

# Educazione Bancaria e Finanziaria

I Corsi offerti da UniCredit – edizione 2013



*In-formati*



# Indice

- 3 introduzione
- 4 tabelle di sintesi e schede corso

## schede corso

- 8 Guadagniamo il Futuro
- 9 Il mio conto in Banca e a casa
- 10 Strumenti di Pagamento
- 11 Banca, Trasparenza e Legalità
- 12 Finanziamenti: mutui e prestiti personali
- 13 Investire oggi (per nuclei familiari)
- 14 Finanza e investimento (per nuclei private)
- 15 Domani sicuro
- 16 Agenzia TU – Competenze bancarie di base (1 giorno)
- 17 Agenzia TU – Competenze bancarie di base (2 giorni)
- 18 Agenzia TU – Investire oggi (per immigrati)
- 19 Principale normativa bancaria di riferimento
- 20 L'accesso on-line ai servizi bancari
- 21 Il dialogo banca - impresa
- 22 I finanziamenti all'imprenditoria
- 23 On-line banking: operatività e opportunità
- 24 Accedere al credito oggi
- 25 Logiche di finanziamento e principi di finanza Aziendale
- 26 Le reti di imprese
- 27 Dinamiche internazionali e opportunità
- 28 Aprire all'estero dopo la globalizzazione



*Gentili Signori*

è con orgoglio che presentiamo il Catalogo dei Corsi di Educazione Bancaria e Finanziaria offerto da UniCredit, nell'ambito del Programma "In-formati", ai Cittadini dei Territori nei quali opera, allo scopo di contribuire ad accrescere la cultura bancaria e finanziaria e con essa la capacità di realizzare quotidianamente scelte economiche consapevoli e sostenibili.

Il Programma "In-formati" rappresenta un esempio dell'impegno di UniCredit nella realizzazione di un business sostenibile, in grado di creare valore, nel lungo periodo, per i Clienti, i Cittadini e più in generale le Comunità. Crediamo fermamente che la sostenibilità di un'attività economica passi anche attraverso la crescita culturale e conseguente consapevolezza dei temi finanziari dei Consumatori e dei Cittadini. A questo fine con il Programma "In-formati" mettiamo al vostro servizio le conoscenze delle persone di UniCredit.

Come?

Attraverso incontri informativi pensati per illustrare in modo semplice, chiaro e trasparente le tematiche di base della cultura bancaria e finanziaria. Corsi tenuti dalle Persone di UniCredit, che offrono alla Comunità in cui vivono ed operano il proprio bagaglio di conoscenze.

I corsi che proponiamo si rivolgono a diversi destinatari e sono stati pensati e programmati valutandone caratteristiche e bisogni conoscitivi:

- giovani delle scuole superiori
- giovani universitari
- famiglie e anziani
- immigrati e mediatori culturali
- privati e organizzazioni del non profit
- piccole e medie imprese

Accanto all'offerta educativa contenuta nel Catalogo del Programma "In-formati", offriamo l'opportunità di costruire iniziative su misura, impostate sulla base di specifiche esigenze che vorrete segnalarci scrivendo alla casella [ebf-italia@unicredit.eu](mailto:ebf-italia@unicredit.eu).

Siamo qui, accanto a voi, per offrire un percorso conoscitivo a chiunque abbia desiderio di rafforzare la propria cultura bancaria e finanziaria.

In questo senso "In-formati" più che un progetto è una sfida: la sfida di avvicinare sempre di più la banca alla vita quotidiana delle persone, Clienti ed anche non Clienti, per renderli In-formati, affinché diventino consumatori consapevoli.

Noi ci crediamo. E ci siamo.

