifica (ad es. Evernote, Dropbox, agenda, schede).		x
2.1.7	Sono in grado di impostare il desktop secondo le mie esigenze personali. Colloco di conseguenza le icone, sono in grado di aggiungerle e di eliminarle.		x
2.1.8	Sono in grado di gestire e svolgere le seguenti procedure: creare / cancellare cartelle, spostare, eliminare, ripristinare, copiare e incollare i file; corretta e ragionevole denominazione di cartelle e file.		x
2.1.9	Organizzo, in maniera logica, i media che possono essermi di sostegno per l'apprendimento.		x

3.1	Sfide tecniche	x
3.1.1	Conosco come affrontare determinate sfide tecniche e sono in grado di trovare autonomamente delle soluzioni (ad es. creare una connessione Internet, impostazioni di sistema).	x
3.1.2	Conosco come opportunamente salvare ed archiviare i miei dati (svolgimento di Backups, caricare in MyDossier)	x
4.1	Utilizzo delle informazioni	x
4.1.1	Cerco in modo mirato informazioni tramite diversi canali mediante apposite strategie.	x
4.1.2	Amplio le mie conoscenze attraverso vari canali d'informazione (ad.es. Internet, intranet).	x
4.1.3	Condivido con altri le conoscenze acquisite ed i contenuti digitali (ad es. Dropbox, Google Drive, Evernote)	x
4.1.4	Utilizzo i dati sensibili nel pieno rispetto della protezione dei dati e del segreto bancario.	x
4.1.5	Conosco come procurarmi le informazioni che mi consentono di utilizzare il tablet al meglio (ad es. Cypnet, manuale d'utilizzo, Tutorial).	x
5.1	Analisi critica delle informazioni presenti nel world wide web	x
5.1.1	Analizzo, valuto e differenzio le informazioni a mia disposizione, con atteggiamento critico (ad.es. risposte in Forum, Informazioni da Internet).	x
5.1.2	Analizzo le offerte di supporto (ad es. nuove applicazioni volte a supportare o ottimizzare l'apprendimento o il lavoro).	x

4. BEM: PROCEDURA DI QUALIFICAZIONE

4.1 PRINCIPI DI BASE

La procedura di qualificazione BEM è basata sulle disposizioni del programma quadro BEM dell'Associazione svizzera dei banchieri (ASB) del 1° luglio 2012 e sul concetto di formazione CYP. La procedura di qualificazione si compone dei seguenti tre elementi:

4.1.1 Esame scritto (ponderato per 1/3)

Quale fornitore della formazione (FF), CYP svolge gli esami scritti per i candidati BEM per tutte le banche membri e clienti CYP, su incarico dell'ASB. L'esame scritto presso CYP consiste in due elementi "Esame scritto Basic nel modulo 714-PRB" e "Esame scritto Advanced nel modulo 730-PRA". Entrambi gli elementi sono arrotondati a una mezza nota o a una nota intera. Lo stesso vale per la media dei due esami parziali scritti.

4.1.2 Esame orale (ponderato per 1/3)

Il settore esami di CYP svolge l'esame orale per i candidati BEM di tutte le banche soggette al programma quadro BEM, su incarico dell'ASB. La nota dell'esame è arrotondata a una mezza nota o una nota intera.

4.1.3 Situazioni di apprendimento e di lavoro (SAL) (ponderate per 1/3)

Poiché le banche formatrici svolgono le SAL su incarico dell'ASB, questo elemento di qualificazione non è oggetto del presente programma di formazione. La media delle SAL svolte è arrotondata a una mezza nota o una nota intera.

4.1.4 Panoramica della composizione delle note

I tre elementi di qualificazione sono ponderati per 1/3. Le note inferiori a 4.0 sono insufficienti. Sono ammesse solo mezze note e note intere. Valori ≥ 0.25 e ≥ 0.75 sono arrotondati alla mezza nota o nota intera successiva. La media dei tre elementi di qualificazione è arrotondata a un decimale. La procedura di qualificazione s'intende superata se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- La media dei tre elementi di qualificazione è sufficiente (4.0 o superiore)
- Non più di un elemento di qualificazione è insufficiente
- Nessun elemento di qualificazione presenta una nota inferiore a 3.5

Regolamento d'esame

Salvo diversamente specificato, trova applicazione il regolamento d'esame BEM del CYP, disponibile sul sito www.cyp.ch.

