

# **RAPPORTARSI CON LE BANCHE IN TEMPO DI CRISI**

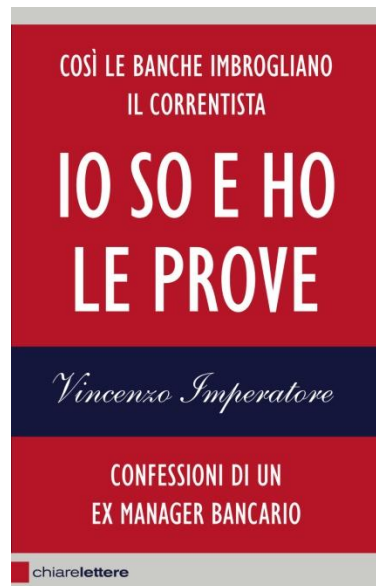
## **Strategie di difesa e negoziazione**

Educational formativo

Apriamo **nuovi scenari** per la tua professione e per l'impresa

# In Mind Consulting

**InMind Consulting**, società di consulenza aziendale specializzata nel settore del banking e della ristrutturazione del debito, tramite il proprio CEO **Dott. Vincenzo Imperatore** (autore del libro **“IO SO E HO LE PROVE”**), propone un itinerario formativo di 5 giornate sul territorio nazionale.



# Il nostro metodo

**Il metodo InMind** è volto a fornire le informazioni e le competenze necessarie **nel processo di difesa contro gli abusi e le anomalie bancarie** e ad accrescere le indispensabili **capacità professionali** dei tecnici che assistono le piccole e medie imprese in tale processo.

L'**esperienza pluriennale**, acquisita nel campo, da manager bancari e professionisti del diritto bancario permette di offrire servizi, informazioni e strumenti idonei a contrastare la crisi, che è principalmente **“crisi del Sistema”**.

È noto, infatti, che dalla stretta creditizia il Sistema Bancario è passato al **disimpegno** dalla gran parte dei rapporti bancari, specie quelli intrattenuti con **le PMI**.

In tale fase la banca cerca **in ogni modo** di ottenere la **regolarizzazione formale** delle singole posizioni prima di interrompere il rapporto ed **attivare le garanzie**, attraverso l'offerta di un **piano di rientro**, piuttosto che con la concessione di un **finanziamento** che non costituisce nuova finanza per l'azienda ma serve solo ad eliminare la pregressa esposizione del conto corrente.

Una "sistemazione" di vecchi affidamenti **delle cui irregolarità il Cliente non ha consapevolezza**.

# Di cosa ci occupiamo

La nostra società si propone di affiancare l'azienda nell'opera di contrasto al descritto comportamento, offrendo il necessario supporto di consulenza e, nei casi più gravi, le indicazioni per l'avvio di una preventiva azione giudiziaria per la tutela dei sacrosanti diritti delle PMI.

In tal modo, contribuiamo a **trasformare una criticità evidente in una seria opportunità per resistere ad istanze tanto pressanti quanto vessatorie.**

# A chi ci rivolgiamo

Le conoscenze trasmesse attraverso il corso risultano essere di grande utilità per **imprenditori** e **professionisti** che, rispettivamente, si trovano ad affrontare o intendono specializzarsi e occuparsi sul campo delle cause più attuali del contenzioso bancario. Pertanto l'educational si rivolge a:

- Avvocati
- Commercialisti
- Consulenti finanziari
- Imprenditori

# Il nostro obiettivo

L'obiettivo dell'educational è, difatti, quello di offrire:

- Ai professionisti utili strumenti per gestire al meglio la relazione con la PMI e **l'asimmetria informativa** con gli istituti di credito, in particolare in situazioni di difficoltà finanziarie o di crisi d'impresa;
- Agli imprenditori La consapevolezza del **potere contrattuale** necessario per trattare **da pari a pari** con la Banca invertendo in tal modo il rapporto di forza che per decenni li ha visti come "contraenti deboli".

Tali strumenti e conoscenze consentono di potersi confrontare con il sistema bancario senza farsi sopraffare e rappresentano, dunque, la giusta opportunità per fortificare la propria preparazione in materia.

**InMind Consulting stabilisce, su tutto il territorio nazionale, rapporti di partnership esclusivi solo con professionisti che metabolizzano, unitamente alle proprie competenze, il metodo oggetto del presente educational.**

# Gli argomenti che trattiamo

- Il bilancio di una banca.
- La Centrale Rischi e le altre banche dati di controllo
- Basilea 2 e il sistema di rating.
- La crisi di liquidità del sistema bancario.
- Il sistema di monitoraggio dei rischi all'interno di una banca.
- La tempistica di intervento e le azioni di difesa.
- Principali cause di irregolarità di contratti bancari e relativi atti impegnativi.
- Salvaguardia dei patrimoni personali a garanzia.
- Ristrutturazione del debito e turnaround: obiettivi dell'imprenditore.
- Gestione dei rapporti con la banca in epoca di crisi.

# Il nostro programma

Il Metodo InMind, che in tale educational si focalizza in modo particolare e concreto sulle **azioni stragiudiziali e giudiziali per difendersi dagli abusi bancari**, e' presentato in aula direttamente dal Dott. Imperatore e prevede il seguente programma:

- **Ore 9,00:** Obiettivi del seminario e presentazione dei partecipanti.
- **Ore 9,30:** 1<sup>a</sup> parte
- **Ore 11,00:** Coffee break.
- **Ore 11,15:** 2<sup>a</sup> parte
- **Ore 13,00:** Pausa pranzo.
- **Ore 14,00:** 3<sup>a</sup> parte
- **Ore 18,00:** Termine lavori.



# I prossimi appuntamenti

Gli **incontri formativi** si svolgeranno in occasione delle seguenti date:

- 20 Marzo ore 9,00 – **Siena**  
Termine iscrizione: 10 marzo
- 26 Marzo ore 9,00 – **Caltanissetta.**  
Termine iscrizione: 16 marzo
- 3 Aprile ore 9,00 – **Roma.**  
Termine iscrizione: 23 marzo
- 10 Aprile ore 9,00 – **Treviso.**  
Termine iscrizione: 1 aprile
- 8 maggio ore 9,00 - **Napoli**  
Termine iscrizione: 30 aprile

# Le informazioni utili

- Le iscrizioni saranno a numero chiuso
- Il costo è di 300 euro + IVA

**Per tutte le informazioni, contattare:**

Dott.ssa Alice Ferrara

- Tel . 08119806273
- Cell. 3470543075
- [info@inmindconsulting.eu](mailto:info@inmindconsulting.eu)
- [aliceferrara@inmindconsulting.eu](mailto:aliceferrara@inmindconsulting.eu)