

CIRCOLARE INFORMATIVA 37/10

Milano, 26 novembre 2010

OGGETTO: Programma formazione factoring 2011.

Si trasmette la proposta di un programma di formazione professionale continua per il personale del settore del factoring.

Come di consueto, l'Associazione rileverà in prospettiva l'interesse dei propri Associati per l'iniziativa, al fine di organizzare, se del caso, un intervento interaziendale.

Per contatti diretti ed interventi relativi ai singoli Associati il contatto è www.fs2a.it (Francesco Sacchi).

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Prof. Alessandro Carretta

| DISTRIBUZIONE | | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI | | ASSOCIATI SOSTENITORI | |
| AOSTA FACTOR | Enrico DEHO' | SCIUME' & ASSOCIATI | Marco CUPIDO |
| BANCA CARIGE | Elvio BORRA | SEFIN | Claudia NEGRI |
| BANCA IFIS | Alberto STACCIONE | STUDIO LEG. F. D'ANIELLO & ASSOCIATI | Lina LONGOBARDI |
| BANCO di DESIO e della BRIANZA | Direzione Generale | STUDIO LEG. AVV. FRANCO PILATO | Paolo VERRECCHIA |
| BARCLAYS BANK | Francesco MAZZITELLI | STUDIO LEG. GIOVANARDI FATTORI | Segreteria Generale |
| BCC FACTORING | Oliviero SABATO | STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI | Massimo LUPI |
| BETA SKYE | Direzione Generale | STUDIO LEGALE POLLINA | Pippo POLLINA |
| CENTRO FACTORING | Servizio Affari generali | VISANT STONE | Simona DI VARA |
| COFACE FACTORING ITALIA | Giuseppe PIGNATELLI | | |
| CREDEMFACOR | Direzione Generale | | |
| DETTO FACTOR | Mirko RUBINI | | |
| EMIL-RO FACTOR | Paolo LICCIARDELLO | | |
| ENEL.FACTOR | Direzione Generale | | |
| EUROFACTOR ITALIA | Ivan TOMASSI | | |
| FACTORCOOP | Direzione Generale | | |
| FACTORIT | Antonio DE MARTINI Marziano BOSIO | | |
| FARMAFACTORING | Direzione Generale | | |
| FERCREDIT | Rossella BOGINI | | |
| FIDIS | Luigi MATTA | | |
| FORTIS COMMERCIAL FINANCE | Stefano SCHIAVI | | |
| GE CAPITAL FINANCE | Direzione Generale | | |
| GE CAPITAL FUNDING SERVICES | Luca PIGHI | | |
| GENERALFINANCE | Direzione Generale | | |
| IBM ITALIA SERV. FINANZ. | Gianfranco LANZA | | |
| IFITALIA | Direzione Generale | | |
| MEDIOFACTORING | Sandra MALANCA | | |
| MPS Leasing & Factoring | Direzione Generale | | |
| RIESFACTORING | Rossano FOLZINI | | |
| SERFACTORING | Direzione Generale | | |
| SG FACTORING | Direzione Generale | | |
| SIS.PA. | Gianluigi RIVA | | |
| SVI FINANCE | Direzione Generale | | |
| UBI FACTOR | Gianpiero BERTOLI | | |
| UNICREDIT FACTORING | Ferdinando BRANDI | | |

Programma formazione factoring

Catalogo dei corsi per l'anno 2011

Il programma FS-Academy è un'iniziativa sorta con l'obiettivo di recuperare competenze ed esperienze per metterle al servizio di un progetto di formazione professionale continua per il settore del factoring. Il catalogo presenta quindi i corsi di formazione offerti da FS2A nell'ambito del programma FS-Academy. Per ogni corso sono indicati gli obiettivi, i destinatari elettivi, la durata ed il relativo costo in caso di partecipazione individuale. Il catalogo chiude con le informazioni necessarie all'iscrizione. Ulteriori notizie sono pubblicate sul sito www.fs2a.it.

