

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.

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:

