

VETRINA

Come migliorare il rapporto con le banche

di Euroconference Centro Studi Tributari

PRESENTAZIONE

Il [percorso](#) è indirizzato ad un professionista intenzionato ad approfondire le proprie competenze nella consulenza finanziaria alle piccole imprese in un momento nel quale sicuramente tale attività di supporto si afferma quale bisogno primario di molte realtà aziendali ed in particolare per quanto attiene al rapporto con le banche.

Il percorso copre le fasi principali dell'attività consulenziale approfondendo in primo luogo la componente diagnostica, integrando l'analisi dei dati di bilancio con le ulteriori informazioni derivanti dall'analisi andamentale del rapporto con le banche. Da una buona analisi dei bilanci e della storia deriva una buona capacità di elaborare flussi previsionali (di breve e di medio lungo termine), ovviamente attraverso la comprensione dello sviluppo del modello di business e delle conseguenze economiche finanziarie che tale sviluppo comporta.

Prima di affrontare gli strumenti tecnici attraverso i quali operare nel rapporto con le banche (corredati da esempi operativi e dall'analisi di situazioni concrete) verrà affrontato il tema, spesso trascurato, della comprensione del punto di vista delle banche (rating, analisi andamentale) aiutando il professionista a capire perché alcune vie non sono percorribili mentre altre hanno maggiori probabilità di successo.

PROGRAMMA

I incontro

ANALISI DELLA SITUAZIONE ESISTENTE

- Lettura e interpretazione del bilancio in ottica finanziaria
- L'analisi per indici e per flussi
- L'analisi del debito bancario esistente

?II incontro

ANALISI DELLE ESIGENZE FUTURE

- Il *business plan*: significato ed obiettivi
- La previsione dell'Ebitda e del capitale circolante commerciale
- Le previsioni delle altre grandezze fondamentali
- Le previsioni in diversi settori

III incontro

LA COSTRUZIONE DEL RAPPORTO FUTURO CON LE BANCHE

- La valutazione di adeguatezza del debito bancario esistente
- Il piano finanziario
- Il ruolo della proprietà: le fidejussioni
- Alcuni esempi di ristrutturazione del debito

[PER VISIONARE IL PROGRAMMA COMPLETO SCARICA LA BROCHURE](#)

CORPO DOCENTE

- **Massimo Buongiorno**

Docente di Finanza Aziendale Università Bocconi Milano

- **Marco Capra**

Dottore Commercialista - membro della Commissione Banche dell'ODCEC di Milano

SEDI E DATE

| CITTÀ | SEDE | ORARIO | DATA INIZIO | CREDITI |
|---------|---|-------------------------------|-------------|--------------------------|
| Bologna | Hotel NH De La Gare - Come Arrivare | 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30 | 29/03/2017 | Dettagli |
| Milano | Hotel Michelangelo - Come Arrivare | 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30 | 04/04/2017 | Dettagli |

| | | | | |
|--------|---|----------------------------------|------------|--------------------------|
| Roma | Centro Congressi Cavour - Come Arrivare | 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30 | 06/04/2017 | Dettagli |
| Torino | Hotel NH Torino Centro - Come Arrivare | 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30 | 05/04/2017 | Dettagli |
| Verona | DB Hotel - Come Arrivare | 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30 | 28/03/2017 | Dettagli |

Master di specializzazione

COME MIGLIORARE IL RAPPORTO CON LE BANCHE ►

[Bologna](#)

[Milano](#)

[Roma](#)

[Torino](#)

[Verona](#)