

ACCREDITAMENTO DOCUMENTALE E IDENTITA' DIGITALE GLOBALE

FINANZIARE LE IMPRESE - VISIONE STRATEGICA PER IL PROFESSIONISTA

BELLUNO

30 MAGGIO

09.00-18.00

ASTOR BELLUNO

PIAZZA DEI MARTIRI, 26/E

TEL. 0437 943756

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

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 Formazione COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:



eFinance.pro®
Excellence Investor Relations



APPROVATO DA:



mps.it

Organizzazione Tecnica

