



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

NAPOLI

24 GENNAIO

14.00-18.00

ODCEC NAPOLI

PIAZZA DEI MARTIRI 30

CODICE EVENTO P0-S

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 così detta "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.

**L'EVENTO È INSERITO NEL PROGRAMMA FORMATIVO DELL'ODCEC DI NAPOLI
AL FINE DEL RICONOSCIMENTO DEI RELATIVI CREDITI.**

L'ISCRIZIONE ALL'EVENTO È GRATUITA



PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 13.45 WELCOME E REGISTRAZIONE PARTECIPANTI**
- 14.15 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
- 14.30 FINANZIARE LE IMPRESE**
- QUADRO STRATEGICO DI RIFERIMENTO
 - ANALISI DEI VINCOLI E DEI COSTI BANCARI PER LA GESTIONE DELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO
- 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 PAUSA**
- 16.00 EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE E OPPORTUNITÀ DI BUSINESS**
- IL COMMERCIALISTA ACCREDITATORE
 - LA SOLUZIONE STRATEGICA
- 16.30 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
- 17.15 VANTAGGI PROFESSIONALI**
- PER IL COMMERCIALISTA
 - PER IL CLIENTE
- 17.30 L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE FINANZIARIA**
- IL PERCORSO FORMATIVO
 - LE ABILITAZIONI PROFESSIONALI
- 17.45 TAVOLA ROTONDA**
- QUESTION & ANSWER
- 18.00 CHIUSURA DEI LAVORI**

ROSA DOCENTI (PRESENTI IN BASE AGLI IMPEGNI PERSONALI)

Lorenzo Veroli Dottore Commercialista e Vice Presidente COFIP

Duilio Borettini Consulente Bancario Senior e Presidente del Comitato Scientifico COFIP

Ivano Baroffio Coordinatore della Formazione COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:



APPROVATO DA:

