Business & Advisory: sviluppo del valore green

Dai bisogni di transizione del cliente alle opportunità di finanziamento e sviluppo della relazione

Bologna, 10 Dicembre 2026 – Livestreaming

Agenda 09.30 – 13.00

Sustainability-Linked Loans: negoziazione dei KPI e strutturazione dei finanziamenti agevolati

- Caratteristiche e logiche dei Sustainability-Linked Loans
- Selezione e negoziazione di KPI e target coerenti con profilo e percorso di transizione del cliente
- Misurabilità dei risultati e qualità delle evidenze

Advisory commerciale: argomentare i benefici economici legati al miglioramento del profilo ESG

- Dal profilo ESG ai bisogni e agli investimenti di transizione dell'impresa
- Valorizzare nel dialogo commerciale i benefici economici, finanziari e competitivi
- Dalla proposizione del prodotto alla **relazione consulenziale**

Il catalogo prodotti Green: mutui efficienti e prestiti per la transizione

- Principali soluzioni Green e Sustainability-Linked e relative finalità
- Dal fabbisogno del cliente alla soluzione finanziaria più coerente

Monitoraggio post-erogazione: la raccolta delle evidenze sul raggiungimento dei target

- Raccolta e verifica delle evidenze relative ai KPI e ai target concordati
- Gestione degli scostamenti e monitoraggio dell'evoluzione ESG del cliente
- Continuità dell'engagement e valorizzazione della relazione nel tempo

Business Lab

- **Dal bisogno ESG alla proposta di valore:** lettura del caso cliente e costruzione della soluzione finanziaria e di advisory