

**QUESTIONARIO DI CONSULTAZIONE DELLE ORGANIZZAZIONI RAPPRESENTATIVE
DELLA PRODUZIONE E DELLE PROFESSIONI (Art. 11 DM 270/04)
a.a. 2023/2024**

**Denominazione del Corso di Studio: Finance and Banking
Classe: LM- 16
Dipartimento di Economia e Finanza
Facoltà di Economia**

Il presente questionario fornisce uno strumento per predisporre un'offerta formativa che risponda ai più ampi bisogni della società e del mercato del lavoro. Il questionario è affiancato da una scheda contenente le principali informazioni sul corso di studio, con la presentazione degli obiettivi e delle attività formative.

ORGANIZZAZIONE CONSULTATA

Denominazione	CFA Society Italy
Sede	Milano
Ruolo dell'intervistato all'interno Organizzazione (azienda, ente,...)	University Ambassador
Data della compilazione	21 febbraio 2024

1 – DENOMINAZIONE DEL CORSO

	Decisamente Sì	Più Sì che NO	Più NO che Sì	Decisamente NO
1.a Ritiene che la denominazione del corso comunichi in modo chiaro le finalità del corso di studio?	x			
1.b Osservazioni e/o suggerimenti	Potrebbe essere valutato un taglio più specifico della denominazione rispetto ai contenuti del programma. La attuale denominazione è, comunque, assolutamente efficace.			

2 – FIGURE PROFESSIONALI E MERCATO DEL LAVORO

2.a Ritiene che le figure professionali che il corso intende formare siano rispondenti alle esigenze del settore/ambito professionale/produttivo?	Decisamente Sì	Più Sì che NO	Più NO che Sì	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Gestore di soluzioni finanziarie complesse	x				
Gestore delle relazioni con la clientela di elevato standing	x				Potrebbero essere rafforzati contenuti relativi alla comunicazione in ambito finanziario, utili alla gestione della clientela di elevato standing.
Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private	x				
Specialisti in attività finanziarie	x				
Analisti di mercato	x				
Specialisti dei sistemi economici	x				
Specialisti dell'economia aziendale	x				

2.b Ritiene che le figure professionali che il corso si propone di formare possano essere richieste dal mercato del lavoro nei prossimi dieci anni?	Decisamente Sì	Più Sì che NO	Più NO che Sì	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Gestore di soluzioni finanziarie complesse	x				
Gestore delle relazioni con la clientela di elevato standing	x				
Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private	x				
Specialisti in attività finanziarie	x				
Analisti di mercato	x				
Specialisti dei sistemi economici	x				
Specialisti dell'economia aziendale	x				
2.c Ritiene che le figure professionali che il corso si propone di formare siano rispondenti alle esigenze della sua Organizzazione o delle Organizzazioni / realtà professionali che Lei rappresenta (azienda, ente,...)?	Decisamente Sì	Più Sì che NO	Più NO che Sì	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Gestore di soluzioni finanziarie complesse	x				
Gestore delle relazioni con la clientela di elevato standing	x				
Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private	x				
Specialisti in attività finanziarie	x				
Analisti di mercato	x				
Specialisti dei sistemi economici	x				
Specialisti dell'economia aziendale	x				
3 – RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI					
3.a Ritiene che i risultati di apprendimento (in termini di conoscenze e capacità di applicarle) che il corso di studio si propone di raggiungere nelle diverse aree di apprendimento (gruppi di discipline) sono rispondenti alle competenze che il mondo produttivo richiede per le figure professionali previste?	Conoscenza e comprensione		Capacità di applicare conoscenza e comprensione		Eventuali osservazioni o proposte
	SÌ	NO	SÌ	NO	
Area Aziendale	x		x		
Area Giuridica	x		x		
Area Economica	x		x		
Area matematico-informatico-statistica	x		x		
3.b Ritiene che le attività di tirocinio e stage svolte all'interno del corso siano adeguate?	Decisamente Sì	Più Sì che NO	Più NO che Sì	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
	x				

Ha altre osservazioni rispetto al progetto qui presentato?

Complessiva adeguatezza e feedback assolutamente positivo. Eventuali aree di miglioramento: gestione delle relazioni con clientela di elevato standing.