



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



PROBEST E UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

in collaborazione con InterProfessionale e Ceccarelli – consulenza di direzione -

Il Rating Management System UCIMU

La prossima applicazione dei principi del **Trattato di Basilea 2** al mercato del credito imporrà la revisione dei rapporti tra banche e imprese. Infatti, gli istituti di credito saranno obbligati a valutare in modo più puntuale e rigoroso i propri clienti sulla base di modelli di rating costruiti *ad hoc*. Se ad una prima analisi ciò può apparire come una minaccia per le imprese (che temono un razionamento del credito e un innalzamento degli oneri finanziari) in realtà può rivelarsi un'opportunità se le imprese stesse, saranno in grado di affrontare per tempo e in modo attivo il cambiamento. Occorre innanzitutto riconsiderare **l'importanza della finanza in azienda** e della **gestione attiva del rapporto con gli istituti di credito**, a ciò si deve aggiungere la capacità di misurare e governare i rischi (di business e finanziario).

In questo contesto, UCIMU - Sistemi per Produrre - ha inteso agevolare il dialogo tra il sistema creditizio e le proprie associate, attraverso la costruzione di un modello di rating di categoria (RATING MANAGEMENT SYSTEM UCIMU) basato sui principi di Basilea 2, opportunamente integrato con le informazioni a disposizione dell'ufficio studi UCIMU (dati di bilancio, analisi andamentali, analisi di settore, ecc.).

Nell'ormai lontano dicembre 2003 Probest e UCIMU-Sistemi per Produrre, insieme a InterProfessionale, Ceccarelli – Consulenza di direzione - e due Istituti di credito, hanno costituito un gruppo di lavoro, che si poneva due obiettivi: da un lato, la progettazione e la costruzione di uno strumento per valutare il posizionamento competitivo e l'espressione di un giudizio di rating delle singole aziende, e dall'altro, la realizzazione di un servizio strutturato (Informazione – Formazione e Analisi) per le aziende del sistema UCIMU. In particolare, il progetto ha portato a riorganizzare il data base UCIMU, a raccogliere dati necessari presso le singole "aziende test", a costruire l'Algoritmo per il calcolo del rating, confrontando, infine, il modello UCIMU con quello in uso presso il sistema creditizio. I risultati del lavoro sono stati presentati al consiglio direttivo UCIMU nell'ottobre 2004.

Oggi Probest e UCIMU, in collaborazione con Interprofessionale e Studio Ceccarelli intendono proporre, a tutte le aziende del settore macchine utensili, un **percorso formativo** del tutto originale, che include un servizio strutturato di analisi dei rischi d'impresa, che si basa su uno strumento nuovo per valutare il posizionamento competitivo e il **Rating** delle singole aziende. Il fine ultimo del progetto è quello di **trasferire competenze** alle imprese partecipanti.

Il percorso formativo e il servizio rating

Per gestire con successo la propria azienda, l'imprenditore necessita oggi di allargare il proprio campo visivo ed acquisire **competenze nuove** che gli consentano di **migliorare** la comprensione dei fenomeni che interagiscono con il suo **business**.

L'approccio proposto consiste nell'abbinare momenti didattici di formazione in aula, a momenti di analisi mirata sulle singole aziende dei partecipanti, affinché venga data una **prospettiva di tipo pratico** ed un contributo concreto all'elaborazione dei dati economici, patrimoniali, finanziari e di mercato.

L'elaborazione delle informazioni raccolte consentirà di produrre un **report** che riassume le analisi, il posizionamento dell'azienda sul modello di Rating Management System UCIMU, e l'interpretazione dei risultati.

In particolare, i momenti formativi prevedono la trattazione organica dei seguenti temi:

- **La strategia d'impresa.** Determinazione dell'attrattività dei mercati e del posizionamento competitivo della nostra impresa; modelli decisionali.
- **La gestione finanziaria.** Determinazione dell'assetto finanziario che massimizza il ritorno per gli azionisti e ottimizza il rapporto con le banche.
- **L'innovazione.** Comprendere come il mercato percepisce la nostra impresa e determinare le direzioni da intraprendere per differenziarci dalla concorrenza e incrementare le quote di mercato.

Alcuni istituzioni creditizie affiancheranno le aziende durante il percorso formativo portando il loro contributo in termini di esperienza, con proposte di servizi finanziari innovativi per le imprese partecipanti.

A chi si rivolge

Il programma è indirizzato a **imprenditori**, famigliari, che lo coadiuvano in azienda, e al **management** (funzione amministrazione e finanza e direzione commerciale), che desiderano acquisire rapidamente elementi nuovi ed evoluti della gestione d'impresa in ambiente competitivo.

Tale programma costituisce un percorso che UCIMU-PROBEST si propone di fare al fianco degli imprenditori mettendo a loro disposizione strumenti e competenze adeguati.

Si richiede la presenza di almeno una delle due funzioni aziendali (amministrazione e finanza – commerciale), per i primi due incontri, e dell'imprenditore nell'ultima giornata.

Obiettivi

Considerando le novità introdotte dal trattato di Basilea 2, il progetto Rating Management System UCIMU si propone di **agevolare il rapporto tra banca e impresa**, fornendo all'azienda uno strumento di analisi e di valutazione dei **rischi d'impresa** (rischio di business e rischio finanziario) e un ausilio concreto per un dialogo chiaro e trasparente con gli istituti di credito.