Francesco Sacchi
25/10/2010

Introduzione al factoring

Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 3 giorni e presenta il mondo del factoring italiano in modo completo ed articolato, fornendo anche alcuni spunti comparativi sui mercati europei più importanti. Il taglio della presentazione è pratico ed operativo, particolarmente adatto a persone che abbiano già maturato esperienze aziendali di tipo settoriale ed alle quali si intenda offrire una più ampia visibilità del business. Il corso funge anche da presentazione introduttiva per risorse provenienti da altre realtà aziendali e prive, quindi, di un'esperienza specifica del settore.

Programma

- Funzione economica
- La "materia prima" del factoring: i crediti commerciali
- Struttura giuridica dell'operazione e strumenti giuridici a supporto della stessa. I contratti di factoring ed i singoli negozi attuativi
- Struttura contabile dell'operazione
- Il factoring dal punto di vista della domanda e dell'offerta
- I rischi tipici dell'operazione: rischi di credito e rischi operativi. Rischi legali
- Il rischio di credito nell'operazione di factoring: rischio cedente e rischio ceduto
- Strumenti di mitigazione del rischio cedente e ceduto
- Somiglianze e differenze con gli approcci bancario (rischio cedente) e assicurativo (rischio ceduto)
- Com'è fatto il mercato italiano: somiglianze e differenze con i principali mercati europei
- I players e i prodotti
- La distribuzione del factoring e la relazione con i mercati limitrofi (assicurazione crediti, smobilizzo bancario ...)

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.600,00 + IVA.

I processi operativi

Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 3 giorni e presenta le logiche ed il funzionamento dei principali processi operativi caratteristici dell'attività di factoring. Il corso è indirizzato alle risorse adibite a mansioni operative o di controllo, che abbiano la necessità di inquadrare complessivamente e in maniera unitaria i processi operativi del business.

Programma

- I processi principali del core business ed i sistemi di controllo:
 - acquisizione della clientela, redazione del contratto e formalizzazione del rapporto col cliente
 - gestione delle operazioni: flow chart e controlli di linea
 - Cessione dei crediti
 - Erogazione delle anticipazioni/corrispettivi
 - Gestione dei crediti ceduti
 - Incasso
 - Recupero crediti verso il cedente e/o il debitore
 - i controlli di secondo livello

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.600,00 + IVA.

L'approccio al rischio di credito

Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 3 giorni e presenta le logiche del business factoring sotto il profilo del rischio di credito tipico di tali operazioni, con le principali leve di mitigazione utilizzate dagli operatori e le metriche di misurazione in logica Basilea 2. La presentazione è operata attraverso la comparazione con gli approcci tipici dei principali mercati limitrofi: banca e assicurazione crediti. Il corso è indirizzato alle risorse operanti in ambito rischi (crediti e risk management), all'interno dell'azienda o nell'ambito dell'eventuale Gruppo di appartenenza.

Programma

- Il rischio di credito nell'operazione di factoring: rischio cedente e rischio ceduto
- Strumenti di mitigazione del rischio cedente e ceduto
- Somiglianze e differenze con gli approcci bancario (rischio cedente) e assicurativo (rischio ceduto)
- La misurazione dei rischi in prospettiva Basilea 2

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.800,00 + IVA.

Struttura e formazione del bilancio di una società di factoring

Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 2 giorni e presenta i più importanti elementi costitutivi del bilancio di una società di factoring, sia in logica civilistica, sia in logica IAS, con un focus specifico sui criteri di valutazione dei rischi. Il corso è indirizzato alle risorse operanti in ambito contabilità e bilancio, all'interno dell'azienda o nell'ambito dell'eventuale Gruppo di appartenenza, ma può interessare anche a risorse manageriali prive di competenze specifiche.

Programma

- Bilancio civilistico e bilancio IAS
- Attività, passività, ricavi e costi tipici: modalità di rilevazione
- La valutazione dei rischi effettivi e potenziali: la valutazione dei crediti iscritti all'attivo e l'individuazione delle passività potenziali
- Profili tributari

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.400,00 + IVA.

I sistemi informativi per il factoring

Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 2 giorni e presenta gli elementi chiave delle infrastrutture IT a supporto dell'attività di factoring, con una panoramica delle principali soluzioni disponibili sul mercato italiano. Il corso è indirizzato alle risorse operanti in ambito organizzazione e IT, all'interno dell'azienda o nell'ambito dell'eventuale Gruppo di appartenenza, ma può interessare anche a risorse manageriali prive di competenze specifiche.

Programma

- Elementi chiave dell'infrastruttura IT di una società di factoring: sistema gestionale e sistemi di supporto
- Panoramica dei sistemi informativi di factoring e delle soluzioni di supporto presenti sul mercato
- Presentazione dei principali prodotti offerti sul mercato italiano: K4F, FIRST
- Il modello di outsourcing di Sispa

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.200,00 + IVA.

La cornice normativa di riferimento ed i profili di compliance**Destinatari e obiettivi**

Il corso ha una durata di 2 giorni e presenta la cornice regolamentare rilevante per l'attività del settore, con particolare riferimento ai profili di compliance sostanziale. Il corso è indirizzato alle risorse operanti in ambito legale, organizzazione e compliance, all'interno dell'azienda o nell'ambito dell'eventuale Gruppo di appartenenza, ma può interessare anche a risorse manageriali prive di competenze specifiche.

Programma

- La cornice regolamentare per l'esercizio di attività finanziaria
- Le linee guida del modello organizzativo secondo le Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia
- Il modello organizzativo ex D.Lgs. 231

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.400,00 + IVA.

I processi di vendita, avvio e gestione del rapporto col cliente**Destinatari e obiettivi**

Il corso ha una durata di 2 giorni ed affronta i temi operativi della vendita e della gestione del rapporto con il cliente cedente. È rivolto essenzialmente alle risorse destinate all'attività commerciale o di gestione della relazione.

Programma

La valutazione preliminare del prospect (azienda cedente e mercato di riferimento, tipologia di attività e condizioni contrattuali di vendita, processi di gestione del credito da parte del cedente, valutazione del portafoglio clienti)

Processi interni di affidamento cedente e debitore

Redazione del contratto e formalizzazione del rapporto col cliente

Gestione delle operazioni e monitoraggio del rapporto: l'ottimizzazione del rapporto rischio/rendimento

Costo per iscrizioni individuali

€ 1.600,00 + IVA.

I “prodotti di factoring”: struttura contrattuale e operatività**Destinatari e obiettivi**

Il corso ha una durata di 3 giorni e presenta prodotti e servizi erogati dalle società di factoring, con un approccio sistematico e strutturale, slegato dalle etichette utilizzate dagli operatori. È rivolto essenzialmente alle risorse destinate all'attività commerciale o di gestione della relazione, ma può essere di interesse generale.

Programma

- La costruzione del prodotto come assemblaggio delle componenti elementari di servizio e finanziamento, nel contesto delle relazioni di business tra fornitore e cliente
- Strumentazione legale e operatività
- Casi: finanziamento di reti distributive, finanziamento dell'indotto fornitori, gli interventi sulle pubbliche amministrazioni, il caso del turismo ...

Costo per iscrizioni individuali

FS2A Srl

Viale Resegone 10/B – I-20020 Arese (MI)

Capitale sociale € 10.000,00 i.v. – Registro imprese di Milano, codice fiscale e partita IVA n. 07189330967 – R.E.A. 1941852

fs2a@legalmail.com

info@fs2a.it

internet :<http://www.fs2a.it>

€ 1.600,00 + IVA.

Modalità di iscrizione

I corsi sono offerti in modalità aziendale o individuale. Nel primo caso, l'azienda acquista uno o più corsi, concordando con FS2A modalità di erogazione e prezzi. Nel secondo caso, FS2A provvede all'organizzazione dei corsi sulla base delle iscrizioni individuali pervenute. I corsi vengono di norma tenuti a Milano.

Le iscrizioni individuali sono operate inviando il form presente nella pagina Contatti del sito www.fs2a.it ed indicando nel messaggio il titolo del o dei corsi cui si intende partecipare. Tale iscrizione preliminare non è impegnativa; sarà cura di FS2A richiedere all'iscritto una conferma di adesione una volta pianificato il corso, sulla base delle adesioni ricevute. All'atto della conferma di adesione, gli iscritti devono provvedere al versamento di una quota pari al 50% del corrispettivo richiesto, secondo le istruzioni contenute nella richiesta di conferma di adesione. Il saldo deve essere operato entro la data di avvio del corso.

FS2A è un'iniziativa che punta a utilizzare le competenze sviluppate nel corso di un'esperienza pluriennale all'interno del settore del factoring per erogare attività di consulenza che non siano semplici rimasticature di attività pensate e svolte in altri contesti, ma il risultato dell'elaborazione critica di esperienze di settore, e per favorire la circolazione delle idee nell'ambito del settore e contribuire alla sua crescita, anche attraverso lo sviluppo di un programma di formazione denominato **FS-Academy**.

L'idea di **FS-Academy** nasce dalla constatazione delle difficoltà che il settore del factoring in Italia incontra nello sviluppo e nella circolazione delle competenze. Difficoltà che derivano:

- dall'assenza di massa critica (il settore occupa ca. 2.500 persone);
- dal fatto che i maggiori operatori sono integrati all'interno di Gruppi bancari e tendono a caratterizzarsi come pure strutture di gestione del *business*, perdendo progressivamente la capacità di sviluppare formazione interna;
- dal basso livello di trasparenza e comunicazione caratteristico del settore, che favorisce lo sviluppo di linguaggi aziendali molto specializzati e rende più difficile lo sviluppo di pratiche condivise;
- dall'impovertimento conseguente a processi di svecchiamento e ristrutturazione, il cui risultato immediato è la perdita di competenze non sostituibili nel breve periodo.

FS-Academy è quindi un tentativo di recuperare in modo coordinato un insieme di competenze all'interno di un programma di formazione permanente di tipo specialistico rivolto alle aziende operanti nel settore del factoring o che intendono avviare un'attività in questo settore, ma anche alle banche ed agli altri canali di vendita del factoring.

La formazione offerta è di tipo pratico ed avanzato:

- pratico, in quanto è profondamente legata alle prassi operative ed alle problematiche tipiche del settore, derivando da esperienze specifiche pluriennali;
- avanzato, in quanto non si limita alla riproposizione acritica di schemi e modelli realizzati localmente, ma intende proporre una visione articolata e contestualizzata delle diverse problematiche, fornendo un corredo di strumenti interpretativi utile a rendere i fruitori dell'iniziativa autonomi nel corso della loro successiva attività quotidiana.

Gli interventi di formazione sono di norma articolati per aree funzionali, in modo da consentire un adeguato livello di aderenza all'esperienza lavorativa quotidiana dei partecipanti.

L'attività di formazione è strutturata in una parte teorica svolta in aula ed in esercitazioni su *cases studies* preconfezionati, piuttosto che proposti dai partecipanti. I programmi evolvono costantemente per tener conto degli sviluppi di mercato e dei cambiamenti di cornice normativa.

Alcuni dei corsi offerti dal progetto *Academy*, potrebbero essere integrati anche in un percorso di Master sull'attività di factoring, idealmente destinato a:

- persone che già lavorano nel settore e vi hanno maturato esperienze anche importanti, ma settoriali;
- persone che hanno maturato esperienze nei settori limitrofi (banca e assicurazione);
- persone dotate di un consolidato percorso manageriale totalmente esterno al settore.

Scopo del percorso di Master sarebbe fornire una preparazione completa e di alto livello a persone destinate ad occupare funzioni manageriali all'interno di società operanti nel settore.

Il programma di formazione il cui catalogo è allegato è organizzato e diretto da Francesco Sacchi, con la collaborazione di altri professionisti dotati di specifica esperienza del settore e la partecipazione di testimoni. Interventi specifici di formazione possono inoltre essere costruiti sulla scorta delle esigenze delle singole aziende interessate, dando luogo ad una programmazione didattica del tutto originale.