



**VERBALE DELL'INCONTRO DI CONSULTAZIONE CON IL SISTEMA SOCIO-  
ECONOMICO E LE PARTI INTERESSATE (Art. 11 DM 270/04)  
a.a. 2016/2017**

**Denominazione del Corso di Studio:** Master of Science in Finance and Banking  
**Classe:** LM- 16 Finanza  
**Dipartimento:** Economia e Finanza  
**Facoltà/Macroarea:** Economia  
**Eventuali Atenei in convenzione:** nessuno

Il giorno 19 Ottobre 2017 alle ore 15:00, presso l'aula Scacchi, 3° piano, si è tenuto l'incontro di consultazione tra i rappresentanti del Corso di Studio e i rappresentanti delle organizzazioni rappresentative della produzione e delle professioni di riferimento, per una consultazione sul progetto formativo per l'a.a. 2016/2017 relativo al Corso di Studio di cui sopra.

Erano presenti all'incontro:

- Per il corso di studio: Coordinatore del Corso
- Per le organizzazioni rappresentative: Sales Manager, Alleanza Assicurazioni SpA.

La discussione ha preso in esame:

- la denominazione del CdS
- gli obiettivi formativi del CdS
- le figure professionali e gli sbocchi previsti
- risultati di apprendimento attesi e il quadro delle attività formative

Durante l'incontro è emerso in particolare quanto segue:

- Denominazione del corso: Master of Science in Finance and Banking
- Obiettivi formativi: Si ritiene che gli obiettivi formativi rispondono alle esigenze proposte dal mercato del lavoro.
- Figure professionali:
  - Specialisti in attività finanziarie.
- Punti di forza dell'offerta formativa proposta:
  - Il contenuto e l'impostazione del Corso di studio è coerente con quanto il mercato richiede e con ciò che richiedono le aziende;
  - La lingua inglese, lingua in cui il corso di laurea è tenuto, rappresenta un punto di forza per lo studente, il quale si ritrova ad essere maggiormente spendibile nel mercato del lavoro
- Eventuali criticità dell'offerta formativa proposta:



- Occorre rafforzare il rapporto tra Università e mondo del lavoro, inserendo all'interno del percorso formativo elementi di praticità (ad esempio, project-work, simulazioni e testimonianze), che bene accompagnerebbero la parte teorica tipica del nostro sistema universitario;
- Si richiede una maggiore conoscenza del digitale e dell'informatica, per potere creare figure professionali coerenti con il mercato;
- Si richiede un maggiore focus in materie legate all'internazionalizzazione (commercio con l'estero, finanza internazionale e marketing).

Altre osservazioni:

Se per specialista in attività finanziaria si intende anche il Promotore Finanziario questo CDL fornisce uno sbocco molto interessante per Alleanza Assicurazioni spa

In cui la Figura del Promotore Finanziario assume un ruolo chiave. Nell'evoluzione del percorso di crescita professionale diventa obbligatorio sostenere e superare l'esame da Promotore Finanziario. Ci proponiamo di collaborare con il C.D.L per workshop, stage e per seminari di approfondimento sui seguenti ovvero:

- 1) L'evoluzione della offerta assicurativa “ibrida” motivazioni strategiche
- 2) Gli strumenti con cui evidenziamo la “propensione al rischio” dei nostri clienti e le leve operative adottate per “gestire” i trend ribassisti e per “calmare” i trend rialzisti
- 3) L'evoluzione del ruolo del promotore finanziario in Alleanza Assicurazioni
- 4) Esempi pratici di prodotti finanziari e di prodotti ibridi collocati su clientela family

L'incontro si chiude alle ore 17:30.

Allegati al verbale: Questionario di consultazione delle organizzazioni rappresentative della produzione e delle professioni.