

Serea Consulting S.r.l.
ORGANIZZA

Corso di OTTIMIZZAZIONE del RAPPORTO BANCA-IMPRESA

Obiettivi

Obiettivo del corso è quello di poter gestire al meglio il rapporto con gli istituti di credito attraverso la conoscenza analitica di tassi, condizioni ed oneri praticati dalla banca sulle principali forme di finanziamento, sia a lungo che a breve termine.

Con la guida dei docenti, i partecipanti verranno coinvolti in simulazioni su casi concreti, procedendo ad un'analisi di tutte le fasi del procedimento di determinazione del costo effettivo di conto corrente.

Destinatari

Tutti coloro che sono interessati a conoscere le variabili fondamentali su cui si fonda l'attività di negoziazione con gli istituti di credito, ed in particolare gli elementi che incidono sul costo effettivo del denaro, al fine di monitorare ed ottimizzare nel tempo il rapporto banca-impresa

OTTIMIZZAZIONE DEL RAPPORTO BANCA- IMPRESA

Docenti

Le docenze saranno svolte da Dottori Commercialisti specializzati nella Finanza d'impresa e nel Controllo di Gestione per la trattazione di aspetti teorici, operativi ed applicativi informatici.

Sede del Corso

Serea Consulting Srl

Strada Statale 16 bis, n. 86
c/o Arca delle Professioni
1° piano palazzina C
Villa Raspa di Spoltore (PE)

Durata e Orario

Incontri di 3 giornate (20 ore):

1° incontro: 17/09/2010 Mat. 9,30-13,30

2° incontro: 21/09/2010 Mat. 9,30-13,30 Pom. 15,30-19,30

3° incontro: 05/10/2010 Mat. 9,30-13,30 Pom. 15,30-19,30

Quota di partecipazione

Quota di iscrizione di € 250,00 + Iva 20%

Crediti Formativi

Il presente corso attribuisce n° 1 credito formativo per ogni ora di effettiva partecipazione validi per la Formazione Professionale Continua dei Dottori Commercialisti e Ragionieri Commercialisti, per un massimo di 20 C.F.



OTTIMIZZAZIONE DEL RAPPORTO BANCA- IMPRESA

Programma Formativo

1° incontro

I principi fondamentali dell'accordo Basilea II

- Il punto di vista della banca
- Il punto di vista dell'impresa

Come gestire il nuovo rapporto Banca—Impresa

Come ottimizzare la negoziazione con il sistema bancario

La Centrale dei Rischi: strumento di informazione strategico per l'azienda

2° incontro

Conoscere i parametri utili per ottenere le migliori condizioni per le operazioni a breve (di c/c) a medio/lungo termine (mutuo)

Analisi dell'Estratto conto

Determinazione dei costi effettivi del denaro

Strumenti e metodologie di calcolo per la determinazione del costo effettivo:

- TEG — Modalità Banca d'Italia
- TEG — Modalità ex art. 2 L. 186/96
- TAEG — Costo effettivo del denaro

Usura: determinazione del tasso Soglia e della CMS Soglia

Benchmarking delle banche con cui lavorare

Work — case e matrice di valutazione costi — servizi

OTTIMIZZAZIONE DEL RAPPORTO BANCA- IMPRESA

3° incontro

Il contenzioso bancario sul c/c: l'Anatocismo

- Prescrizione: tassi ultra legali
- Procedure di attivazione del contenzioso: calcoli di convenienza Work — case: check-up bancario con utilizzo di software applicativo

Per motivi organizzativi le date delle lezioni potranno subire variazioni

**Per informazioni ed iscrizioni contattare
la Segreteria della Serea Consulting S.r.l.
Strada Statale 16 bis, n. 86 - Spoltore (PE)
Tel.085/4224396 Fax 085/4175551
E-mail formazione@sereaconsulting.it**