4.2 ESAME SCRITTO

L'esame scritto, svolto presso CYP, consiste in due elementi "Esame scritto Basic nel modulo 714-PRB" e "Esame scritto Advanced nel modulo 730-PRA". Tutti gli elementi dell'esame scritto hanno lo scopo di verificare il raggiungimento di tutte le capacità parziali relative al momento dell'esame.

4.2.1 Esame scritto Basic (714-PRB)

Esame scritto 1 Basic dopo i moduli CYP Basic 711-BDL, 712-ANB e 713-KRB.

Obiettivo:

- Assicurare le conoscenze di base rilevanti per l'inizio di una formazione pratica.

Entità dell'esame:

- 120 minuti durata dell'esame.

Contenuto:

- Tutte le capacità parziali richieste nei moduli 711-BDL, 712-ANB e 713-KRB, luogo di formazione "CYP", inoltre potrebbero essere presenti capacità particolari del catalogo MSP.

Forma:

- 100 domande a scelta multipla, in linea di principio con 4 alternative di risposta per ciascuna domanda, solo 1 risposta è corretta.
- Sono utilizzate diverse serie d'esame con il medesimo grado di difficoltà.
- Di principio sono esaminati tutti gli argomenti trattati nei moduli Basic (vedi anche panoramica degli argomenti nel relativo contenuto dei moduli).
- L'esame è svolto sotto sorveglianza ed elettronicamente (generalmente su PC).

Valutazione:

- Punteggio massimo: 100 punti
- Punteggio necessario per la nota 4.0: 55 punti.
- L'esame Basic contribuisce per 1/6 all'intera procedura di qualificazione (risp. per il 50 % all'esame scritto).

Scala delle note:

Nota	Punti
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

Fonte: NFCB, Nuova formazione commerciale di base)

- Il risultato dell'esame viene comunicato direttamente via LMS (Learning Management System - CYPnet).
- La registrazione avviene direttamente via LMS I responsabili delle giovani leve delle banche membri e clienti CYP possono prendere visione delle note dei loro diplomati via CYPnet.
- I candidati non hanno alcun diritto di prendere visione dell'esame e della sua valutazione (risp. solo nell'ambito di una procedura di ricorso).

Svolgimento degli esami:

- L'esame è svolto centralmente da CYP nelle diverse regioni linguistiche (Svizzera tedesca: Zurigo, Svizzera francese: Losanna, Svizzera italiana: Vezia).

Ricorsi:

- La procedura di ricorso è descritta nel programma quadro BEM dell'ASB.

4.2.2 Esame scritto Advanced (730-PRA)

Esame scritto Advanced nel modulo 730-PRA.

Obiettivo:

- Verifica del raggiungimento dell'intero ciclo di formazione BEM.

Durata dell'esame:

- 60 minuti

Contenuto:

- Tutte le capacità parziali secondo il programma quadro BEM dell'ASB ed eventualmente alcune capacità parziali provenienti dal catalogo MPS.

Forma:

- 60% dell'esame Advanced è composto da domande generate automaticamente (scelta singola, scelta multipla, matrice di scelta multipla, vero/falso ecc.) e valutate automaticamente dal sistema.
- 40% dell'esame Advanced è composto da domande a risposta aperta, valutate dagli esperti.
- Individuale costellazione di domande per ogni candidato (principio casuale).
- L'esame è svolto elettronicamente (generalmente su PC).

Valutazione:

- Risultato necessario per la nota 4.0: 55% delle risposte corrette.
- Il risultato ottenuto contribuisce per 1/6 all'intera procedura di qualificazione (risp. per il 50% all'esame scritto).
- I candidati ricevono il risultato dell'esame dopo la correzione direttamente via LMS (Learning Management System).
- I candidati non hanno alcun diritto di prendere visione dell'esame e della sua valutazione (risp. solo nell'ambito di una procedura di ricorso).
- La registrazione avviene direttamente via LMS (Learning Management System). I responsabili delle giovani leve delle banche membri e clienti CYP possono prendere visione delle note dei loro diplomati in CYPnet.

Scala delle note:

Nota	Punti
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

Svolgimento degli esami:

- L'esame Advanced è svolto durante il modulo 730-PRA.
- L'esame è svolto centralmente da CYP nelle regioni linguistiche (Svizzera tedesca: Zurigo, Svizzera francese: Losanna, Svizzera italiana: Vezia).

Ricorsi:

- La procedura di ricorso è descritta nel programma quadro BEM dell'ASB.

4.3 ESAME ORALE

L'esame orale (740-PRM) che si svolge al termine della formazione bancaria di base, consiste in un esame finale orale globale.

Obiettivo:

- Assicurare la competenza di consulenza a livello di settore.

Entità dell'esame:

- Colloquio di consulenza di 30 minuti con un cliente (interpretazione di ruolo in una situazione di comunicazione reale con due esperti d'esame).

Contenuto:

- Tutte le capacità parziali secondo il programma quadro BEM dell'ASB. L'esame orale comprende elementi relativi alla pratica professionale, che vengono esaminati sotto l'aspetto delle competenze professionali, metodologiche, sociali e personali. Nell'area delle competenze tecniche, l'esame comprende almeno otto competenze parziali, ed almeno una dei temi principali ed una dei temi secondari (per esempio crediti/finanza). Basilari per l'esame sono le competenze parziali comprese nel catalogo corrispondente BEM.
- Nell'area delle competenze metodologiche, sociali e personali, i criteri di valutazione definiti sono uniformi per tutti i casi.

Forma:

- I candidati ricevono due casi pratici (situazione di un colloquio con un cliente), generalmente di argomento creditizio o finanziario.
- 10 minuti di preparazione, 30 minuti di colloquio con il cliente/esperto, 20 minuti di valutazione tramite i due esperti (senza la presenza del candidato). Durata complessiva dell'esame per candidato: 60 minuti.
- Ogni esame è svolto con due esperti d'esame, dei quali almeno un esperto proviene da una banca diversa da quella presso la quale il candidato svolge la formazione.

Valutazione:

- Punteggio massimo: 100 punti (sono possibili solo punti interi). Al massimo 96 punti possono essere attribuiti dalla valutazione delle prestazioni professionali, metodologiche e comunicative e al mass. 4 punti possono essere attribuiti per l'impressione generale. Punteggio necessario per la nota 4.0: 55 punti. Sono ammesse soltanto note intere o mezze note. I candidati non hanno alcun diritto di prendere visione dell'esame o della sua valutazione (risp. solo nell'ambito di una procedura di ricorso).

Scala delle note:

Nota	Punti
6.0	95.0 – 100.0
5.5	85.0 – 94.0
5.0	75.0 – 84.0
4.5	65.0 – 74.0
4.0	55.0 – 64.0
3.5	45.0 – 54.0
3.0	35.0 – 44.0
2.5	25.0 – 34.0
2.0	15.0 – 24.0
1.5	5.0 – 14.0
1.0	0.0 – 4.0

(Fonte: NFCB, Nuova formazione commerciale di base)

La registrazione avviene tramite CYP via LMS (Learning Management System).

Non appena le note sono registrate, possono essere visionate via CYPnet dai candidati e dai responsabili delle giovani leve delle banche membri e clienti CYP.

Qualora dei candidati o dei responsabili delle giovani leve non avessero accesso a CYPnet, le note saranno comunicate elettronicamente e in modo cifrato.

Svolgimento degli esami:

- L'esame orale è svolto centralmente dal settore esami di CYP nelle diverse regioni linguistiche, su incarico dell'ASB. Gli esperti provengono da tutta la Svizzera.
- L'esame è svolto secondo le direttive d'esame BEM, elaborate e poste in vigore dal settore esami di CYP.

Ricorsi:

- La procedura di ricorso è descritta nel programma quadro BEM dell'ASB.

Ci riserviamo il diritto di apportare dei cambiamenti, in quanto l'esame orale è oggetto di un accordo particolare tra ASB e CYP.

5. BEM: SMC NEL BEM

5.1 PRINCIPI DI BASE

Chiunque abbia concluso la parte scolastica della formazione presso una scuola media di commercio (SMC) o una scuola professionale (in ambito economico), può frequentare – come prima tappa della propria carriera al fine di ricoprire un profilo professionale di generalista in ambito bancario – il percorso formativo per titolari di un diploma di maturità (BEM) che, nell’ottica del praticantato, si concentra in particolare sulla consulenza alla clientela.

Il percorso formativo BEM dura 18 mesi, un tempo maggiore rispetto a un praticantato svolto presso una SMC, in quanto devono essere acquisite le competenze operative della formazione bancaria di base. Nell’ambito del riconoscimento dell’equipollenza, la Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l’innovazione (SEFRI) ha stabilito che gli studenti che hanno terminato il percorso formativo BEM e hanno svolto le prestazioni di formazione qualificanti nel corso del primo anno possono richiedere il titolo SMC ufficiale (AFC impiegato/a di commercio nel ramo “Servizi e amministrazione”, maturità professionale).

Elementi di qualificazione:

Per conseguire l’attestato federale di capacità per impiegato/a di commercio nel ramo “Servizi e amministrazione” sono richiesti i seguenti elementi:

- 2 situazioni di apprendimento e di lavoro (SAL)
- 1 esame parziale scritto (714- esame scritto 1 Basic)
- Verifica dell’apprendimento 1
- Verifica dell’apprendimento 2

.Le verifiche dell’apprendimento, della durata di 30 minuti ciascuna, si svolgono prima che abbiano inizio i corsi relativi ai moduli 722 e 724. Trascorsi 18 mesi e una volta superato un ulteriore esame scritto e orale, i partecipanti ottengono, oltre all’AFC per impiegato/a di commercio nel ramo “Servizi e amministrazione”, il certificato BEM, allestito da CYP. Il certificato consente inoltre di accedere alla Scuola Specializzata Superiore di Banca e Finanza (SSSBF) (si veda grafico relativo allo svolgimento della formazione BEM, capitolo 1.2).

Ricorsi:

In caso di mancato superamento degli elementi di qualificazione volti al conseguimento dell’AFC (impiegato/a di commercio ramo “Servizi e amministrazione”) trovano applicazione le procedure di qualificazione commerciale in vigore nei vari Cantoni.

In caso di mancato superamento della procedura di qualificazione volta al conseguimento del titolo BEM e in caso di mancato superamento dell’elemento “Situazione d’apprendimento e di lavoro” è possibile avanzare ricorso solo una volta concluso l’intero percorso formativo. La procedura di ricorso è descritta [qui](#) nel programma quadro BEM dell’ASB.

5.2 PROCEDURA DI QUALIFICAZIONE SMC NEL BEM A COLPO D'OCCHIO

Elemento	Osservazioni	Premesse secondo le direttive
Esame scritto Basic dopo i moduli Basic	Nel corso dei primi 12 mesi	Durata: 2 ore, elettronico scelta singola capacità parziali secondo l'identificazione del modulo
Esame scritto Advanced, dopo i moduli Advanced		Durata: 1 ora, elettronico 60 % scelta multipla e 40 % domande a risposta aperta Tutte le capacità parziali BEM
Esame finale orale		Durata: 40 minuti 10 minuti preparazione, 30 minuti colloquio di consulenza con due esperti Tutte le capacità parziali BEM
SAL 1 (obbligatoria) SAL 2 (obbligatoria) altre SAL (opzionali)	Nel corso dei primi 12 mesi	Capacità parziali secondo allegato
Verifica dell'apprendimento 1	Nel corso dei primi 12 mesi	Durata: 30 minuti Dalle 08.00 alle 08.30, prima dello svolgimento del modulo 722-AV2 Capacità parziali, quelle del modulo 721-AV1
Verifica dell'apprendimento 2	Nel corso dei primi 12 mesi	Durata: 30 minuti Dalle 08.00 alle 08.30, prima dello svolgimento del modulo 724-KV1 Capacità parziali, quelle del modulo 723-KV1

ALLEGATO I: ECONOMIA & DIRITTO (INTEGRAZIONE E RIPETIZIONE)

DESCRIZIONE

La teoria economica è anch'essa alla base delle conoscenze bancarie. Qual è l'influenza della situazione congiunturale sui corsi delle azioni? Com'è analizzato il bilancio di un'azienda per esaminare la capacità di credito di un cliente commerciale? Qual è l'influenza della legislazione sul segreto bancario? Dovete essere in grado di rispondere a queste ed altre domande, perché su queste conoscenze si costruiscono le conoscenze di tecnica bancaria. Avete la possibilità di colmare un'eventuale lacuna del profilo "Economia e diritto" presso una delle scuole superiori svizzere oppure ripetete la materia nell'ambito dello studio autodidattico.

ARGOMENTI

- Contenuto: economia politica, economia aziendale, contabilità, diritto
- Basi teoriche, livello scuola media superiore (profilo E&D)

PRESUPPOSTI

nessuno

FORMA D'INSEGNAMENTO/D'APPRENDIMENTO

- Studio autodidattico
- Nessun corso di presenza, ma possibilità di supporto via Forum CYPnet
- Un ulteriore coaching su base individuale può essere richiesto presso il CYP in caso di necessità (a pagamento).

