

## **IL COMMERCIALISTA COME FATTORE CHIAVE NELL'OTTENERE, MANTENERE E RIDURRE I COSTI DEI FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE**

*INVESTOR RELATIONS STANDARD DI COMUNICAZIONE FINANZIARIA E STRUMENTI INNOVATIVI DI  
RELAZIONE TRA IMPRESE, FAMIGLIE E OPERATORI FINANZIARI*

**EDIZIONE 2016**

**RIMINI**

**05 DICEMBRE**

**14.30-18.30**

**ODCEC RIMINI**

**CORSO D'AUGUSTO 108**

*L'obiettivo del programma 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.*

La gestione delle relazioni con gli operatori finanziari, la cosiddetta "Comunicazione Finanziaria", ha un ruolo fondamentale nello sviluppo delle imprese e nel sostentamento delle famiglie. Come evidenziato dalla relazione statistica "Come cambia la professione", redatta dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti e pubblicata il 30 settembre 2015, l'evoluzione del modello di business nel settore creditizio, offre ai Commercialisti un'opportunità di generare ricavi, sviluppando competenze e acquisendo una funzione altamente specialistica in un'area non adeguatamente presidiata. A questo fine è stato avviato un programma di specializzazione su queste tematiche, non nuove come oggetto ma che necessitano di un approfondito e più scientifico approccio, anche in accordo con gli standard internazionali.

La progressiva digitalizzazione della contabilità e del fisco è una seria minaccia per la professione, ma la possibilità di valorizzare in ottica consulenziale i dati delle micro, piccole e medie imprese che resteranno accessibili ai commercialisti in via privilegiata non può che rappresentare un'opportunità.

È stata richiesta al C.N.D.C.E.C. l'attribuzione dei crediti validi ai fini della Formazione Professionale Continua.

**Partecipazione gratuita fino ad esaurimento dei posti disponibili (massimo 60).**

**Iscrizione obbligatoria entro il 30 novembre sul sito: [www.ugdcec.rimini.it](http://www.ugdcec.rimini.it).**

## PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 14.15**      **REGISTRAZIONE PARTECIPANTI E INDIRIZZI DI SALUTO**
- 14.30**      **IL COMMERCIALISTA COME FATTORE CHIAVE NELL'OTTENERE, MANTENERE E RIDURRE I COSTI DEI FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE**
- AIUTIAMO IL CLIENTE A FARE BENE IL SUO MESTIERE DI CLIENTE
  - PRESENTAZIONE DELL'ASSOCIAZIONE
- 14.45**      **FINANZIARE LE IMPRESE**
- QUADRO STRATEGICO DI RIFERIMENTO
  - ANALISI DEI VINCOLI E DEI COSTI BANCARI PER LA GESTIONE DELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO
- 15.15**      **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
- 16.00**      **PAUSA**
- 16.15**      **EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE E OPPORTUNITÀ DI BUSINESS**
- IL COMMERCIALISTA ACCREDITATORE
  - LA SOLUZIONE STRATEGICA
- 16.45**      **eFINANCE – IL MARKETPLACE DEL CREDITO E DDOM LA PIATTAFORMA DOCUMENTALE DIGITALE MULTI-BANCA ACCREDITATA**
- PRESENTAZIONE DELLE PIATTAFORME
  - I DATI, I DOCUMENTI E LE INFORMAZIONI NECESSARIE PER ACCEDERE AL CREDITO
- 17.30**      **VANTAGGI PROFESSIONALI**
- PER IL COMMERCIALISTA
  - PER IL CLIENTE
- 17.45**      **L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE FINANZIARIA**
- IL PERCORSO FORMATIVO
  - LE ABILITAZIONI PROFESSIONALI
- 18.15**      **TAVOLA ROTONDA**
- QUESTION & ANSWER
- 18.30**      **CHIUSURA DEI LAVORI**

### ROSA DOCENTI (PRESENTI IN BASE AGLI IMPEGNI PERSONALI)

**Cesare Giunipero** Dottore Commercialista e Presidente COFIP

**Lorenzo Veroli** Dottore Commercialista e Vice Presidente COFIP

**Duilio Borettini** Consulente Bancario Senior e Responsabile del Comitato Scientifico COFIP

**Ivano Baroffio** Informatore Tecnico Scientifico COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:



APPROVATO DA:

