

# **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 2017**

**CATANIA**

**31 MAGGIO**

**14.30-18.30**

**CATANIA INTERNATIONAL AIRPORT HOTEL**

**VIA S. GIUSEPPE ALLA RENA 94**

**TEL. 095 7234555**

---

*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 CATANIA  
AL FINE DEL RICONOSCIMENTO DEI RELATIVI CREDITI.**

**L'ISCRIZIONE ALL'EVENTO È GRATUITA: PER PRENOTARSI INVIARE UNA MAIL A [segreteria@cofip.pro](mailto:segreteria@cofip.pro)**

## PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 14.00 WELCOME E REGISTRAZIONE PARTECIPANTI**
- 14.30 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
- 14.45 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 MYGDI e eFINANCE – IDENTITÀ DIGITALE GLOBALE E 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
- 18.30 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 Formazione COFIP

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:



APPROVATO DA:

