



I Corsi specialistici in "Credito ai Privati" e "Credito alle Imprese", si concentrano sugli aspetti che caratterizzano le operazioni di analisi e concessione del Credito da parte degli intermediari finanziari. I Corsi hanno una durata rispettivamente di 3 e di 6 giornate.

### **Concessione del credito alle Imprese:**

Il Corso analizza in dettaglio gli strumenti di analisi di cui le Banche, oggi, si avvalgono, secondo differenti modalità, in sede di concessione del credito o di revisione degli affidamenti già in essere.

Ciò con la diversa finalità di pervenire ad un giudizio sul rischio di credito, secondo le regole definite all'interno del processo di rating prescelto, ovvero ad una lettura prospettica delle performance dell'impresa ai fini della comprensione del fabbisogno finanziario e delle relative ricadute in termini di domanda di servizi finanziari.

Negli ultimi anni, il processo di analisi per la concessione del credito in banca sta attraversando una fase di forte cambiamento. Il passaggio da una logica di transaction banking ad una di relationship banking e la ricerca di una forma di contatto più "personalizzata" e allargata a servizi non creditizi impone un arricchimento del bagaglio di conoscenze e di competenze personali oltre i confini della più tradizionale analisi di bilancio.

Il Corso consente, quindi, di acquisire un "nuovo e più completo" metodo nell'attività di valutazione creditizia dell'impresa, la quale dovrà comprendere l'analisi di settore e del posizionamento competitivo dell'impresa, l'analisi dell'andamento del rapporto con il sistema bancario, la lettura storica degli equilibri economici e finanziari e la diagnosi prospettica degli stessi.

### **Valutazione per la concessione del credito ai Privati**

Il Corso si pone l'obiettivo di fornire, alle persone impegnate nelle operazioni di analisi e concessione del credito alla clientela Retail (ex. sconfinamenti in conto corrente, carte di credito, prestiti personali, prestiti finalizzati, credito al consumo, mutui ipotecari, finanziamenti a medio/lungo termine, finanziamento del ciclo del circolante, rilascio di garanzie fideiussorie, etc.), un bagaglio completo ed aggiornato di competenze teoriche ed operative, indispensabili

per una gestione efficace del rischio di credito.

L'obiettivo primario del Corso è di stimolare l'approccio dei partecipanti alle problematiche concernenti la concessione e valutazione del credito alla clientela Retail, per consentire una corretta valutazione del rischio, connessa alla concessione degli strumenti di pagamenti previsti dagli intermediari, ma anche per un puntuale monitoraggio e gestione degli stessi. Inoltre, durante il percorso i partecipanti analizzeranno i principi introdotti da Basilea e le conseguenze che hanno comportato in termini di erogazione e gestione del credito.

Fonte: Captha - School of Banking & Finance