Country Chairman Italy

*Gabriele Piccini*



Responsabile Identity and Communication Italy

*Roberto Ortolani*





## Tablelle di sintesi e schede di corso

- Tab. 1 – (Pag. 5) elenca i moduli formativi, indicandone i contenuti, per i Target Famiglie, Giovani, Immigrati, Private e Senior
- Tab. 2 – (Pag. 6) elenca i moduli formativi, indicandone i contenuti, per i privati cittadini che, a vario titolo, sono collegati alle Organizzazioni Non Profit (ad es. volontari, dipendenti che vi partecipano a titolo individuale, ecc...)
- Tab. 3 – (Pag. 6) elenca i moduli formativi, indicandone i contenuti, per i quadri/manager delle Organizzazioni Non Profit. Quest'ultime sono state divise fra quelle che rientrano nella tipologia "sociale" (ad es. associazioni di volontariato, associazioni sportive dilettantistiche, ecc...) e quelle che rientrano nella tipologia "economica" (ad es. cooperative sociali)
- Tab. 4 (Pag. 7) elenca i moduli formativi, indicandone i contenuti, per i Target micro Imprese (quelle con un fatturato inferiore 1 Milione €), piccole Imprese (quelle con un fatturato compreso fra 1 e 5 Milioni €) e Imprese (quelle con un fatturato compreso fra 5 e 50 Milioni €).



*In-formati*



**Tab. 1**

**Moduli Formativi**

		Durata [h]	Pag.	Sistema bancario/ Credito	Conto Corrente	Home Banking	Monetica	Credito al consumo	Mutui	Prodotti investimento	Prodotti assicurativi	Titoli Credito/Strum. Pagamento	Normative di riferimento	Le Banche Dati	Centrale d'Allarme Interbancaria	L'Accordo di Basilea
<b>OFFERTA A CATALOGO</b>																
<b>FAMIGLIE *</b>	Il mio conto in Banca e a casa	2	9		●	●										
	Strumenti di Pagamento	2	10				●					●				
	Finanziamenti: mutui e prestiti personali	3	12					●	●							
	Investire oggi	3	13							●						
	Domani sicuro	2	15								●					
	Banca, Trasparenza e Legalità	2	11										●			
<b>GIOVANI</b>	Guadagniamo il Futuro	4	8	●	●		●	●				●	●			
	Il mio conto in Banca e a casa	2	9		●	●										
	Strumenti di Pagamento	2	10				●					●				
	Domani sicuro	2	15								●					
	Banca, Trasparenza e Legalità	2	11										●			
<b>IMMIGRATI</b>	Agenzia TU – competenze bancarie di base (1 giorno)	5	16		●		●	●	●			●		●		
	Agenzia TU – competenze bancarie di base (2 giorni)	10	17	●	●		●	●	●			●		●	●	●
	Agenzia TU – investire oggi (per immigrati)	2	18							●						
<b>PRIVATE</b>	Il mio conto in Banca e a casa	2	9		●	●										
	Finanza e investimenti	3	14							●						
	Domani sicuro	2	15								●					
<b>SENIOR</b>	Il mio conto in Banca e a casa	2	9		●	●										
	Strumenti di Pagamento	2	10				●					●				
	Banca, Trasparenza e Legalità	2	11										●			
	Finanziamenti: mutui e prestiti personali	2	12					●	●							
	Investire oggi	3	13							●						
	Domani sicuro	2	15								●					

(\*) Questi corsi sono erogabili anche ai cittadini con disabilità uditiva e visiva



**Tab. 2**

**Moduli Formativi**

		Durata [h]	Pag.	Sistema bancario/ Credito	Conto Corrente	Home Banking	Monetica	Credito al consumo	Mutui	Prodotti investimento	Prodotti assicurativi	Titoli Credito/Strum. Pagamento	Normative di riferimento	Le Banche Dati	Centrale d'Allarme Interbancaria	L'Accordo di Basilea
<b>OFFERTA A CATALOGO</b>																
<b>NON PROFIT</b> (privati collegati alle Organizz. Non Profit)	Il mio conto in Banca e a casa	2	9		●	●										
	Strumenti di Pagamento	2	10				●					●				
	Finanziamenti: mutui e prestiti personali	3	11					●	●							
	Investire oggi	3	12							●						
	Domani sicuro	2	14								●					
	Principale normativa bancaria di riferimento	2	19	●									●	●	●	

**Tab. 3**

**Moduli Formativi**

		Durata [h]	Pag.	Sistema bancario/ Credito	Conto Corrente	Incassi e pagamenti	ATM Evoluto	Basilea (cenni)	Logiche valutazione merito credito	Prodotti di finanziamento breve e medio lungo Term.	Prodotti investimento	Normative di riferimento	Le Banche Dati e C.A.I.	Monetica	Titoli Credito / Strumenti di Pagamento	
<b>OFFERTA A CATALOGO</b>																
<b>NON PROFIT*</b> (quadri delle Organizz. Non Profit [tipologia Sociale])	Strumenti di pagamento	2	10											●	●	
	Investire oggi	3	13								●					
	Principale normativa bancaria di riferimento	2	19	●								●	●			
	L'accesso on-line ai servizi bancari	2	20		●	●	●									
	Il dialogo Banca Impresa	4	21					●	●							
	I finanziamenti all'imprenditoria	6	22							●						
<b>NON PROFIT*</b> (quadri delle Organizz. Non Profit [tipologia Economica])	Strumenti di pagamento	2	10											●	●	
	Principale normativa bancaria di riferimento	2	19									●				
	On-line Banking: operatività e opportunità	2	23			●	●									
	I finanziamenti all'imprenditoria	6	22							●						
	Accedere al Credito oggi	4	24					●	●							





**Tab. 4**

**Moduli Formativi**

		Durata [h]	Pag.	Conto Corrente	Incassi e pagamenti	ATM Evoluto	Basilea (cenni)	Logiche valutazione merito creditizio	Prodotti finanziamento bT e mIT	Leasing e Factoring	Dinamiche internazionalizzazione	Servizi per internazionalizzazione	Finanziamenti import-export	Marketing internazionale (cenni)	Export management operativo	Contrattualistica e fiscalità	Gestione rischi di controparte	Prodotti e servizi bancari	Business cases di successo	Le reti di imprese	Normative di riferimento
<b>OFFERTA A CATALOGO</b>																					
<b>MICRO IMPRESE</b>	L'accesso on-line ai servizi bancari	2	20	●	●	●															
	Il dialogo banca - impresa	4	21				●	●													
	I finanziamenti all'imprenditoria	6	22						●												
	Banca, Trasparenza e Legalità	2	11																		●
<b>PICCOLE IMPRESE</b>	On-line Banking: operatività e opportunità	2	23		●	●															
	Accedere al credito oggi	4	24				●	●													
	Logiche di finanziamento e principi di Finanza Aziendale	10	25						●	●											
	Dinamiche Internazionali e opportunità (cliente che già opera marginalmente)	2	27								●										
	Aprire all'estero dopo la globalizzazione (cliente che già opera marginalmente)	6	28								●	●									
	Banca, Trasparenza e Legalità	2	11																		●
	Le reti di imprese	4	26																	●	



## Guadagniamo il Futuro

- **Destinatari** Studenti delle scuole superiori
- **Obiettivi** Promuovere presso le giovani generazioni l'uso responsabile del denaro
- **Contenuti**
  - I conti correnti
  - La monetica
  - I titoli di credito e gli strumenti di pagamento
  - I processi di gestione bancaria
  - Il sistema Creditizio
  - Le principali Normative di riferimento
- **Risultati attesi** Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze e la consapevolezza all'utilizzo dei seguenti prodotti e servizi:
  - Conti Correnti
  - Monetica
  - Titoli di credito e gli strumenti di pagamentoInoltre, avranno acquisito importanti conoscenze base sul sistema creditizio e la sua normativa di riferimento
- **Modalità di erogazione** Formazione d'aula presso le scuole con supporto multimediale di un CD-ROM
- **Tipo di docenza** Sia con formatori interni ed esterni (rappresentanti delle Associazioni dei Consumatori)
- **Durata** 4 ore



