

# PROGRAMMA FORMAZIONE FACTORING

Il programma FS-Academy ha l'obiettivo di utilizzare 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 e la durata indicativa.

*Proposte formative  
per l'anno 2015*

## 1. Introduzione al factoring

### Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di 2 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 ...)

---

## 2. L'approccio alla valutazione del rischio nelle operazioni di factoring

### Destinatari e obiettivi

Il corso ha una durata di un giorno 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. 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 del Gruppo di appartenenza.

### Programma

- La mappa dei rischi, finanziari e operativi, nelle operazioni di factoring
- I singoli fattori di rischio
  - Rischio cedente e revocatoria
  - Rischio debitore pro soluto e pro solvendo
  - Dilution
  - Liquidità
  - Rischio tasso
- Elementi di valutazione e fattori di mitigazione
- Le garanzie a supporto dell'operazione di factoring: garanzie finanziarie e assicurative
- Il processo di valutazione di un'operazione di factoring come sintesi dell'apprezzamento dei rischi di controparte, della conoscenza dell'operazione commerciale sottostante e delle relazioni fornitore/cliente
- Case study ed esercitazione

### 3. Struttura e formazione del bilancio di una società di factoring

#### **Destinatari e obiettivi**

*Il corso ha una durata di un giorno 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

---

### 4. I “prodotti di factoring”: struttura contrattuale e operatività

#### **Destinatari e obiettivi**

*Il corso ha una durata di un giorno 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 ...