

Fit for Credit Products - Clientela Aziendale

Periodo del corso	Dal 28 ottobre al 25 novembre 2026
Durata	20 Ore
Erogazione	Blended learning
Edizione	Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	23/09/2026

Data ultimo aggiornamento: 11/12/2025



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 studiato i concetti di base di gestione del rischio nelle operazioni aziendali la formazione si focalizzerà, in modo particolare, sulle tecniche e gli strumenti a disposizione delle banche per la determinazione del fabbisogno finanziario di un'azienda.

Si dedicherà anche un approfondimento pratico ad un'operazione di finanziamento aziendale e di promozione immobiliare.

Il percorso formativo 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 del corso

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, attraverso dei casi pratici, una proposta di finanziamento aziendale e un'operazione di promozione immobiliare in merito alle aspettative del cliente e le sue necessità

Il corso si rivolge a

Back e middle office crediti

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulente alla clientela individuale SAQ

Consulenza clientela retail banking

Credit office/Recovery

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Fiduciario immobiliare

Tematiche trattate

Prodotti finanziari e portfolio management

Costi

~~CHF 1800~~ **CHF 1540** ([Early Booking](#) valido fino al 23/06/2026)

Programma

Il percorso formativo sulla clientela privata è suddiviso in 3 tematiche di approfondimento, per complessive 20 ore distribuite su un periodo di due mesi.

Il percorso formativo comprende le seguenti tematiche:

M1. Il credito bancario a clienti commerciali: tipologie e modalità di trattamento (self study)

M2. Finanziamenti a clienti commerciali (8 ore)

2.1. Caso pratico finanziamento aziendale (4 ore)

2.2. Casi pratico Promozione immobiliare (4 ore)

M3. Nozioni di trade finance e finanziamenti speciali (4 ore)

Ulteriori dettagli

Valido ai fini del mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ) per i profili:

- Certified Corporate Banker (**CcoB**)

- Consulente alla clientela PMI (**KMU**)

20 ore (competenze tecniche e comportamentali)

Interventi

DOCENTI:

Alessandro Zanolari: Credit Officer, Banca Raiffeisen Vedeggio Cassarate, Gravesano

Jurica Drinjak: Vice Direttore, Credit Officer, Banca dello Stato del Cantone Ticino

Nadir Rodoni: Vicedirettore, Responsabile Area Banking e docente al Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Esami

Al termine del percorso formativo è previsto un esame, facoltativo e ad un costo di CHF 400.-, che si svolgerà mercoledì 9 dicembre 2026 dalle 09.00 alle 10.00.

Contatto

Stefania Orlandino

sorlandino@csvn.ch

091 961 65 53

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati