

Relazione Banca-Impresa: strumenti e strategie per un approccio più efficace

Seminario GRATUITO per la Formazione professionale continua
dei dottori commercialisti e degli esperti contabili

24 GENNAIO 2018 – DALLE 9.00 ALLE 13.00

Hotel Pacific Fortino (*Strada del Fortino, 36 - 10152 Torino*)

Programma del seminario

Ore 9.00-9.40

Francesco Salemi

Amministratore Delegato Gruppo NSA

**Analisi delle dinamiche economico-finanziarie dell'impresa
e strumenti per facilitare l'accesso al credito**

- L'importanza della valutazione del rischio d'impresa
- La correlazione fra rischio d'impresa e accesso al credito
- Il ruolo del commercialista e il valore della sua consulenza
- Gli indici di cui tenere conto per valutare il buon equilibrio e l'affidabilità di una pmi
- Equilibrio storico e prospettico: patrimoniale, economico e finanziario
- Le forme di sostegno pubblico all'accesso al credito e il perimetro di ammissibilità
- Fondo di garanzia PMI, SACE, ISMEA, FEI
- Le fonti agevolative a sostegno dell'accesso al credito (finanziamenti agevolati regionali Finlombarda, nazionali Simest...)

Ore 9.40-10.20

Gaetano Stio

Presidente Gruppo NSA

Il rapporto banca-impresa: l'Osservatorio NSA

- Le relazioni banca-impresa: la situazione attuale del mercato
- Le mutazioni del sistema bancario e le ricadute sulle pmi
- Banche e PMI: le opportunità di comunicare in modo nuovo
- Il ruolo del professionista e degli intermediari: collaborare per costruire
- Il modello NSA per superare le difficoltà di dialogo

Ore 10.20-11.00

Alessandro Pezzuto

Formazione Banco BPM

Il rapporto banca-impresa: i fattori indispensabili per gestirlo, massimizzarne l'efficacia e trasformarlo in un rapporto collaborativo proficuo

- La banca: da fornitore a partner
- Il mediatore: come può accompagnare l'impresa nel rapporto con la banca
- Abbattere le barriere per aumentare la fiducia reciproca
- Utilizzare a proprio vantaggio il rapporto con il professionista e l'intermediario per un colloquio trasparente e corretto con le banche di riferimento
- Condividere informazioni aggiornate e corrette superando l'asimmetria informativa

Ore 11.00-11.20

Coffee Break

Ore 11.20-12.00

Guglielmo Belardi

Responsabile Area Promozione e Sviluppo Nuove Iniziative

Direzione Interventi per lo Sviluppo

Banca del Mezzogiorno - MedioCredito Centrale Spa

Modalità di finanziamento e novità del Fondo di Garanzia dello Stato italiano

- Efficientare e diversificare le fonti di finanziamento
- Il Fondo di Garanzia dello Stato italiano (cos'è, chi è ammissibile, quali vantaggi offre, come utilizzarlo in modo strategico)
- Novità del Fondo di Garanzia

Ore 12.00-13.00

Francesco Salemi

Amministratore Delegato Gruppo NSA

Il Business Plan e il merito creditizio: il ruolo del professionista

- Business Plan: cos'è e quali obiettivi ha
- Prevedere il futuro: previsioni di sviluppo concrete e realistiche, non "futuristiche"
- Monitorare l'andamento e le performance aziendali
- Correlazione fra business plan e merito creditizio
- Il ruolo del commercialista e il valore della sua consulenza