



Executive Master in Corporate Finance & Banking

Percorso per Consulenti d'Impresa

Per formare Consulenti d'Impresa e figure manageriali d'élite in grado di gestire con successo gli aspetti finanziari, sia sul piano strategico che operativo.

INDICE

Perché partecipare?	pag. 3
Perché scegliere un master TIBF?	pag. 4
I destinatari	pag. 5
Obiettivi	pag. 5
Programma	pag. 6
La metodologia didattica	pag. 7
Il materiale didattico	pag. 7
Moduli	
Modulo 1	pag. 8
Modulo 2	pag. 10
Modulo 3	pag. 12
Modulo 4	pag. 14
Modulo 5	pag. 17
Esame finale	pag. 19
Il direttore scientifico	pag. 20

PERCHÈ PARTECIPARE?

- Per ricoprire un ruolo di rilievo in ambito aziendale e bancario
- Per essere tra i primi ad avere una certificazione in Consulenti d'Impresa, che oltre a formare figure professionali che operano all'interno delle imprese e degli intermediari finanziari, pone grande attenzione ai professionisti esterni
- Per conciliare carriera e studio con lezioni di sabato e assistenza a distanza
- Per comprendere lo stato di salute dell'impresa e aumentare la consapevolezza delle proprie decisioni
- Per coniugare la capacità di analisi con la capacità di diagnosi e di trovare soluzioni
- Per uno sviluppo manageriale delle competenze a 360° e gestire in maniera efficiente ed efficace risorse economiche e capitale umano
- Per conoscere la dinamica e la natura dei flussi di cassa nel tempo
- Per acquisire competenze specifiche nella realizzazione del business plan
- Per rispondere alle domande "quanto debito" e "quale debito"?
- Per comprendere come relazionarsi con il sistema bancario ed il nuovo set di regole adottate a livello comunitario che portano le banche a ponderare maggiormente nelle proprie valutazioni i flussi di cassa prodotti dalle imprese
- Per progettare e realizzare operazioni di apertura del capitale di rischio, decidere di riconfigurare gli assetti proprietari, di vendere o cedere quote o di avviare joint-ventures
- Per seguire un percorso intenso, completo e coinvolgente che consente di vedere con lenti diverse il proprio business, favorendo lo sviluppo di decisioni aziendali più consapevoli

PERCHÈ SCEGLIERE UN MASTER TIBF?

- Perché fortemente orientato alla realtà operativa
- Perché non si limita alla formazione, ma siamo in grado di affiancare i nostri clienti banche, imprese e professionisti sul campo con una consulenza specifica per tradurre concretamente quanto appreso in aula
- Perché siamo in grado di offrirvi strumenti allineati con la parte didattica utilizzati abitualmente da banche e 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
- Perché al termine del Master e di un intenso periodo di studi è possibile sostenere l'esame che rilascia la certificazione in "Consulenti d'Impresa" e che, oltre a consentire di intraprendere una carriera con solide basi metodologiche e professionali, dà la possibilità di collaborare attivamente con TIBF sull'intero territorio nazionale o di entrare in contatto con solide realtà aziendali e bancarie presenti in portfolio.

I DESTINATARI

Imprenditori, Manager, Commercialisti, Revisori, CFO, Finance Manager, Controller, operatori di funzione, e quanti intendono sviluppare il proprio percorso professionale nel segmento della Finanza d'Impresa e del Credito. Il Master risulta di particolare rilievo anche per le Banche che intendono crescere nella consulenza alle imprese e nella relazione e comunicazione.

- Imprenditori interessati ad allargare le proprie conoscenze in materia
- Responsabili amministrativi e finanziari di PMI, interessati ad acquisire una preparazione più solida e completa
- Operatori della Direzione Finanza di Imprese medio-grandi sui quali l'azienda intenda effettuare un investimento professionale
- Manager dell'Area Amministrazione, Finanza e Controllo
- Commercialisti e Revisori
- Dirigenti Bancari, Gestori Corporate, Capi Area o Mercato, Responsabili di Filiale

OBIETTIVI

L'obiettivo del Master è quello di formare Consulenti d'Impresa e figure manageriali d'élite in grado di gestire con successo gli aspetti finanziari, sia sul piano strategico che operativo.

