

EVENTO VALIDO AI FINI DELLA FPC

**IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA
NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO**

**AFFIANCARE AZIENDE E FAMIGLIE NEI RAPPORTI CON GLI
OPERATORI FINANZIARI E OTTIMIZZARE L'OFFERTA
CONSULENZIALE**

AGGIORNAMENTO 2018

PARMA

27 NOVEMBRE

14.30 - 18.30

HOTEL LINK 124

VIA SAN LEONARDO 124

L'obiettivo del seminario è quello di chiarire i criteri attraverso cui gli operatori finanziari effettuano la cosiddetta Lending Selection; descrivere i vincoli economici a cui le banche sono soggette nella concessione dei finanziamenti; identificare le soluzioni strategiche per agevolare i finanziamenti comprendendo l'opportunità professionale offerta dall'evoluzione tecnologica.

Affiancare aziende e famiglie nei rapporti con gli operatori finanziari in ottica di monitoraggio e prevenzione rappresenta un punto cardine per l'evoluzione della professione in ottica consulenziale. La progressiva digitalizzazione della contabilità e del fisco, considerata una seria minaccia per la professione, diviene in realtà una concreta possibilità di valorizzare in questa nuova ottica i dati delle micro, piccole e medie imprese che resteranno accessibili ai commercialisti in via privilegiata. Una volta compresa l'opportunità professionale offerta dall'evoluzione tecnologica e conosciuti i protocolli e gli standard di valutazione, potremmo comprendere come gli operatori finanziari ottengono, interpretano e valutano i dati dei nostri clienti. Dalla valutazione del modello di business, all'analisi del bilancio e della Centrale Rischi, sino all'identificazione di alternative al credito bancario, uno screening efficiente ed efficace, tra digitale e relazioni umane, che spalanca le porte della consulenza finanziaria e delinea il *client onboarding* digitale.

L'EVENTO È IN FASE DI ACCREDITAMENTO E SARÀ VALIDO AI FINI DELLA FPC DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI, PERMETTENDO DI MATURARE 4 CREDITI FORMATIVI.

L'ISCRIZIONE ALL'EVENTO È GRATUITA ED AVVIENE TRAMITE [LA COMPILAZIONE DEL SEGUENTE FORM](#)

PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 14.00 WELCOME E REGISTRAZIONE PARTECIPANTI**
- 14.30 COME CAMBIA LA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA**
- IL COMMERCIALISTA TRA DIGITALIZZAZIONE E CONSULENZA
 - COSA CHIEDONO I CLIENTI
 - COSA CHIEDONO LE BANCHE
 - DESCRIZIONE DELLO SCENARIO ECONOMICO-FINANZIARIO
- 15.00 ELEMENTI VALUTATIVI UTILIZZATI DAGLI OPERATORI FINANZIARI**
- RATING AZIENDALE – RICLASSIFICAZIONE CEBI
 - RATING FINANZIARIO/ANDAMENTALE – BASE DATI SISTEMI DI INFORMAZIONI CREDITIZIE
 - RATING BANCARIO – GESTIONE DEL RISCHIO DI FALLIMENTO DELLA BANCA E DIVERSIFICAZIONE
- 15.45 ANALISI DEL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA**
- IL BUSINESS MODEL CANVAS E LO STORYTELLING
- 16.15 PAUSA**
- 16.30 RATING AZIENDALE E CENTRALE BILANCI**
- RICLASSIFICAZIONE CEBI E STRUMENTI INNOVATIVI DI ANALISI
- 17.00 RATING FINANZIARIO E CENTRALE RISCHI**
- ANALISI ANDAMENTALE DELLE COMPONENTI FINANZIARIE E MONITORAGGIO DEL RAPPORTO DELL'IMPRESA CON GLI OPERATORI FINANZIARI
- 17.30 RATING BANCARIO E CROWDFUNDING**
- BASILEA
 - INTERNAL RATING BASED
 - NUOVI SISTEMI DI FINANZIAMENTO PER I CLIENTI
- 18.00 IDENTITÀ DIGITALE GLOBALE**
- L'IMPORTANZA DI AVERE UNA IDENTITÀ DIGITALE PER AGEVOLARE L'ACCESSO AL CREDITO
 - CLIENT ONBOARDING
 - LA CURA, LA DIFESA E L'ARRICCHIMENTO DELLE INFORMAZIONI DIGITALI
 - DIVENIRE CONSULENTE ED IDENTITY OFFICER
- 18.30 CHIUSURA LAVORI**

DOCENTI

Cesare Giunipero

Dottore Commercialista ODCEC Parma e Presidente COFIP

Ivano Baroffio

Coordinatore della Formazione COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:

