



## Corso di formazione

**IN VIDEOCONFERENZA (\*)**

# La gestione del rischio sul credito commerciale nel nuovo contesto (corso avanzato)

**mercoledì, 3 marzo 2021 – Ore 9.30**

### IL CORSO

Gestire il rischio sul credito vuol dire:

- contribuire a gestire i rischi finanziari insiti nella gestione del credito, dove sono allocate rilevanti risorse aziendali
- monitorare un aspetto “delicato” nella relazione tra l’azienda e la sua clientela che non può essere compito esclusivo della funzione commerciale
- avere strumenti per muoversi in un momento in cui la liquidità è ancora scarsa

Il Credit Manager contribuisce all’obiettivo di massimizzazione delle vendite ad un livello accettabile di rischio sul credito. Il corso affronterà questa tematica da vari punti di vista, utilizzando elementi quantitativi (track record aziendali, informazioni commerciali, analisi del bilancio) e qualitativi (le informazioni raccolte tramite la forza vendita e le valutazioni deducibili dagli elementi quantitativi). Il tutto nell’ambito delle strategie e delle modalità operative dell’azienda. Il Corso è rivolto ai Credit Manager, ai responsabili delle funzioni commerciali e di customer service ed ai loro collaboratori.

### Docente

#### Mario Venturini

Laureato in economia e commercio ha iniziato la sua attività nel settore bancario e successivamente nell’industria negli ambiti dell’amministrazione, finanza e controllo. Dal 1989 svolge attività di formatore focalizzata sui temi della finanza aziendale, della gestione del credito e più in generale della cultura amministrativa e finanziaria. A questa attività si affianca quella di consulenza rivolta alle PMI industriali e commerciali negli ambiti propri della finanza, amministrazione e controllo. E’ iscritto alla Camera Arbitrale Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano in qualità di mediatore.

### PROGRAMMA

**Ore 9.30 – 13.00**

#### La cultura tecnica del Credit Manager

- le tipologie di rischio: rischio sistemico, business risk, rischio specifico
- le voci di bilancio che richiedono una particolare analisi, e quelle che possono essere “manovrate” per avere un bilancio migliore
- il rendiconto finanziario
- i principali indici di bilancio per la valutazione della solvibilità del cliente

#### Le fonti informative

- quali informazioni chiedere alla direzione commerciale e alla rete degli agenti
- le informazioni qualitative e la loro integrazione con i dati quantitativi per costruire un quadro d’insieme sul cliente
- esercitazioni su casi pratici presentati dai partecipanti
- cenni sui modelli di scoring

**Ore 14.00 – 17.30**

#### La definizione del fido cliente

- parametri per calcolare il fido cliente;
- quale il contributo del Credit Manager alla definizione delle politiche di credito commerciale dell’azienda
- l’equilibrio tra rischio sul credito, strategie aziendali e modalità operative
- come definire il fido cliente, i termini di pagamento e di resa al modificarsi della rischiosità del cliente e del budget di vendita
- esercitazioni su casi pratici presentati dai partecipanti

#### Il reporting e l’analisi delle performance

- il reporting interno, verso agenti e distributori
- l’ageing
- la misurazione delle performance



## **SC Sviluppo Chimica**

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

**(\*) Il link per la connessione online verrà comunicato all'indirizzo di posta elettronica degli iscritti**