

Percorso Formativo CSVN, 32 Ore

Fit for credit products - Clientela aziendale

Tematica

Operazioni di credito

Periodo

Dal 13/01/2021 al 10/02/2021

Termine d'iscrizione

14/12/2020

Prezzo

Membro ABT: CHF 1920

Altri: CHF 2240.0

Il corso si rivolge a

- Consulenza clientela aziendale
- Credit office/Recovery
- Back e middle office crediti

Presentazione

I crediti nel sistema bancario elvetico rappresentano un'importante fonte di finanziamento di capitale di terzi. A fine luglio 2020 (fonte BNS) le banche in Svizzera ascrivevano nei loro bilanci un volume di crediti concessi pari a 1'424 miliardi di CHF, di cui 1'243 miliardi concessi in Svizzera e 181 miliardi all'estero. La principale tipologia di finanziamento bancario in Svizzera è rappresentata dai crediti ipotecari con 1'067 miliardi di CHF, volume questo che copre ben il 75% di tutte le operazioni creditizie. I beneficiari sono costituiti per la maggior parte da clienti privati, seguiti dalla clientela commerciale e dagli enti pubblici.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato da un taglio prettamente pratico, è rivolto a tutti coloro che sono confrontati con problematiche creditizie per la clientela aziendale. Dopo aver illustrato i concetti di base di gestione del rischio nelle operazioni aziendali lo studio si focalizzerà in modo particolare sulle tecniche e gli strumenti a disposizione delle banche per la determinazione del fabbisogno finanziario di un'azienda. Esso vuole rispondere alle diverse esigenze della materia e più in generale fornire agli analisti e ai consulenti i concetti e gli strumenti necessari per un'analisi e una consulenza in ambito creditizio indipendente e professionale.

Obiettivi

Al termine della formazione il partecipante:

- sa offrire alla clientela spiegazioni chiare ed esaurienti in merito alle varie tipologie di credito identificando le necessità di finanziamento, i potenziali rischi, le tecniche di valutazione del merito e della capacità creditizia di un cliente aziendale
- è in grado di analizzare il bilancio, il conto economico e dei flussi di un cliente aziendale e proporre adeguate strategie di finanziamento
- è in grado di analizzare ed offrire al cliente una proposta di finanziamento aziendale in merito alle sue aspettative e necessità e risolvere alcuni casi pratici

Programma

Il percorso formativo sulla clientela aziendale è suddiviso in 4 tematiche di approfondimento per complessive 32 ore distribuite su un periodo di 2 mesi.

La didattica fa riferimento ai collaudati principi utilizzati a livello federale da Kalaidos Banking+Finance School (SSSBF) in cui si adotta un approccio formativo che, combinando lo studio individuale preparatorio con le lezioni di approfondimento, garantisce la massima efficacia. Durante le lezioni sono previste numerose esercitazioni. I partecipanti ricevono in anticipo quattro quaderni propedeutici che consentono di accelerare il processo di apprendimento e di ridurre al minimo l'assenza dal lavoro. Tale documentazione è

un'esclusiva del Centro Studi Villa Negroni riservata agli iscritti del corso.

Un puntuale e costante aggiornamento dei contenuti e dei singoli interventi è garantito in funzione delle evoluzioni in atto e delle novità che potrebbero subentrare prima o durante il corso.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche:

M1. Crediti a clienti commerciali e gestione dei rischi di credito

1. Introduzione ai crediti a clienti commerciali
2. Alcuni aspetti relativi alla gestione del credito singolo
3. Gestione del portafoglio crediti

M2. Analisi e pianificazione finanziaria per i clienti commerciali

1. Analisi finanziaria (Debt Capacity, Conto del flusso di capitali)
2. Credito contro cessione/Credito su merci
3. Credito in bianco e clausole di garanzia
4. Finanziamento beni mobili
5. Finanziamento per la costituzione
6. Credito contro fideiussione

M3. Finanziamenti dei clienti commerciali

1. Valutazione e finanziamento di oggetti di reddito
2. Società anonime immobiliari
3. Credito di costruzione per un immobile artigianale
4. Credito di costruzione per un oggetto in promozione
5. Indici delle imprese quotate in borsa
6. Calcolo degli investimenti (metodi statici e dinamici)
7. Finanziamenti consorziali
8. Risanamento di un SA

M4. Trade finance e finanziamenti speciali e alternativi

1. Crediti di firma, all'esportazione (credito e incasso documentario)
2. Rischi nelle operazioni di esportazione
3. Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazione (ASRE)
4. Forme di finanziamento alternative

Esami

Al termine del percorso formativo è previsto un esame, facoltativo e ad un costo di CHF 350.-, che si svolgerà il 24 febbraio 2021 dalle 09.00 alle 11.00.

- [Regolamento d'esame](#)

Docenti

Docente: Paolo Gianetta

Senior Account Manager, Costruzione & Immobiliare, UBS Switzerland AG, Lugano

Docente: Oliver Pasotto

Credit Officer, Cornèr Banca SA, Lugano

Contatto

Stefania Orlandino

091 9616553

sorlandino@csvn.ch

Ultimo aggiornamento: 16/10/2020

Centro Studi Villa Negroni - Via E. Morosini 1 - www.csvn.ch - info@csvn.ch