ENTITÀ D'APPRENDIMENTO

- ca. 30 – 40 ore di lavoro

VERIFICHE DELL'APPRENDIMENTO

In caso di necessità, CYP può offrire ulteriori verifiche d'apprendimento, come ad esempio un test elettronico. Questi devono essere commissionati dalla banca formatrice a CYP e sono a pagamento.

IDEA DIRETTRICE W.1: ECONOMIA POLITICA ED ECONOMIA AZIENDALE

Come le aziende svolgono i loro compiti in un contesto sociale, legale, economico e geografico? Quali attività aziendali hanno un'influenza in questo contesto?

Imparate a conoscere i presupposti più importanti dell'economia mondiale e le interazioni tra aziende e ambiente circostante.

Obiettivi generali W.1.0

- I diplomati s'interessano dell'attualità economica. Sono in grado di capire le interazioni economiche nazionali e mondiali e il loro influsso sull'azienda e su loro stessi. Comprendono processi di economia politica e le misure di gestione di questi processi.
- I diplomati si occupano delle attuali comunicazioni dei media e ne traggono delle conclusioni.

Capacità parziali

N°	Descrizione capacità parziale	Tass	Necessaria per modulo
W.1.0.1	Rappresento graficamente e correttamente il circuito economico con i suoi elementi (economie domestiche, aziende, stato, sistema bancario e commercio con l'estero). Sono in grado di spiegare le relazioni esistenti tra gli attori economici. Sono in grado di spiegare e dare un significato all'indice nazionale dei prezzi al consumo (IPC) ed al prodotto interno lordo (PIL).	C3	711-BDL 720-FIP 721-AV1
W.1.0.2	Sono in grado di descrivere il funzionamento del mercato (meccanismo dei prezzi). In particolare spiego l'elasticità dei prezzi di domanda e offerta. Sono in grado di descrivere le cause e le conseguenze di perturbazioni del valore della moneta (inflazione/deflazione) e spiegare le misure per combattere queste perturbazioni.	C3	711-BDL 720-FIP
W.1.0.3	Riconosco le caratteristiche distintive di una buona risp. di una cattiva situazione congiunturale. Sono in grado di interpretare i dati economici globali e rapporti dei media sulla situazione congiunturale	C3	711-BDL 720-FIP
W.1.0.4	Sono in grado di descrivere la creazione e la funzione economica del denaro come pure distinguere le sue forme e funzioni. Sono in grado di descrivere le principali masse monetarie (base monetaria, M1, M2, M3)	C2	711-BDL 720-FIP 721-AV1 721-AV2

IDEA DIRETTRICE W.2: UTILIZZARE E CAPIRE LA CONTABILITÀ COME STRUMENTO DI GESTIONE

Quali importanti basi decisionali fornisce la contabilità per la conduzione dell'azienda? Quale incidenza hanno gli indici sulla solvibilità di un'azienda?

Imparate a conoscere le basi della contabilità e dell'analisi del bilancio e dei profitti.

Obiettivi generali W 2.0

- I diplomati riconoscono il senso e lo scopo della contabilità.
- I diplomati sono in grado di svolgere le più comuni transazioni contabili.
- I diplomati sono in grado di svolgere i calcoli più frequenti nell'attività commerciale.

Capacità parziali

N°	Descrizione capacità parziale	Tass	Necessaria per modulo
W.2.0.1	Sono in grado di interpretare il bilancio ed il conto economico nel contesto di una PMI e di descriverne le voci più importanti voci. Sono in grado di spiegare il rapporto tra lo stato patrimoniale e del conto economico.	C2	720-FIP 726-K01 727-K02
W.2.0.2	Sono in grado di comprendere i più importanti principi di valutazione di un bilancio. Sono in grado di comprendere il legame tra le stime e le riserve occulte e spiegare la differenza tra riserve occulte e palesi. Sono in grado di rilevare e valutare la formazione e lo scioglimento di riserve occulte.	C2	720-FIP 726-K01 727-K02
W.2.0.3	Sono in grado di citare le principali caratteristiche di una società anonima e dei conti specifici ad essa correlati.	C2	712-ANB 726-K01
W.2.0.4	Sono in grado di calcolare gli interessi ed i dividendi sulla base di esempi pratici. Sono in grado di svolgere il calcolo degli interessi dei conti correnti presso le banche. Sono in gradi di calcolare l'imposta preventiva.	C3	711-BDL 712-ANB 726-K01
W.2.0.5	Sono in grado di riconoscere l'importanza di una attenta gestione della liquidità in una azienda e sono in grado di calcolare i flussi di cassa. Sono in grado di citare gli indici più importanti per la valutazione dello stato patrimoniale e del conto economico e di calcolarli in riferimento a degli esempi.	C3	712-ANB 720-FIP 726-K01 727-K02

