

ACCREDITAMENTO DOCUMENTALE E IDENTITA' DIGITALE GLOBALE

VISIONE STRATEGICA PER IL PROFESSIONISTA

GENOVA

**6 FEBBRAIO
09.00-18.00**

TOWER GENOVA AIRPORT – HOTEL & CONFERENCE CENTER IN VIA PIONIERI E AVIATORI D'ITALIA 44

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.

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 argomento 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?

SCHEDA TECNICA - EVENTO A PAGAMENTO: 250+IVA

FPC DOTTORI COMMERCIALISTI	8
PREREQUISITI	-
MINIMO PARTECIPANTI	5
MASSIMO PARTECIPANTI	15
ISCRIZIONE ALL'EVENTO	<u>EVENTI COFIP</u>
INFO SULL'ASSOCIAZIONE	<u>WWW.COFIP.PRO</u>

PROGRAMMA

- 09.00 OPENING**
BENVENUTO E OBIETTIVI DEL CORSO
- 09.15 VISIONE STRATEGICA**
IL COMMERCIALISTA E IL VALORE DELLA PROFESSIONE
- 09.45 L'EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE**
LA SPECIAZIONE
- 10.15 DOVE VA IL MONDO**
TECNOLOGIA, GLOBALIZZAZIONE E FINANZA
- 10.30 IL QUADRO STRATEGICO DI RIFERIMENTO**
CLIENTI FINANZIABILI
ELEMENTI VALUTATIVI
RATING AZIENDALE
RATING FINANZIARIO
RATING BANCARIO
- 11.00 PAUSA**
- 11.15 EFINANCE**
GUIDA AL PORTALE DEDICATO ALL'ACCESSO AL CREDITO
IL PORTALE
- 12.00 DDOM – DIGITAL DYNAMIC OFFERING MEMORANDUM**
COME UTILIZZARE AL MEGLIO LO STRUMENTO
- 13.00 PAUSA PRANZO**
- 14.00 IL VALORE DELLA PROFESSIONE**
PROSPETTIVE
- 14.30 UTILIZZO PRATICO DEGLI STRUMENTI**
EFINANCE E DDOM
- 16.00 PAUSA**
- 16.15 MARKETING OPERATIVO**
COMUNICAZIONE PASSIVA
COMUNICAZIONE ATTIVA
- 18.00 CHIUSURA LAVORI**

DOCENTI

Ivano Baroffio Coordinatore Formazione COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:



APPROVATO DA:



Organizzazione Tecnica

