



Valido **8 Crediti Ordinari** per
la Formazione Permanente
Continua.



Valido per l'acquisizione della
Qualifica di **CFP - Consulente
Finanziario Professionista 2015**.
Abilitazione Accreditamento
Documentale Bancario di Primo
Livello.

Finanziare le Micro, Piccole e Medie Imprese *Il Commercialista come fattore chiave nell'ottenere, mantenere e ridurre i costi dei finanziamenti alle imprese*

Le micro, piccole e medie imprese sono e saranno il futuro del nostro Paese. Ineludibile diventa la domanda: come finanziarle? L'evoluzione del mercato finanziario offre al commercialista un'importantissima opportunità di sviluppo del fatturato del suo studio. Tre fattori conducono le banche e gli operatori finanziari in genere a collocare le imprese tra quelle potenzialmente finanziabili: rating aziendale, rating finanziario e rating bancario.

Durante il corso sarà discusso ogni singolo elemento per chiarire alcuni concetti e capire in che maniera, la figura del commercialista, potrà diventare molto utile se non indispensabile al cliente per ottenere, mantenere e ridurre i costi dei suoi finanziamenti.

Ma non è tutto. La banca, una volta determinata la sostenibilità patrimoniale dell'operazione di finanziamento, affronta un altro aspetto della sua attività che è quello relativo alla sostenibilità economica dell'operazione stessa. Tale sostenibilità si concretizza nella capacità dell'operazione di finanziamento di generare un risultato netto positivo per la banca. Come si concretizza il risultato economico di gestione per la banca? Quali sono le aree critiche su cui il commercialista può intervenire? E con quali strumenti?

Il corso si pone l'obiettivo di: chiarire i criteri attraverso cui gli operatori finanziari effettuano la cosiddetta Lending Selection, ossia la selezione delle imprese "finanziabili" e l'individuazione di quelle "non finanziabili"; descrivere i vincoli economici a cui le banche sono soggette nella concessione dei finanziamenti; identificare le soluzioni strategiche per agevolare i finanziamenti.

Corso Base - Parte Prima

19 **ottobre** 2015

Corso Base - Parte Seconda

05 **novembre** 2015

Orari

09.00-13.00

Durata

8 (4 + 4) ore d'Aula + 4 ore di tutoring

Luogo

**Genova – Hotel Mediterranee
Lungomare di Pegli, 69, 16155 (GE)**

Prerequisiti

-

Prerequisiti tecnologici

PC+Wi-fi

Minimo partecipanti

10

Massimo partecipanti

15

Prenotazione

http://portale.cofip.pro/EVO/EVO_ListCorsi.aspx

Corso a pagamento

per informazioni cliccare
qui www.cofip.pro

Organizzazione Tecnica





Valido **8 Crediti Ordinari** per la Formazione Permanente Continua.



Valido per l'acquisizione della Qualifica di **CFP - Consulente Finanziario Professionista 2015**.
 Abilitazione Accreditamento Documentale Bancario di Primo Livello.

Programma - Parte Prima

- 9.00 Opening**
 Benvenuto e obiettivi del Corso
Duilio Borettini - Consulente Senior Settore Bancario
- 9.10 Il commercialista come fattore chiave nell'ottenere, mantenere e ridurre i costi dei finanziamenti alle imprese**
 L'evoluzione della professione, nuove opportunità di business
Cesare Giunipero - Commercialista Presidente Commissione Controllo di Gestione e Finanza ODCEC Parma
- 10.00 Elementi strategici per il finanziamento alle imprese**
 Criteri di selezione, vincoli economici e possibili soluzioni strategiche
Cesare Giunipero - Commercialista Presidente Commissione Controllo di Gestione e Finanza ODCEC Parma
- 11.00 Pausa**
- 11.15 PID - Il Prospetto Informativo Dinamico**
 Guida allo strumento
Paolo Prampolini - Informatore Tecnico Scientifico COFIP
- 12.00 Come usare il Prospetto Informativo Dinamico**
 I comportamenti per utilizzare al meglio lo strumento
Duilio Borettini - Consulente Senior Settore Bancario
- 13.00 Chiusura lavori**

Docenti

Duilio Borettini

Consulente Senior Settore Bancario

Cesare Giunipero

Commercialista Presidente Commissione Controllo di Gestione e Finanza ODCEC Parma

Paolo Prampolini

Informatore Tecnico Scientifico COFIP

Manuel Quinzani

Consulente Finanziario

Programma - Parte Seconda

- 9.00 Opening**
 Obiettivi del Corso
Duilio Borettini - Consulente Senior Settore Bancario
- 9.10 Verifica dei comportamenti - I commercialisti e la banca**
 Testimonianze sul Prospetto Informativo dinamico
Duilio Borettini - Consulente Senior Settore Bancario
- 10.00 Introduzione ai Mercati della Consulenza**
 Il mercato finanziario e il mestiere del cliente
Manuel Quinzani - Consulente Finanziario
- 11.00 Pausa**
- 11.15 La Consulenza Finanziaria Professionale**
 Il divieto di *inducement* e le nuove opportunità di business
Manuel Quinzani - Consulente Finanziario
- 12.30 Impressioni e Invito all'azione**
 Conoscenze strategiche del mercato
Duilio Borettini - Consulente Senior Settore Bancario
- 13.00 Chiusura lavori**

Organizzazione Tecnica