In quest'ottica, TIBF ha ideato un percorso di specializzazione nel campo della Finanza d'Impresa dedicato allo sviluppo di abilità manageriali per acquisire una visione globale e:

- Gestire con successo gli aspetti finanziari strategico-operativi di un'azienda
- Rendere più efficace la previsione finanziaria al fine di migliorare la gestione manageriale
- Prevenire e gestire le situazioni finanziarie difficili
- Favorire una visione trasversale e interdisciplinare nella gestione finanziaria d'impresa
- Favorire il passaggio da analista a consulente
- Migliorare la qualità delle relazioni banca-impresa attraverso l'utilizzo di competenze specialistiche

PROGRAMMA

Il Master è suddiviso in moduli, 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.**

Per informazioni su sedi e date visita il sito www.tibf.it

ARTICOLAZIONE DEL PROGETTO

- 1** **Percorso formativo modulare** articolato in 5 moduli didattici (4+3+2+3+2), per un totale di 14 giornate d'aula, più una giornata di project work individuale.
- 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 e consegna di un report che 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. La formazione on-field è una formazione fatta sul campo in grado di lasciare un risultato nel tempo.

LA 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 uso frequente di casi pratici e metodologie valutative tecnicamente avanzate.

In numeri:

40% esposizione del docente

40% casi aziendali

20% esercitazioni

È previsto un Project Work di gruppo

I partecipanti, suddivisi in gruppi di lavoro, saranno chiamati a fare un'analisi quali-quantitativa dell'impresa oggetto di studi e a costruire un business plan utilizzando le metodologie apprese in aula e gli strumenti elaborati e personalizzati durante il percorso.

IL 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

Conoscere i numeri per decidere: nuovi metodi e strumenti per l'analisi della formula competitiva e del bilancio

OBIETTIVI

Il primo passo è costituito dalle informazioni di 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 condizionano i risultati.

Non si leggono i numeri di bilancio ma si comprendono i fenomeni aziendali e ambientali esterni che li hanno determinati. Non si analizzano singoli indici di bilancio bensì la chiave interpretativa sta nell'analisi degli indici coordinanti a sistema con i flussi di cassa.

Si vuole offrire le conoscenze necessarie per una più moderna interpretazione dell'analisi di bilancio: valorizzare le scelte concrete che portano ad una crescita, un miglioramento della produttività aziendale e dei flussi di cassa mediante il rendiconto finanziario (la nuova direttiva bilanci n. 2013/34 lo ha definitivamente reso obbligatoria quale documento parte integrante del bilancio di esercizio).

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 del valore per l'azionista.

Modulo 1 · CONTENUTI

- Introduzione alla Finanza e al Marketing
- Strumenti di gestione d'impresa
- 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
- Come si costruisce il rendiconto finanziario:
 - Il rendiconto finanziario nella prassi internazionale
 - Il nuovo principio contabile OIC 10
 - Il rendiconto finanziario CE.BI., CEDACRI, ISIDE, PHO ENIX
- 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: *il benchmark*
 - le imprese commerciali
 - le imprese manifatturiere
 - le imprese edili
 - le imprese alberghiere
 - le imprese di trasporti
 - le società sportive
 - le aziende agricole
- La diagnosi competitiva dell'impresa
 - strategia
 - mercato
 - settore
 - stadio del ciclo di vita
 - fattori critici di successo
 - formula competitiva
- 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

Dall'analisi storica all'analisi prospettica: la realizzazione del Business Plan

OBIETTIVI

Fornire le metodologie per lo sviluppo dei modelli di business e per una accurata realizzazione del business plan.

Costruire la visione d'impresa per il futuro.

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, ecc...

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

Gestire il debito: la gestione della tesoreria e il rapporto con gli istituti di credito

OBIETTIVI

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

Inoltre, 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; a esaminare gli impatti delle nuove regole sulle politiche del credito delle banche e 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.

Modulo 3 · CONTENUTI

- Il ruolo della tesoreria nella gestione finanziaria d'impresa
 - Impatto sul bilancio
 - Principali compiti e attività
 - Tipologia di responsabilità
- Attori coinvolti
 - Direzione generale
 - Direzione finanziaria e amministrativa
 - Controllo di gestione
 - Advisor
 - Commercialisti
 - Professionisti in ambito bancario e finanziario
- Tesoreria preventiva e strumenti di pianificazione finanziaria a breve termine
- Ottimizzare il cash management
- La gestione la tesoreria di Gruppo: il cash pooling e netting
- Analisi della Centrale Rischi
- Reportistica di tesoreria
- Le forme tecniche di finanziamento a breve termine:
 - Scoperto (apertura di credito in conto corrente)
 - Sconto
 - Anticipi su fatture, su riba, su contratti, su pegno
 - Factoring e reverse factoring
 - Finanziamenti in valuta
- Le forme tecniche di affidamento a medio/lungo termine
 - Mutui ipotecari
 - Mutui chirografari
 - Finanziamenti su progetti: erogazioni a SAL
 - Pre-finanziamento: condizioni per l'erogazione
 - Prestiti in pool
 - Leasing operativo e finanziario
 - Prestito obbligazionario
- I crediti di firma
 - Crediti di accettazione: operazioni con l'estero e accettazioni bancarie
 - Crediti di fideiussione: obbligazioni dell'impresa garantite
- Introduzione agli strumenti di copertura rischi di tasso, su commodities e di cambio per l'impresa
- Costruire un sistema di reporting per gestire efficacemente e comunicare in modo tempestivo e completo all'interno e con i soggetti esterni
- 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

MODULO 4

La finanza straordinaria: il private equity, le operazioni di M&A e di riassetto societario

OBIETTIVI

Il corso affronta il tema delle operazioni di finanza straordinaria sotto il profilo tecnico e strategico ed ha l'obiettivo di trasferire gli strumenti operativi necessari per rapportarsi con professionisti specializzati e per concludere positivamente le principali operazioni societarie straordinarie.

Modulo 4 · CONTENUTI

LA VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI

- Le determinanti per la valutazione degli investimenti: le variabili tempo, tasso e flussi
- Criteri per la valutazione degli investimenti:
- Il calcolo del Beta e del Weighted Average Cost of Capital (WACC) Il tempo di recupero (payback period)
- Il valore attuale netto (VAN)
- Il tasso interno di rendimento (TIR)

LA VALUTAZIONE DELLE AZIENDE

- Definizione del concetto di valore
- Impostazione metodologica di riferimento per il processo di valutazione del capitale economico
- Il metodo patrimoniale
- La valutazione degli intangibles
- Il metodo reddituale
- Il metodo misto
- Il metodo finanziario
- La metodologia dei multipli di mercato
- L'Economic Value Added (EVA)
- La valutazione del capitale economico per le imprese non quotate: esercitazioni

PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL

- Overview del Private Equity e Venture Capital
- Il ciclo del Private Equity e Venture Capital
- Processo di strutturazione di un intervento di Private Equity

LA QUOTAZIONE IN BORSA

- Motivazioni della quotazione
- Struttura dell'operazione
- Case study

MERGERS & ACQUISITIONS

- Perché e quando acquisire un'azienda
- Il processo di vendita
- Il calcolo del valore e la definizione del prezzo di offerta
- Il conferimento
- La fusione
- La scissione
- La trasformazione
- La cessione di azienda
- Case study

Modulo 4 · CONTENUTI

LEVERAGED BUY OUT (LBO)

- Strutture tipiche ed esempi di LBO
- Aumenti di Capitale
- Business Cases di alcuni dei più tipici interventi di LBO