*In-formati*



## Il mio conto in Banca e a casa

- Destinatari                      Giovani, Famiglie, Senior e Non Profit
  
- Obiettivi                         Promuovere l'utilizzo consapevole del conto corrente, sia in Banca sia attraverso l'home banking e l'ATM
  
- Contenuti
  - Cenni sul sistema bancario italiano
  - Cos'è una banca
  - Il conto corrente
  - L'home banking
  - L'ATM e l'ATM evoluto
  - Il call center
  - Il mobile
  
- Risultati attesi                 Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze necessarie all'utilizzo dei seguenti prodotti e servizi:
  - Conti correnti
  - Home banking, ATM, ATM evoluti, call center ecc.Inoltre avranno acquisito una maggior consapevolezza riguardo le potenzialità dei canali on – line
  
- Modalità di erogazione      Formazione d'aula presso strutture esterne (ad es. scuole) o presso le sedi UniCredit
  
- Tipo di docenza                Formatori interni
  
- Durata                             2 ore



*In-formati*



## Strumenti di Pagamento

- Destinatari                      Giovani, Famiglie, Senior e Non Profit
- Obiettivi                         Promuovere l'utilizzo consapevole delle carte di credito, assegni, bonifici e altri strumenti di pagamento
- Contenuti
  - L'assegno bancario
  - L'assegno circolare
  - Il bonifico
  - La monetica le carte di pagamento
- Risultati attesi                 Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze necessarie all'utilizzo dei seguenti prodotti e servizi:
  - Carte di credito/debito
  - Bonifici, assegni bancari e circolari ecc.
- Modalità di erogazione       Formazione d'aula presso strutture esterne (ad es. scuole) o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza                 Formatori interni
- Durata                            2 ore



*In-formati*



## Banca Trasparenza e Legalità

- Destinatari Famiglie, Giovani, Senior, Imprese (imprenditori, professionisti e responsabili/addetti di funzione)
- Obiettivi Fornire una sintesi delle principali normative bancarie che maggiormente hanno impatto sul rapporto Banca-Cliente
- Contenuti
  - Antiriciclaggio e lotta al finanziamento del terrorismo
  - Trasparenza
  - Privacy
  - Usura
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno una miglior conoscenza delle principali normative che maggiormente hanno impatto sul rapporto Banca-Cliente
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 2 ore



*In-formati*



## Finanziamenti: mutui e prestiti personali

- Destinatari Famiglie, Senior e Non Profit
- Obiettivi Promuovere la cultura del mutuo, dei prestiti e l'uso responsabile del denaro
- Contenuti
  - I mutui
  - I tassi che si possono utilizzare
  - I crediti personali
  - Il sistema creditizio
  - Le principali normative di riferimento
- Risultati attesi

Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze di base per l'utilizzo consapevole dei seguenti prodotti:

  - Mutui
  - Crediti personali

Inoltre, avranno acquisito importanti conoscenze di base sul sistema creditizio e la sua normativa di riferimento
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 3 ore



*In-formati*



## Investire oggi (per nuclei familiari)

- Destinatari Famiglie (per nuclei famigliari), Senior e Non Profit
- Obiettivi Sviluppare una conoscenza di base dei mercati mobiliari e dei principali prodotti di investimento
- Contenuti
  - La diversificazione del rischio: rischio e rendimento
  - I Mercati Mobiliari e la Borsa Valori
  - Gli strumenti finanziari: Titoli di Stato, Obbligazioni, Azioni
  - Il risparmio gestito: Gestioni Patrimoniali, Fondi Comuni d'Investimento, SICAV
  - I prodotti assicurativi d'investimento: unit linked
- Risultati attesi Comprensione delle principali logiche sottostanti:
  - Mercato mobiliare e Borsa Valori
  - Prodotti assicurativi d'investimento
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 3 ore



*In-formati*



## Finanza e investimenti (per nuclei private)

- Destinatari Famiglie (per nuclei Private)
- Obiettivi Sviluppare una conoscenza di base dei mercati mobiliari e dei principali prodotti di investimento al fine di investire con più consapevolezza
- Contenuti
  - La diversificazione del rischio: rischio e rendimento
  - I Mercati Mobiliari e la Borsa Valori
  - Gli strumenti finanziari: Titoli di Stato, Obbligazioni, Azioni
  - Il risparmio gestito: Gestioni Patrimoniali, Fondi Comuni d'Investimento, SICAV
  - I prodotti assicurativi d'investimento: unit linked
- Risultati attesi Comprensione delle principali logiche sottostanti:
  - Mercato Mobiliare e la Borsa Valori
  - Prodotti assicurativi d'investimento
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit Mutui
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 3 ore



*In-formati*





## Domani sicuro

- Destinatari                      Giovani, Famiglie, Senior e Non Profit
- Obiettivi                              Sviluppare una conoscenza di base sulla previdenza sia obbligatoria che complementare
- Contenuti                              • La previdenza obbligatoria  
    • La previdenza complementare
- Risultati attesi                      Comprensione dell'importanza della previdenza
- Modalità di erogazione          Formazione d'aula presso strutture esterne (ad es. scuole) o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza                      Formatori interni
- Durata                                      2 ore



*In-formati*



## Agenzia TU – Competenze bancarie di base (1 giorno)

- Destinatari Immigrati
- Obiettivi Aiutare i mediatori culturali ad acquisire conoscenze di base sui prodotti e servizi bancari e finanziari
- Contenuti
  - Conti corrente
  - I titoli di credito e gli strumenti di pagamento
  - La Monetica
  - I finanziamenti alle famiglie
  - I mutui
  - Cenni sulle banche dati
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze necessarie all'acquisto e all'utilizzo dei seguenti prodotti:
  - Conti corrente
  - I titoli di credito e gli strumenti di pagamento
  - La Monetica
  - I finanziamenti alle famiglie
  - I mutui
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 5 ore



*In-formati*



## Agenzia TU – competenze bancarie di base (2GG)

- Destinatari Immigrati
- Obiettivi Aiutare i mediatori culturali a comprendere il sistema creditizio Italiano e acquisire conoscenze di base sui prodotti e servizi bancari e finanziari
- Contenuti
  - I Conti corrente
  - I titoli di credito e gli strumenti di pagamento
  - La Monetica
  - I Mutui
  - La normativa del sistema bancario
  - L'Autorità di Vigilanza
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno le conoscenze necessarie all'acquisto e all'utilizzo dei seguenti prodotti:
  - Conti corrente
  - Titoli di credito e gli strumenti di pagamento
  - Monetica
  - Finanziamenti alle famiglie
  - MutuiInoltre, avranno acquisito importanti conoscenze base sul sistema creditizio e la sua normativa di riferimento
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 10 ore



*In-formati*



## Agenzia TU – Investire oggi (per immigrati)

- Destinatari Immigrati
- Obiettivi Aiutare i mediatori culturali a sviluppare una conoscenza di base dei mercati mobiliari e dei principali prodotti d'investimento
- Contenuti
  - Gli strumenti finanziari: Titoli di Stato, Obbligazioni, Azioni
  - Il risparmio gestito: Fondi Comuni
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno acquisito le conoscenze base per comprendere i principali strumenti finanziari per ottenere la remunerazione dei propri risparmi
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 2 ore



*In-formati*



## Principale normativa bancaria di riferimento

- Destinatari Non Profit
- Obiettivi Fornire una sintesi delle principali normative bancarie che maggiormente hanno impatto sul rapporto Banca-Cliente
- Contenuti Principali normative di riferimento:
  - Antiriciclaggio
  - Privacy
  - Usura
  - MiFidInoltre verranno accennati anche i seguenti argomenti:
  - I sistemi bancario/creditizio
  - Le banche dati
  - La Centrale d'Allarme Interbancaria (C.A.I.)
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno una miglior conoscenza delle principali normative che maggiormente hanno impatto sul rapporto Banca-Cliente
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 2 ore



*In-formati*



## L'accesso on-line ai servizi bancari

- **Destinatari** Imprese (imprenditori o professionisti) e Non Profit (tipologia “sociale”)
- **Obiettivi** Offrire una panoramica completa delle opportunità offerte dai servizi di internet banking rispetto ai canali tradizionali.
- **Contenuti**
  - Il servizio bancario di base (c/c)
  - Gli incassi e pagamenti
  - Tributi, effetti, bonifici, presentazioni di portafoglio
  - I versamenti su ATM evoluto
- **Risultati attesi** Comprensione delle principali logiche sottostanti gli strumenti innovativi.  
Aumentata consapevolezza delle potenzialità dei canali on – line.
- **Modalità di erogazione** Formazione d’aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- **Tipo di docenza** Formatori interni
- **Durata** 2 ore



*In-formati*



## Il dialogo banca - impresa

- Destinatari Imprese (imprenditori o professionisti) e Non Profit (tipologia “sociale”)
- Obiettivi Offrire una panoramica completa degli elementi necessari alle banche per affidare la clientela.
- Contenuti
  - Cenni delle implicazioni degli accordi di Basilea nel rapporto con la Banca
  - Le logiche di valutazione del merito creditizio nel settore bancario
  - Il set informativo per l’accesso al credito
- Risultati attesi

Comprensione delle principali logiche sottostanti il processo di concessione del credito.  
Consapevolezza del perché una banca richiede informazioni specifiche.  
Capacità di accogliere favorevolmente le richieste di informazioni.
- Modalità di erogazione Formazione d’aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 4 ore



*In-formati*



## I finanziamenti all'imprenditoria

- **Destinatari** Imprese (imprenditori o professionisti) e Non Profit
- **Obiettivi** Rendere esplicita la correlazione tra le esigenze finanziarie del proprio business e le forme di finanziamento offerte dal sistema bancario.
- **Contenuti**
  - Le tipologie di finanziamento all'imprenditoria
  - Tecnicità e casi esemplificativi
  - Gli utilizzi di Breve periodo
    - Smobilizzo incassi
    - Finanziamento pagamenti
  - Gli utilizzi di Medio Lungo periodo
    - Acquisto immobili
    - Acquisto impianti/macchinari
    - Acquisto auto aziendali
- **Risultati attesi** Comprensione delle principali logiche di utilizzo dei finanziamenti. Consapevolezza sulle modalità di finanziamento alla luce dei propri fabbisogni.
- **Modalità di erogazione** Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- **Tipo di docenza** Formatori interni
- **Durata** 6 ore



*In-formati*





## On – line banking: operatività e opportunità

- Destinatari Imprese (Imprenditori o Responsabili/ Addetti di funzione) e Non Profit (tipologia “economica”)
- Obiettivi Offrire una panoramica completa delle opportunità offerte dai servizi di internet banking rispetto ai canali tradizionali.
- Contenuti
  - Gli incassi e pagamenti
  - Tributi, effetti, bonifici, presentazioni di portafoglio
  - I versamenti su ATM evoluto
- Risultati attesi Comprensione delle principali logiche sottostanti gli strumenti innovativi.  
Aumentata consapevolezza delle potenzialità dei canali on – line.
- Modalità di erogazione Formazione d’aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 2 ore



*In-formati*



## Accedere al credito oggi

- **Destinatari** Imprese (Imprenditori o Responsabili/ Addetti di funzione) e Non Profit (tipologia “economico”)
- **Obiettivi** Offrire una panoramica completa degli elementi necessari alle Banche per affidare la clientela.
- **Contenuti**
  - Cenni delle implicazioni degli accordi di Basilea nel rapporto con la Banca
  - Le logiche di valutazione del merito creditizio nel sistema bancario
  - Il set informativo per l’accesso al credito
- **Risultati attesi**

Comprensione delle principali logiche sottostanti il processo di concessione del credito.  
Consapevolezza del perché una banca richiede informazioni specifiche.  
Capacità di accogliere favorevolmente le richieste di informazioni.
- **Modalità di erogazione** Formazione d’aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- **Tipo di docenza** Formatori interni
- **Durata** 4 ore