IDEA DIRETTRICE W.3: INTEGRARE NELLA VITA QUOTIDIANA LE STRUTTURE GIURIDICHE E I PROCESSI DI LAVORO

Come è strutturato il nostro ordinamento giuridico? Come nascono le obbligazioni? Di che cosa bisogna tenere conto alla stipulazione di un contratto di compravendita? Imparate a conoscere le nozioni legali necessarie per muoversi in questo contesto.

Obiettivi generali W.3.0

- I diplomati sanno riconoscere semplici problematiche giuridiche sia in azienda sia nella loro quotidianità personale. Con l'aiuto del codice delle obbligazioni (CO) e del codice civile (CCS) presentano una proposta di soluzione a queste problematiche
- I diplomati conoscono le più frequenti forme giuridiche di un'azienda. Sono in grado di proporre una forma giuridica adeguata in una situazione predefinita.

Capacità parziali

N°	Descrizione capacità parziale	Tass	Necessaria per modulo
W.3.0.1	Sono in grado di spiegare l'importanza del diritto pubblico e privato come pure i principi giuridici e le fonti giuridiche (CF, CO, CCS, CP, LEF). Sono in grado di citare il codice civile (CC) e il codice delle obbligazioni (CO) come le due principali leggi di diritto privato e descriverne in generale i rispettivi contenuti.	C2	711-BDL 712-ANB 721-AV1
W.3.0.2	Sono in grado di spiegare i termini obbligazione, requisiti della obbligazione, debito, creditore e debitore e mostrare le rispettive relazioni. Sono in grado di determinare quando e che tipo di formalità sono un prerequisito per una valida conclusione di un contratto e descrivere cosa si intende per contratto. Sono in grado di citare i requisiti formali per l'acquisto di attrezzatura base e l'acquisto a rate.	C2	712-ANB 713-KRB 723-KV1
W.3.0.3	Sono in grado di spiegare ed applicare i termini di prescrizione ed il rispettivo conteggio.	C3	712-ANB
W.3.0.4	Sono in grado di elencare e spiegare i vantaggi e gli svantaggi di una società individuale e delle altre forme di società. Sono in grado di mostrare come avviene la fondazione di una società a responsabilità limitata o una società anonima, e mostrare quali aziende hanno nella realtà queste forme. Sono in grado di descrivere i rapporti esterni dell'azienda con i rispettivi creditori.	C2	726-KO1 727-KO2
W.3.0.5	Sono in grado di elencare i tre tipi di procedimenti esecutivi, distinguerli in base alle loro conseguenze (esecuzione speciali o generali) e descriverne in generale lo svolgimento. Sono in grado di determinarne l'applicazione per casi generali, di spiegare come sono regolamentate le spese di riscossione del debito e quando è possibile ottenere informazioni sul debito. Sono in grado di descrivere gli elementi di base di una procedura di realizzazione forzata e di spiegare i termini di esecuzione e fallimento.	C2	713-KRB

ALLEGATO II: GLOSSARIO

Abbreviazione	Descrizione
ASB	Associazione svizzera dei banchieri (www.swissbanking.org)
BEM	Ingresso in banca per titolari di un diploma di maturità
CYP (provider formazione)	CYP Smart Education, luogo di formazione off the job
CYPnet	Piattaforma d'apprendimento del CYP
GAP	Lacuna (qui: lacuna di conoscenza nel profilo Economia & Diritto della formazione liceale in Svizzera)
LMS	Learning Management System
O	Esame orale
Off	Luogo di formazione: Off-the-job (qui: CYP)
On	Luogo di formazione: On-the-job (qui: posto di lavoro in banca)
PC	Procedura di qualificazione
S	Esame scritto
SAL	Situazione d'apprendimento e di lavoro, qualificazione on-the-job
Tass	Livello di tassonomia: C1 Conoscenza C2 Comprensione C3 Applicazione C4 Analisi C5 Sintesi C6 Valutazione