



NEGOZIARE CON LE BANCHE

Premessa

Il rating non è certamente un'analisi di bilancio! È molto di più.

Alla base di un Rating Model esistono algoritmi in grado di ponderare molteplici informazioni trasformandole in scores. Dato che il sistema bancario sta già sfruttando modelli di credit risk analysis e internal rating system per valutare la qualità del creditore, il pricing del credito ed i volumi di affidamenti accordabili è fondamentale per l'impresa:

1. comprendere le logiche che stanno alla base di un sistema di monitoraggio del rischio
2. farsi supportare da conoscenze utili ad inquadrare lo stato di salute all'istante dell'analisi (rating storico)
3. procedere a simulazioni in grado di valutare come cambiamenti nelle strategie e nelle politiche aziendali possano impattare sul rating futuro (rating prospettico)

È per questo motivo che è fondamentale coniugare all'analisi contabile un servizio di valutazione del rischio completo, capace di considerare tutte le possibili combinazioni ed iterazioni tra le variabili aziendali.

Obiettivi

Fornire ai partecipanti competenze utili per affrontare il dialogo con le banche per ottimizzare i risultati nel rapporto di affidamento.

Contenuti

Il corso è volto ad approfondire le tematiche relative al rischio di impresa per determinare gli elementi di valutazione utilizzati dal sistema bancario per l'affidamento e la definizione del costo.

Le banche infatti sintetizzano tre *scores* principali:

[Consorzio Qualità Italia](#)

Telefono 02.39.66.11.66 - Fax 02.37.64.12.27 - Via Crocefisso, 5 - 20122 Milano
www.consorzioqualitaitalia.it - Mail: info@c-q.it



1. *score quantitativo*: ottenuto principalmente sulla base delle informazioni contabili
2. *score qualitativo*: ottenuto sulla base di informazioni quali la qualità della *governance*, il settore di appartenenza, la dimensione dell'impresa, il mercato di sbocco, ecc.
3. *score andamentale*: che si basa su informazioni solitamente riportate in centrale dei rischi e nel Foglio Andamento Rapporto, relative ad esempio a sconfinamenti, oppure alle percentuali di insoluti

La conoscenza di tali elementi consente all'impresa di avere un rapporto con banca maggiormente consapevole, come con ogni altro fornitore dell'impresa e quindi una adeguata preparazione alla negoziazione del rapporto. La conoscenza dei propri fabbisogni e di quelle che dovrebbero essere le adeguate fonti di finanziamento, consente una riduzione del rischio e una equa trattativa del costo nei diversi elementi che lo compongono.

Destinatari

- Responsabili di Sistemi di Gestione Qualità
- Imprenditori/Datori di lavoro
- Consulenti aziendali

Docente

Il corso è gestito da docenti Capp & Value. Capp&Value è una società che si avvale di competenze provenienti dal mondo accademico, bancario e aziendale. Nella nostra più che ventennale esperienza abbiamo diversificato la nostra attività nel campo della formazione, della consulenza e dell'elaborazione e codifica dei bilanci. L'esperienza maturata attraverso un diretto contatto con la realtà creditizia italiana, ci ha permesso di sviluppare l'analisi della dinamica economico-finanziaria delle imprese, effettuata attraverso la valutazione del grado di equilibrio patrimoniale, economico e finanziario e del trend di sviluppo. Sia l'attività di formazione e consulenza che la validità dei nostri prodotti sono garantiti da un Comitato Scientifico coordinato da Roberto Cappelletto, Professore Ordinario di Finanza Aziendale all'Università di Udine.

[Consorzio Qualità Italia](#)

Telefono 02.39.66.11.66 - Fax 02.37.64.12.27 - Via Crocefisso, 5 - 20122 Milano
www.consorzioqualitaitalia.it - Mail: info@c-q.it



Materiale didattico

E' prevista la consegna di una dispensa contenente le slides proiettate durante il corso.

Attestati

E' previsto il rilascio dell'Attestato di Frequenza.

Durata

Il corso dura 2 giorni consecutivi: orario 9.30-13.00 / 14.30 – 18.00.

Programma del corso

1° giorno

1. La banca, l'intermediazione dei capitali e la gestione di incassi e pagamenti
2. Il costo del capitale di terzi:
 - i giorni banca, la commissione di massimo scoperto, la commissione di incasso e pagamento, la commissione di mancato utilizzo, le altre commissioni, le spese di tenuta conto, ecc.
3. L'impatto di Basilea 2 nel rapporto banca/impresa: i parametri di valutazione utilizzati dalle banche

2° giorno

1. Autodiagnosi dell'impresa:
 - analisi dei punti di forza/debolezza ai fini del rapporto con la banca
 - valori di rating autodeterminato e costo dei finanziamenti
2. Negoziare con le banche: l'importanza della comunicazione finanziaria
3. La negoziazione con il sistema bancario:
 - valutazione del tipo di rapporto da instaurare e scelta delle forme tecniche appropriate in relazione alla tipologia dei fabbisogni finanziari dell'impresa, quantificazione dei tassi e condizioni