*In-formati*



## Logiche di finanziamento e principi di finanza Aziendale

- Destinatari Imprese (Imprenditori o Responsabili/ Addetti di funzione)
- Obiettivi Permettere una comprensione approfondita delle logiche finanziarie e della coerenza con le soluzioni offerte dal sistema bancario.
- Contenuti
  - Laboratorio sulla conoscenza/cultura del bilancio
  - Finanziamenti e valutazione degli investimenti – Il ciclo finanziario
  - Workshop su casi pratici di finanziamento
    - Gli utilizzi di Breve periodo – smobilizzo, incassi, finanziamento pagamenti, magazzino
    - Gli utilizzi di Medio Lungo periodo – acquisto immobili, acquisto impianti, macchinari, auto aziendali
  - Cenni di fiscalità per valutare soluzioni finanziarie alternative (leasing – factoring)
- Risultati attesi Acquisizione degli strumenti e dei metodi di base della finanza aziendale.  
Aumentata consapevolezza di quali siano le proprie esigenze finanziarie.  
Capacità di leggere criticamente le soluzioni proposte dal sistema bancario.
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 10 ore



*In-formati*



## Le reti di imprese

- Destinatari Imprese (imprenditori o responsabili / addetti di funzione)
- Obiettivi Offrire una panoramica completa delle opportunità offerte dagli strumenti di aggregazione fra imprese, in particolare il “Contratto di Rete”
- Contenuti
  - Evoluzione dei mercati e caratteristiche del mercato italiano
  - Strumenti tradizionali di aggregazione
  - Il Contratto di Rete
  - Le Reti costituite
  - Il rapporto Rete-Banca
  - Alcuni casi di successo
- Risultati attesi Al termine del corso i partecipanti avranno una miglior conoscenza del “Contratto di Rete”, delle sue potenzialità e dei suoi vantaggi
- Modalità di erogazione Formazione d’aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 4 ore



*In-formati*



## Dinamiche internazionali e opportunità

- Destinatari Imprese (Imprenditori o Responsabili/ Addetti di funzione) che non operano ancora con l'estero
- Obiettivi Dare visibilità sulle dinamiche principali sottostanti l'internazionalizzazione e mettere in luce rischi e opportunità.
- Contenuti
  - Cenni sulle dinamiche internazionali e la globalizzazione
  - Rischi – opportunità nel commercio estero
  - La forza e la potenzialità del Networking
  - Cenni di attività transnazionale e technicalità di base
- Risultati attesi Aumentata conoscenza delle dinamiche tipiche della internazionalizzazione sui mercati B2C e B2B.  
Capacità di cogliere i perché delle opportunità di mercato e dei rischi correlati.
- Modalità di erogazione Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- Tipo di docenza Formatori interni
- Durata 2 ore



In-formati



## Aprire all'estero dopo la globalizzazione

- **Destinatari** Imprese (Imprenditori o Responsabili/ Addetti di funzione) che operano già marginalmente con l'estero
- **Obiettivi** Offrire una panoramica completa dei servizi e delle possibilità di finanziamento che assistono le imprese nel processo di internazionalizzazione.
- **Contenuti**
  - Le opportunità e la mitigazione dei rischi dovuta al Networking
  - Le transazioni e i pagamenti all'estero
  - I finanziamenti – importazioni, esportazioni
  - Gli investimenti all'estero e la delocalizzazione
- **Risultati attesi**

Comprensione delle principali possibilità di attenuazione del rischio di mercato.

Comprensione dell'adeguatezza degli strumenti di finanziamento per le imprese su mercati esteri.
- **Modalità di erogazione** Formazione d'aula presso strutture esterne o presso le sedi UniCredit
- **Tipo di docenza** Formatori interni
- **Durata** 6 ore



*In-formati*

## CONTATTI

[ebf-italia@unicredit.eu](mailto:ebf-italia@unicredit.eu)

[www.unicredit.it](http://www.unicredit.it)

