

# Credit Management

**Executive Programme**

Area: Accounting, Finance & Control

Roma



## L'Executive Education

*L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a **massimizzare il loro business impact**, sostenendo la loro **crescita personale e professionale**, attraverso un percorso di **apprendimento iper-personalizzato** e una **metodologia didattica innovativa**.*

*I programmi sono disegnati per **accelerare** la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento e si indirizzano anche a chi desidera **reinventarsi** (ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per **ripartire** con la propria carriera.*

### **Area: Accounting, Finance e Control**

*I programmi Executive dell'Area Accounting, Finance e Control mirano a trasferire strumenti, conoscenze e competenze in grado di sostenere il professionista nel passaggio da un approccio contabile a un approccio strategico e di "visione" complessiva dei principali obiettivi aziendali.*

*Il partecipante sarà così in grado di elaborare correttamente i dati aziendali, implementare efficaci sistemi di controllo, supportare le decisioni di maggiore valore aggiunto e agire proattivamente nell'identificare le opportunità di miglioramento delle performance.*

*I nuovi professionisti dell'Area Accounting, Finance e Control saranno chiamati a svolgere un ruolo chiave nel raggiungimento della strategia aziendale avendo a disposizione nuovi strumenti per contribuire alla definizione di obiettivi e piani d'azione.*

## Executive Programme in Credit Management

Il programma è stato studiato principalmente per il **Credit Manager**, una figura sempre più rilevante e trasversale, che richiede conoscenze multidisciplinari nelle aree dell'economia aziendale, della finanza e del diritto.

Questo programma fornisce le conoscenze e le competenze necessarie per una **corretta ed efficace gestione di acquisti, vendite e affidamenti**, con particolare attenzione alle prassi di riferimento e alle **prescrizioni** dei principi nazionali e internazionali, nonché all'analisi delle condizioni di **equilibrio** economico-finanziario e alle **tecniche di negoziazione**.

### Crediti formativi

La partecipazione dà diritto a 40 crediti formativi per la **qualifica del ruolo del Credit Manager** secondo la **Prassi UNI Pdr 44:2018**.

### Obiettivi

L'obiettivo del programma è di offrire gli strumenti tecnici per:

- Gestire in modo efficace il portafoglio crediti e la concessione del credito
- Monitorare la solvibilità della clientela e prevenire il rischio di insolvenza
- Definire politiche di credito differenziate in funzione della rischiosità dei clienti
- Sensibilizzare l'area commerciale alle politiche di credito aziendale
- Comprendere gli effetti di dilazioni, ritardi di pagamento e insoluti
- Governare le fasi di recupero e tutela del credito
- Valorizzare i Non Performing Loans
- Gestire i crediti di clienti in crisi
- Gestire il credito verso la PA e verso l'Estero

### A chi è rivolto

Il programma si rivolge a coloro che, pur non ricoprendo il ruolo in oggetto, debbano prendere decisioni in merito ad acquisti, vendite o affidamenti. In questi casi, una più approfondita

comprensione del merito creditizio e dell'affidabilità di clienti e fornitori è fondamentale al fine di evitare successivi problemi nella gestione dei rapporti. In particolare, le figure professionali di riferimento sono le seguenti:

- Credit Manager
- Responsabili e addetti Amministrazione, Finanza e Controllo
- Responsabile Ufficio Fidi
- Responsabili Ufficio Legale
- Avvocati e Dottori Commercialisti
- Addetti alla funzione commerciale

## Partner



**Academy ASK** è un centro di formazione leader nell'erogazione di corsi in materia di Risk & Credit Management. Gli eventi e le attività formative di Academy ASK sono altamente specializzate e accreditate da ACMI ([www.acmi.it](http://www.acmi.it)) e AITI ([www.aiti.it](http://www.aiti.it)) ai fini del percorso di certificazione del profilo del Credit Manager e del Tesoriere secondo gli standard UNI/Pdr 44: 2018 e 63:2019.



**ASK Advisory** è una società attiva nella consulenza sui principali aspetti di organizzazione e di sviluppo aziendale nelle aree di Risk & Credit Management, Amministrazione & Finanza, Tesoreria e Vendita. ASK Advisory ha collaborato allo studio e alle pubblicazioni delle Prassi UNI in materia di Credito, Tesoreria e Amministrazione & Finanza su mandato delle Associazioni di Categoria Nazionali (ACMI, AITI e ANDAF).

## Attestato di partecipazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle attività di formazione previste dal programma.

## Programma

Il programma si sviluppa in **6 moduli**, suddivisi in 12 incontri per un totale di 60 ore di formazione.

### Curriculum

#### **Modulo 1: Rischio di credito in azienda**

**Obiettivi:** Valutare e gestire correttamente i diversi tipi di rischio per l'azienda e il loro impatto sull'organizzazione, con specifico riferimento al rischio del credito e ai processi di credit management.

##### **Argomenti**

---

- Definizione di Risk Management
  - Approccio integrato al Risk Management
  - Tassonomia dei rischi
  - Fasi del processo di Risk Management
  - Rischio di credito: definizione ed analisi delle determinanti
  - Prassi UNI Pdr 44:2018: competenze, conoscenze e abilità del Credit Manager
  - Prassi UNI Pdr 44:2018: fasi e certificazione del servizio di Risk & Credit Management
- 

#### **Modulo 2: Analisi di Bilancio**

**Obiettivi:** Acquisire le nozioni e le tecniche che rappresentano le best practice in tema di analisi finanziaria dei bilanci di esercizio: riorganizzare le voci e interpretare efficacemente gli schemi riclassificati al fine di ricavarne il massimo contributo informativo.

##### **Argomenti**

---

- Equilibrio economico e finanziario
  - Riclassificazione di Stato Patrimoniale e Conto Economico
  - Rendiconto finanziario
  - Calcolo dei principali indici di solidità finanziaria, liquidità e redditività
  - Analisi ed interpretazione delle informazioni di Bilancio ai fini dell'analisi del merito di credito
-

### Modulo 3: Gestione finanziaria del credito

**Obiettivi:** Valutare e utilizzare correttamente gli strumenti di gestione del denaro in azienda e le soluzioni per il suo finanziamento, valorizzando con particolare attenzione al working capital management e alle novità del Fintech.

#### Argomenti

---

- La gestione finanziaria dei crediti: strumenti a confronto
  - La relazione con banche ed altri finanziatori
  - La gestione del credito nell'ambito della pianificazione finanziaria
  - Working Capital Management, Supply Chain Finance e Fintech
  - Valutazione finanziaria e cessione dei crediti
  - Credito all'esportazione
- 

### Modulo 4: Gestione legale del credito

**Obiettivi:** Conoscere e gestire correttamente: le nozioni giuridiche alla base del contratto e del credito; i principali strumenti di trasferimento del rischio e di circolazione del credito; gli strumenti e le procedure per il recupero prelegale e giudiziale del credito, anche con riferimento alle procedure concorsuali e ai risvolti fiscali delle azioni di collection.

#### Argomenti

---

- Il contratto: principi generali e clausole a tutela del credito
  - Factoring e assicurazione del credito
  - La fase preventiva e stragiudiziale di gestione del credito
  - La fase giudiziale del recupero credito
  - Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza e le novità della riforma fallimentare
  - La gestione del recupero fiscale del credito: deduzione delle perdite e recupero IVA
  - La gestione del recupero credito internazionale
  - La gestione del recupero credito verso Enti Pubblici
- 

### Modulo 5: Tecniche di negoziazione

**Obiettivi:** Individuare e analizzare tutti gli elementi chiave di un processo negoziale, con particolare focus sulla comprensione dei comportamenti messi in atto da sé e dagli altri, sulle motivazioni e i bisogni sottostanti, al fine di incrementare la consapevolezza e l'efficacia della negoziazione stessa, preservando e curando il valore della relazione.

#### Argomenti

---

- La gestione della negoziazione con il cliente
  - Il processo di negoziazione: dal confronto delle posizioni al negoziato sulle posizioni
-

- La comunicazione negoziale
- Il valore della comunicazione non verbale nel processo di negoziazione

## Modulo 6: Rating della legalità

**Obiettivi:** Trasferire le competenze per costruire una reputazione imperniata su solidi principi etici e perfezionare l'organizzazione aziendale con strumenti atti a prevenire condotte illecite.

### Argomenti

- Introduzione al Rating di Legalità: concorrenza, mercato e vantaggi competitivi
- La trasparenza, l'anticorruzione e la prevenzione delle condotte illecite
- Il quadro normativo: novità e prassi amministrativa
- L'autorità competente al rilascio (AGCM) e le altre autorità coinvolte (ANAC)
- Il procedimento amministrativo per il rilascio del rating di legalità sulla base del regolamento adottato da A.G.C.M. nel maggio 2018: i requisiti per il rilascio e l'incremento del rating
- La gestione delle sopravvenienze: modifica, rinnovo, sospensione, revoca, annullamento
- Il rating della Legalità: i contratti pubblici e il rapporto con il Rating d'Impresa
- Agevolazioni all'accesso bancario e la concessione dei finanziamenti pubblici

## Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

### Referenti Scientifici

- **Francesco Di Ciommo**, Ordinario di Diritto Privato, Luiss Guido Carli.
- **Raffaele Oriani**, Ordinario di Finanza Aziendale, Luiss Guido Carli.

### Faculty

- **Alessandro Arcuri**, Consultant, Ask Advisory
- **Andrea Davide Arnaldi**, Avvocato e Founding Partner, LEXANT Studio Legale
- **Mario Bianchi**, Head of BASF new Business Italia, BASF
- **Mario Comana**, Ordinario di Economia degli intermediari finanziari, Università Luiss Guido Carli
- **Francesco Di Ciommo**, Ordinario di Diritto Privato, Università Luiss Guido Carli

- **Manuela Di Giuseppe**, Adjunct Professor, Luiss Business School; Formatrice ed Executive Coach
- **Giampiero Greco**, Head of Credit Department, Gi Group
- **Riccardo Mazzoni**, Chief Credit Officer, Pirelli & C.
- **Francesco Paolone**, Adjunct Professor di Performance Measurements e Financial Reporting, Università Luiss Guido Carli
- **Nicola Traverso**, Avvocato e Senior Associate, LEXANT Studio Legale



## EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per ampliare il network, promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

### SVILUPPO PROFESSIONALE

---

L4E - Leader for Executive

Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all'operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali.

---

## Calendario, sedi e frequenza

L'Executive Programme in **Credit Management** si svolge sia **on campus** che **a distanza** (streaming) in base a specifiche esigenze personali o professionali.

Le lezioni si svolgono il **venerdì** dalle ore 16:00 alle ore 20:00 e il **sabato** dalle ore 10:00 alle ore 18:00.

### Sede

Il programma inizia il giorno 8 ottobre 2021. Le lezioni si svolgeranno presso la sede Luiss Business School di **Roma**: Villa Blanc, Via Nomentana 216, 00162 Roma.

È possibile seguire il programma anche **a distanza**.

### Calendario

	DATE	ORARIO	MODALITÀ
<b>Credit Management</b>	<b>8 ott. - 18 dic. 2021</b>		<b>On campus e/o a distanza</b>
<b>Modulo 1</b> Rischio di credito in azienda	Venerdì 8 ott. 2021 Sabato 9 ott. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza
<b>Modulo 2</b> Analisi di bilancio	Venerdì 22 ott. 2021 Sabato 23 ott. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza
<b>Modulo 3</b> Gestione finanziaria del credito	Venerdì 5 nov. 2021 Sabato 6 nov. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza
<b>Modulo 4</b> Gestione legale del credito	Venerdì 19 nov. 2021 Sabato 20 nov. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza
<b>Modulo 5</b> Tecniche di negoziazione	Venerdì 3 dic. 2021 Sabato 4 dic. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza
<b>Modulo 6</b> Rating della legalità	Venerdì 17 dic. 2021 Sabato 18 dic. 2021	16:00-20:00 10:00-18:00	On campus e/o a distanza

*Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione degli stessi, questi si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.*

## Costi, agevolazioni e iscrizione

### Quota di iscrizione

La quota di iscrizione al Programma completo **Credit Management** è pari a € 4.000 + IVA.

### Come Iscrivarsi

Per iscriversi è necessario compilare il **modulo di iscrizione** disponibile nella pagina web del programma e inviarlo a [executive@luiss.it](mailto:executive@luiss.it) allegando il proprio curriculum vitae.

### Agevolazioni finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 10%

Le riduzioni non sono cumulabili con altre riduzioni, sponsorship o borse di studio previste per il Programma.

## Contatti

### **Executive Education**

T (+39) 06 8522 2366  
[executive@luiss.it](mailto:executive@luiss.it)

### **Luiss Business School**

Roma | Milano | Belluno | Amsterdam  
[luissbs@luiss.it](mailto:luissbs@luiss.it)  
[businessschool.luiss.it](http://businessschool.luiss.it)

### **Villa Blanc**

Via Nomentana 216  
00162 Roma

### **Milano Luiss Hub**

Via Massimo D'Azeglio 3  
20154, Milano

### **Luiss Hub Veneto delle Dolomiti**

Palazzo Bembo  
32100, Belluno

## Modalità di Recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 -00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi Luiss Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del D.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 - 00162 Roma - a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto. A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso allegato alla presente Brochure. In caso di recesso validamente esercitato, Luiss Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.

## ACCREDITAMENTI



Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



I programmi MBA Luiss Business School sono accreditati AMBA (Association of MBAs)



Luiss Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento

## CERTIFICAZIONI



Luiss Business School è Authorized Training Partner del PMI (Project Management Institute)



Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

## MEMBERSHIP



Luiss Business School è membro EFMD (European Foundation for Management Development)



Luiss Business School è membro AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Luiss Business School è membro PRME (the United Nations Principles for Responsible Management Education)



Luiss Business School è partner GRLI (Globally Responsible Leadership Initiative)



Luiss Business School è partner GBSN (Global Business School Network)

Luiss Business School  
Villa Blanc  
Via Nomentana 216, 00162 Roma  
T +39 06 8522 2366  
executive@luiss.it  
businessschool.luiss.it