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



Programma degli incontri

PRIMA GIORNATA (7 aprile 2005) – (9,30-13,00 / 14,30-18,00)

Relatori:

Dott. Mario Basilico

Dott. Andrea Ferri

Dott.ssa Stefania Pigozzi

Avv. Francesco Guarnieri

Il modello Rating Management System UCIMU

Perché un modello di valutazione dello standing creditizio?

Le Caratteristiche del modello e gli algoritmi di calcolo

Il database UCIMU

La dimensione finanziaria del rischio di credito

I benchmark di riferimento per la valutazione del rischio finanziario

Buffet ()*

Le componenti del rischio finanziario

La riclassificazione di bilancio

Gli indici di bilancio

Il controllo del rischio di *default*

Le operazioni di Export finance e il rischio all'esportazione

Il calcolo del costo degli oneri bancari suddiviso per conto corrente

Il questionario per la raccolta dei dati in azienda

SECONDA GIORNATA (27 aprile 2005) (9,30-13,00 / 14,30-18,00)

Relatori:

Dott. Mario Basilico

Dott. Andrea Ferri

Il rischio di business: il profilo strategico dell'impresa e le prestazioni potenziali

I principi PIMS: le leve per governare il profitto dell'impresa

L'attrattività dei mercati

Il sistema competitivo

La gestione operativa

Il valore per il cliente: il modello del Customer Value Management

Buffet ()*

Il valore attuale e potenziale dell'impresa:



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



La redditività del capitale investito
Il costo del capitale impiegato
Il goodwill dell'impresa
Il questionario per la raccolta dei dati in azienda



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



TERZA GIORNATA (18 maggio 2005) (9,30-13,00 / 14,30-18,00)

Relatori:

Dott. Mario Basilico

Dott. Andrea Ferri

Dott.ssa Stefania Pigozzi

Avv. Francesco Guarnieri

La lettura del **report** di attribuzione del Rating UCIMU

L'analisi di settore

L'analisi del rischio finanziario

L'analisi del rischio di business

Buffet ()*

La consegna del Rapporto UCIMU alle aziende partecipanti

Definizione del calendario degli appuntamenti con le singole aziende per la consegna delle analisi dettagliate

Nel corso degli incontri alcuni funzionari di primarie istituzioni creditizie porteranno la loro testimonianza.

() Il buffet è gentilmente offerto da UCIMU – Sistemi per produrre*

Metodologia

Gli incontri sono strutturati in lezioni in aula, una parte teorica e una parte di lavori di gruppo, seguite dalla raccolta dati che ciascuna funzione aziendale deve effettuare all'interno della singola impresa. Tali dati verranno poi elaborati con massima riservatezza dai consulenti, che li utilizzeranno per produrre il report, contenente il giudizio di rating e le analisi.

I giudizi di rating relativi a ciascuna azienda verranno consegnati, sigillati in busta chiusa, ai singoli imprenditori in occasione dell'ultimo incontro, durante il quale verrà anche stabilito un calendario di incontri con gli imprenditori medesimi, da effettuarsi presso ciascuna impresa partecipante, per discutere in maniera approfondita e mirata i risultati delle analisi compiute.



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



Gli incontri si terranno presso la sede di UCIMU – Sistemi per Produrre

Viale Fulvio Testi 128, 20092 Cinisello Balsamo (MI)

Date: 7 aprile - 27 aprile – 18 maggio

Iscrizioni

Compilare il modulo allegato e inviarlo al seguente numero di fax: 02/96.70.48.09

Pagamento

A mezzo **bonifico bancario intestato a:**

INTERPROFESSIONALE S.r.l.

presso

Banca Popolare Commercio e Industria, filiale di Saronno.

ABI 05048

CAB 50520

C/c 0000 0000 2560

CIN: X

A mezzo **Carta di Credito**

previa iscrizione sul sito Internet www.interprofessionale.net

**IL RATING MANAGEMENT SYSTEM UCIMU**

Scheda di iscrizione
7 aprile – 27 aprile – 18 maggio

Il corso si terrà presso la sede di UCIMU, Viale Fulvio Testi 128, 20092 Cinisello Balsamo (MI).

QUOTA di partecipazione

(per azienda)

Euro 1.000,00 + IVA

MODALITA'

L'iscrizione al corso si intende perfezionata al momento del ricevimento del presente modulo compilato in tutte le sue parti con allegata copia del bonifico bancario effettuato, inviato al seguente numero di fax: 02.967.048.09.

PAGAMENTO

- Bonifico bancario:
 Interprofessionale Srl
 Banca Popolare Comm. e Industria
 Filiale di Saronno - c/c n. 2560
 ABI 05048 - CAB 50520
- Carta di credito:
 on-line previa registrazione sul sito
 Internet www.InterProfessionale.net

| AZIENDA | |
|--|--------------|
| Imprenditore: Cognome e nome | |
| @mail | Tel. Diretto |
| Funzione aziendale amministrazione e finanza Cognome e nome | |
| @mail | Tel. Diretto |
| Funzione aziendale direzione commerciale: Cognome e nome | |
| @mail | Tel. Diretto |
| DATI FATTURAZIONE | |
| Ragione sociale: | |
| P.IVA o C.F.: | |
| Via: | |
| Città: | |
| CAP: | Provincia: |
| Tel: | |
| Fax: | |
| E-mail: | |

Data

Timbro e Firma