LA CARTOLARIZZAZIONE DEI CREDITI

- Finalità dell'operazione
- Soggetti che intervengono nel processo

IL PROJECT FINANCING

- Caratteristiche
- Soggetti che intervengono nel processo
- Case study

MODULO 5

La gestione finanziaria nelle situazioni di crisi e nei processi di risanamento

OBIETTIVI

- Coniugare la capacità di analisi con la capacità di diagnosi e di trovare soluzioni
- Offrire strumenti per la valutazione dei rischi finanziari delle imprese e per l'esame dei momenti critici delle scelte gestionali e dei relativi impatti sull'attrattività come destinatari di finanziamenti
- Particolare momento verrà impresso in merito alle fattispecie legate alla normativa fallimentare ed alla sua recente evoluzione
- La gestione in matrice anticipatoria verrà corroborata da casi reali di risanamento di aziende in crisi

Modulo 5 · CONTENUTI

- La prevenzione della crisi
- Gli indicatori della crisi d'impresa
- Gli strumenti per la soluzione della crisi
- Piani attestati ex Art. 67, comma 3, lett. d), L. fall
- Le conseguenze in tema di risanamenti: la esenzione da revocatoria per gli atti di esecuzione degli accordi di ristrutturazione dei debiti
- Procedure giudiziali: Accordi di Ristrutturazione e il nuovo Concordato Preventivo
- Tecniche di risanamento: operazioni di turnaround ben riuscite
- Il ruolo del private equity
- La condotta delle banche

ESAME FINALE

Alla fine del percorso completo, è prevista l'elaborazione di un project work individuale completo di analisi di bilancio, business plan e relazione scritta.

Il lavoro viene presentato ad una Commissione composta da docenti di riferimento del Master, e valutato al fine del conseguimento della certificazione in Consulenti d'impresa.

Quota di partecipazione: € 6.000 + I.V.A. / €5.000 se non interessati alla certificazione con giornata finale d'esame

SCONTI

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

- Iscritto al ClubFinance TIBF (10%)
- Alumno TIBF (10%)
- Individuo non titolare di Partita I.V.A. (10%)

Ulteriori sconti cumulabili da calcolarsi sull'importo al netto dell'eventuale sconto scelto:

- 5%, applicabile per iscrizione e pagamento anticipati di almeno tre settimane rispetto alla data di inizio del corso. La promozione si riferisce alla data di ricezione della scheda di iscrizione e del pagamento.
- 5%, nel caso di iscrizione di più collaboratori allo stesso corso, applicabile dalla 2^a iscrizione

Per informazioni:
tel 02 25061182
mail marketing@tibf.it

DIRETTORE SCIENTIFICO

Gianluca Sanchioni



Titolare di TIBF, società operativa in tutta Italia che si occupa di formazione, consulenza e strumenti per Banche e Imprese in tutti i comparti merceologici.

Professionista con un'esperienza quasi ventennale come docente (oltre 3000 giornate di formazione), maturata con collaborazioni presso le principali Business School, nonché l'Associazione Bancaria Italiana (ABI), presso i principali Istituti Bancari nazionali e locali e numerose associazioni di categoria.

Partner ORACLE, anche con TIBF realizza strumenti e applicazioni in ambito Corporate Finance, Controlling, e Business Plan.

In ambito aziendale ha ricoperto ruoli di responsabilità in importanti gruppi aziendali come direttore finanziario e come consulente per l'analisi e lo sviluppo dei processi di diagnosi competitiva, l'analisi economico-finanziaria rispetto ai principali competitor. Si occupa di analisi di bilancio, budgeting, corporate finance, strumenti di finanziamento e ottimizzazione della struttura finanziaria, gestione della tesoreria e gestione dei rischi, operazioni di finanza straordinaria.

Svolge quotidianamente consulenze 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 compatibilità finanziaria. 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 finanziaria.



Via Larga, 7 - 20122 Milano
Tel. 02.25061182
info@tibf.it
www.tibf.it