

ACCESSO AL CREDITO NELL'ERA DIGITALE

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO

EDIZIONE 2018

GENOVA

29 MARZO

14.30 - 18.30

ODCEC GENOVA

VIALE IV NOVEMBRE 6/7-8

TEL. 010 589134

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 IN FASE DI ACCREDITAMENTO E SARÀ VALIDO AI FINI DELLA FPC DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI, PERMETTENDO DI MATURARE 4 CREDITI FORMATIVI.

L'ISCRIZIONE ALL'EVENTO È GRATUITA.

PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 14.00 WELCOME E REGISTRAZIONE PARTECIPANTI**
- 14.30 COME CAMBIA LA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA**
- IL COMMERCIALISTA TRA DIGITALIZZAZIONE E CONSULENZA
 - COSA CHIEDONO I CLIENTI
 - COSA CHIEDONO LE BANCHE
 - DESCRIZIONE DELLO SCENARIO ECONOMICO-FINANZIARIO
- 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
- 16.15 PAUSA**
- 16.30 RATING AZIENDALE E CENTRALE BILANCI**
- RICLASSIFICAZIONE CEBI E STRUMENTI INNOVATIVI DI ANALISI
- 17.00 RATING FINANZIARIO E CENTRALE RISCHI**
- ANALISI ANDAMENTALE DELLE COMPONENTI FINANZIARIE E MONITORAGGIO DEL RAPPORTO DELL'IMPRESA CON GLI OPERATORI FINANZIARI
- 17.30 RATING BANCARIO E CROWDFUNDING**
- BASILEA
 - INTERNAL RATING BASED
 - NUOVI SISTEMI DI FINANZIAMENTO PER I CLIENTI
- 18.00 IDENTITÀ DIGITALE GLOBALE**
- L'IMPORTANZA DI AVERE UNA IDENTITÀ DIGITALE PER AGEVOLARE L'ACCESSO AL CREDITO
 - DA SPID A MYGDI
- 18.30 CHIUSURA LAVORI**

ROSA DOCENTI

Ivano Baroffio

Coordinatore della Formazione COFIP

Lorenzo Veroli

Dottore Commercialista e Vice Presidente COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:

