



Percorso formativo in Finanza d'impresa



Un progetto formativo che **BANCA ZKB** presenta insieme a **TIBF (This is Banking & Finance)** una business school che è anche una consulting specializzata in strategia e finanza d'impresa.

Il corso è rivolto a responsabili di amministrazione, finanza e controllo, nonché imprenditori, manager, commercialisti, revisori e quanti intendano sviluppare o integrare le proprie conoscenze e competenze specifiche di **finanza d'impresa** in ottica manageriale, ma anche al personale della banca per favorire un linguaggio comune e condiviso.

INDICE



Perché scegliere un Master TIBF?	pag. 3
Perché scegliere un Master in Finanza d'impresa?	pag. 4 pag. 5
Destinatari	pag. 6
Obiettivi	pag. 7
Programma	pag. 8
Metodologia didattica	pag. 8
Materiale didattico	pag. 9
Modulo 1	pag. 11
Modulo 2	pag. 13
Modulo 3	pag. 15
Durata	pag. 16
Direttore scientifico	

PERCHÈ SCEGLIERE UN MASTER TIBF?

- Perché fortemente orientato alla realtà operativa delle PMI italiane
- Perché non ci limitiamo alla formazione, ma siamo in grado di affiancare i professionisti e le imprese sul campo con una consulenza specifica che traduce concretamente quanto appreso in aula
- Perché molto pratico e concreto

- Perché siamo in grado di offrire strumenti allineati con la parte didattica utilizzati abitualmente dalle imprese, anche con la possibilità di adeguare il prodotto alle specifiche esigenze
- Perché offriamo soluzioni al management aziendale
- Perché forniamo studi e ricerche sul campo e casi aziendali, raccontando la realtà e non quello che sta scritto sui libri

PERCHÈ SCEGLIERE UN MASTER IN FINANZA D'IMPRESA?

Negli ultimi anni la finanza d'impresa, a seguito dell'impatto del lockdown, dei recenti conflitti e delle nuove regole bancarie (novità introdotte dall'AQR, approccio going concern e linee guida LOM) ed aziendali (codice della crisi d'impresa), ha assunto un peso crescente all'interno delle aziende e si è affermata la figura del responsabile finanziario.

La finanza d'impresa è una funzione trasversale nelle organizzazioni con un ruolo strategico e sempre in continua evoluzione, con competenze non solo tecnico-operative da ampliare, ma anche manageriali.

Il responsabile finanziario moderno è chiamato a fare valutazioni e analisi quotidiane della performance e delle strategie di un'impresa, anche nelle situazioni di cambiamento, crescita, riorganizzazione, che possono implicare interventi specifici di corporate finance.

DESTINATARI

Responsabili di amministrazione, finanza e controllo, nonché imprenditori, manager, commercialisti, revisori e quanti intendano sviluppare o integrare le proprie conoscenze e competenze specifiche di **finanza d'impresa** in ottica manageriale per acquisire una visione a 360° e una serie di strumenti tecnici e operativi di funzione essenziali per governare le imprese e aiutarle a migliorare le performance economico-finanziarie.

Di grande utilità anche per i giovani laureati o laureandi interessati a fare carriera nel mondo della finanza d'impresa, con la possibilità di stage in azienda al termine del percorso.

OBIETTIVI

L'obiettivo del percorso formativo è quello di sviluppare in maniera completa e diretta i temi della finanza d'azienda. Il programma permetterà ai partecipanti di migliorare le proprie capacità di:

- Ottimizzare la finanza d'impresa
- Strutturare un'efficace sistema di controllo delle performance e di reportistica: KPIs da monitorare
- Raccogliere in modo efficace le risorse finanziari e ottimizzare la struttura del capitale
- Redigere correttamente il Business Plan
- Valutare la fattibilità economica e finanziaria degli investimenti
- Gestire il capitale circolante netto operativo
- Analizzare il fabbisogno finanziario di tutte le tipologie di imprese: natura, qualità e durata del fabbisogno finanziario
- Gestire la tesoreria aziendale
- Gestire il debito e migliorare il rapporto con gli istituti di credito
- Comprendere le operazioni di finanza straordinaria
- Gestire le situazioni di crisi delle aziende

PROGRAMMA

Il percorso formativo è suddiviso in moduli, anche in modalità on line, con tempi dedicati allo studio individuale, secondo un piano che viene definito con il supporto dei docenti. Le giornate avranno un taglio molto pratico e concreto: **verranno presentati solamente casi aziendali reali e verranno discusse le linee d'azione coerenti con i risultati delle analisi.**

ARTICOLAZIONE DEL PROGETTO

- 1 **Percorso formativo modulare** articolato in 3 moduli didattici a distanza (2+2+1), per un totale di 5 giornate d'aula.
- 2 Possibilità di costruire durante il percorso **strumenti allineati con la parte di didattica** per l'analisi di bilancio a consuntivo, la realizzazione dei Business Plan e la gestione del debito.
- 3 Possibilità di **consulenza in azienda**: al termine della parte formativa è possibile aderire ad un servizio di affiancamento mediante visita aziendale con la consegna di un report che ne illustra l'andamento storico e prospettico, i principali fattori di criticità e le possibili soluzioni. È un servizio unico in Italia – frutto dell'esperienza del direttore scientifico Gianluca Sanchioni – in grado di tradurre concretamente quanto appreso in aula.

METODOLOGIA DIDATTICA

È utilizzata una didattica attiva, con stile professionale partecipativo fortemente orientato all'interazione ed al coinvolgimento, ai fini della ottimizzazione del processo di apprendimento e, nel concreto, nell'analizzare e risolvere i quesiti delle imprese e delle banche, con l'uso frequente di casi pratici e metodologie valutative tecnicamente avanzate.

In numeri:

- **40% esposizione del docente**
- **40% casi aziendali**
- **20% esercitazioni**

MATERIALE DIDATTICO

Tutto il materiale che verrà fornito sarà strutturato in modo che i partecipanti possano riconoscere nell'intervento formativo erogato un valido supporto alla loro attività, grazie a casi concreti aziendali tratti dalla realtà operativa, esercitazioni in ambiente MS Excel e materiale di approfondimento.

MODULO 1

Analisi di bilancio



OBIETTIVI

Il modulo trasferisce le nozioni e le tecniche che rappresentano le *best practices* in tema di analisi del bilancio di esercizio, il documento principe per la valutazione delle performances aziendali. Il primo passo è costituito dall'analisi delle informazioni del bilancio storico al fine di individuare le dinamiche delle scelte strategiche e delle politiche di gestione dell'impresa, nonché dei fenomeni di mercato e di ambiente che ne hanno condizionato i risultati. Non si leggono i numeri, ma si comprendono i fenomeni aziendali e ambientali esterni che li hanno determinati.

Non si analizzano i singoli indici, bensì li si inserisce a sistema con i flussi di cassa. Si vogliono offrire le conoscenze necessarie per una più moderna interpretazione dell'analisi di bilancio: valorizzare le scelte concrete che portano ad una crescita, ad un miglioramento della produttività aziendale e dei flussi di cassa mediante il rendiconto finanziario.

Il rendiconto finanziario è lo strumento contabile che fornisce indicazioni sulla capacità dell'impresa di generare risorse finanziarie in modo continuativo e strutturale per effettuare gli investimenti programmati, rimborsare i prestiti e remunerare il capitale (valutare la capacità di della gestione di produrre liquidità in relazione alle strategie future dell'impresa e alla sostenibilità dei flussi di cassa).

Sono affrontati i fondamentali delle strategie d'impresa e di management con un approccio orientato alla creazione di valore per l'azionista.

Modulo 1 - CONTENUTI

- Introduzione alla finanza
- I fondamenti del bilancio (terminologia bilancistica anche in lingua inglese)
- Diversi schemi di riclassificazione del conto economico
- L'analisi dell'impresa in termini di competitività, efficienza economica, struttura dei costi e ragioni dei possibili scostamenti
- Diversi schemi di riclassificazione dello stato patrimoniale
- La quantificazione del capitale investito
- La quantificazione delle fonti di capitale
- L'analisi della struttura patrimoniale e finanziaria
- Il sistema di coordinamento degli indici di bilancio
- I principali trigger di anomalia per banche e imprese
- Come si costruisce il rendiconto finanziario:
 - il rendiconto finanziario nella prassi internazionale
 - il nuovo principio contabile OIC 10
 - il rendiconto finanziario consigliato da TIBF
- L'interpretazione del rendiconto finanziario
- L'analisi dell'equilibrio finanziario
- I tre momenti significativi della gestione: la formazione, l'impiego e la raccolta di capitali
- Il tema dei flussi di cassa della gestione corrente
- La gestione del capitale circolante netto operativo:
 - il sistema degli incassi e la sua sostenibilità
 - la gestione delle scorte
 - la scelta dei fornitori e delle politiche di acquisto
- Il fabbisogno derivante da nuovi investimenti
- La congruità della remunerazione del capitale proprio
- La diagnosi competitiva del settore e il benchmark
- La diagnosi competitiva dell'impresa
- Autovalutazione delle proprie competenze mediante casi aziendali e momenti di discussione e di confronto
- Svolgimento continuativo di casi aziendali ed esercitazioni su piattaforma Excel

MODULO 2

Il Business Plan



OBIETTIVI

L'obiettivo del modulo è fornire le metodologie per lo sviluppo dei modelli di business e per una accurata realizzazione del Business Plan (strumento quanto mai necessario).

La previsione finanziaria serve per molteplici scopi: guidare le scelte di gestione; comunicare in modo formale ai finanziatori le proprie aspettative e scelte future; comprendere la capacità di rimborso; valutare i piani di ristrutturazione.

Queste giornate sono dedicate ai processi indispensabili all'orientamento delle scelte d'investimento e di crescita.

La previsione finanziaria è quello che sarà l'impresa nel futuro alla luce delle decisioni che verranno prese: il piano degli investimenti, il piano delle assunzioni, la dinamica del fatturato, l'incidenza del costo del venduto sul fatturato, i giorni di dilazione accordati ai clienti e ottenuti dai fornitori, i giorni di permanenza del magazzino, ecc.

Modulo 2 - CONTENUTI

- Il nuovo marketing per le strategie e i nuovi modelli di business
- Strategia d'impresa
- Finalità di redazione del Business Plan
- Il ruolo del Business Plan quale strumento di pianificazione strategica
- Come organizzare un processo di previsione
- Lo schema logico (qualitativo e quantitativo) di costruzione di un Business Plan col foglio elettronico
 - un modello di previsione semplificato per dedurre il fabbisogno finanziario prospettico
 - uno strumento di previsione analitico
- Il collegamento tra l'analisi competitiva e quella economico-finanziaria-patrimoniale
- Il piano quale strumento di previsione dei key financial drivers: il piano operativo, il piano finanziario e il piano degli investimenti
- Dal piano operativo al current cash flow: il piano delle vendite, il piano del costo del venduto e il piano dei costi operativi
- Dal current cash flow all'operating cash flow: il piano commerciale e il piano degli investimenti
- La valutazione della convenienza economica
- La determinazione dei flussi finanziari prospettici e la valutazione della fattibilità finanziaria
- Calcolo del break even economico e finanziario
- La valutazione della strategia competitiva: il collegamento con l'analisi finanziaria
- Crescita dell'impresa e fabbisogno finanziario: l'analisi dello sviluppo sostenibile
- La fattibilità economica e finanziaria degli investimenti
- L'analisi del fabbisogno per le imprese di nuova costituzione
- Sistema di pianificazione del debito che si alimenta di misure appropriate per la gestione e per il calcolo dell'indebitamento ottimale
- Indicatori per tenere sotto controllo il livello di indebitamento ottimale costruito con le prassi attuali di valutazione del rischio creditizio e coerente con la gestione strategica ispirata, ad esempio, a strategie di crescita o sviluppo industriale
- "Sensitivity analysis" e i "stress test" sui fattori chiave della previsione
- L'evoluzione delle posizioni di rischio: l'apprezzamento dei rischi d'impresa

MODULO 3

Treasury Management



OBIETTIVI

Il modulo formativo *Treasury Management* intende favorire una maggiore professionalità e competenza nel governo dei processi di tesoreria, della pianificazione finanziaria di breve termine, del *cash management* e del rapporto con gli istituti di credito.

Il corso traccia la via da percorrere per rendere più efficace la gestione della liquidità nel più ampio contesto delle attività e decisioni relative alla tesoreria per:

- Stimare il fabbisogno finanziario, dinamica e natura dei flussi di cassa
- Ottimizzazione della cassa
- Rispondere alla domanda “quanto debito” e “quale debito”?
- Costruire un sistema di pianificazione del debito

Il corso porta a comprendere come relazionarsi con il sistema bancario con il nuovo set di regole adottate a livello comunitario che spingono le banche a ponderare maggiormente nelle proprie valutazioni i flussi di cassa prodotti dalle imprese; aiuta ad esaminare gli impatti delle nuove regole sulle politiche del credito delle banche; offre spunti di riflessione per una efficace riorganizzazione finanziaria d'impresa e per interagire con i fornitori di debito e di capitale, ponendo attenzione ai criteri per razionalizzare le informazioni destinate ai soggetti stessi.³

Modulo 3 - CONTENUTI

- Il ruolo della tesoreria nella gestione finanziaria d'impresa
- Le attività di cash e liquidity management
- Tesoreria preventiva e strumenti di pianificazione finanziaria a breve termine
- Ottimizzare il cash management
- Gestire la tesoreria di Gruppo: il *cash pooling e netting*
- Implementare un sistema di tesoreria
- Reportistica di tesoreria
- Le forme tecniche di finanziamento a breve, medio e lungo termine
- Le alternative disponibili sul mercato:
 - le opportunità del mondo FinTech: Invoice trading; Peer to peer lending
 - i nuovi canali per implementare una politica di gestione delle fonti di finanziamento di tipo "smart"
- Il rapporto banca-impresa fra spersonalizzazione del rapporto ed automatismi: i sistemi di rating
- Le determinanti del rating: il sistema delle informazioni e la Centrale dei Rischi
- Le contromisure metodologiche, relazionali e le strategie comunicative
- Il dialogo con la banca: la comunicazione efficace dei fenomeni aziendali
- Gestire le relazioni con la banca: le tecniche per una efficace negoziazione
- Casi pratici

DURATA

Il programma è diviso in **3 moduli (2+2+1)**
per un totale di **5 giornate**.

Quota di partecipazione: €1.000 + I.V.A.

SCONTI

È previsto inoltre uno sconto per una delle seguenti categorie, non cumulabili tra loro:

- Clienti della Banca (25%)

Ulteriore agevolazione cumulabile:

- Sconto del 25%, applicabile per la richiesta del servizio di consulenza.

DIRETTORE SCIENTIFICO

Gianluca Sanchioni



Docente in finanza e strategia aziendale da oltre 25 anni con all'attivo 3.000 giornate maturate presso i principali istituti di credito e aziende in tutta Italia.

Attualmente è titolare di TIBF, società che si occupa di Formazione, Consulenza e Strumenti per Banche e Imprese in tutti i comparti merceologici.

In ambito societario ha ricoperto ruoli di responsabilità in importanti gruppi aziendali come direttore generale ed anche come direttore finanziario, oltre che consulente per l'analisi e lo sviluppo dei processi di diagnosi competitiva e l'analisi economico-finanziaria rispetto ai principali *competitor*.

Si occupa di analisi di bilancio, *corporate finance*, *budgeting* e *Business Plan*, finanziamenti e ottimizzazione della struttura finanziaria, gestione della tesoreria e gestione dei rischi, operazioni di finanza straordinaria.

Svolge quotidianamente consulenze direzionali alle imprese corredate dall'analisi dei bilanci e da relazioni sugli andamenti esaminati, nell'ambito della risoluzione di problemi di efficienza gestionale, di controllo del fabbisogno finanziario, di valutazione degli investimenti/acquisizioni e verifica della strategia.

Esperienza diretta anche nel *private equity* e operazioni di finanza straordinaria, nella valutazione di nuovi progetti imprenditoriali, nelle operazioni di M&A, di *Project Financing*, nei piani di ristrutturazione e risanamento, nella ricerca di soluzioni finanziarie, nella gestione dei rapporti con le banche, nella prevenzione della crisi e, più in generale, nell'analisi e pianificazione economico finanziaria con lo strumento del Business Plan.



Via Gasparo da Salò, 28 - 25122 Brescia
Tel. 030 4197865
marketing@tibf.it
www.tibf.it