

SEMINARIO GRATUITO IN FASE DI ACCREDITAMENTO
PER LA FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI

ACCESSO AL CREDITO IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO

DALL'ANALISI DEL BILANCIO, ALLA LETTURA DELLA CENTRALE RISCHI, SINO ALLA VALUTAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS. ANALISI, MONITORAGGIO, PREVENZIONE E NUOVI CANALI DI ACCESSO AL CREDITO ATTRAVERSO STRUMENTI INNOVATIVI DI DIAGNOSTICA DIGITALE.

PESCARA

04 OTTOBRE

ODCEC PESCARA

Via Rieti 45, 65121 (PE)

14.30-18.30

LA GIORNATA E I TEMI TRATTATI

Welcome e Registrazione dalle ore 14.15, inizio lavori ore 14.30

- Visione strategica: il professionista e la consulenza aziendale e finanziaria
- Rating Aziendale: lettura e analisi di bilancio
- Rating Finanziario: lettura e analisi della centrale rischi
- Rating Bancario: diversificazione e alternative al credito bancario
- Valutazione del modello di business
- Affiancare il cliente per renderlo consapevole della propria situazione economico finanziaria
- Affiancare il cliente nei rapporti con gli operatori finanziari
- Digitalizzazione e strumenti di diagnostica a supporto del professionista

Chiusura lavori ore 18.30

Affiancare aziende e famiglie nei rapporti con gli operatori finanziari in ottica di monitoraggio e prevenzione rappresenta un punto cardine per l'evoluzione della professione in ottica consulenziale. La progressiva digitalizzazione della contabilità e del fisco, considerata una seria minaccia per la professione, diviene in realtà una concreta possibilità di valorizzare in questa nuova ottica i dati delle micro, piccole e medie imprese che resteranno accessibili ai commercialisti in via privilegiata. Una volta compresa l'opportunità professionale offerta dall'evoluzione tecnologica e conosciuti i protocolli e gli standard di valutazione, potremmo comprendere come gli operatori finanziari ottengono, interpretano e valutano i dati dei nostri clienti. Dalla valutazione del modello di business, all'analisi del bilancio e della Centrale Rischi, sino all'identificazione di alternative al credito bancario, uno screening efficiente ed efficace, tra digitale e relazioni umane, che spalanca le porte della consulenza finanziaria e delinea il client onboarding digitale.

CODICI MATERIE CNDCEC: C.4.1 e C.4.13

FACULTY

Ivano Baroffio

Coordinatore della formazione COFiP

Lorenzo Veroli

Dottore Commercialista ODCEC Massa Carrara e Vicepresidente COFiP

Formiamo professionisti qualificati, in grado di affiancare i clienti e renderli consapevoli della propria situazione economico-finanziaria...

...I nostri consulenti educano i clienti in ottica di monitoraggio e prevenzione attraverso strumenti di analisi digitali, innovativi e ad uso esclusivo...

...e gestiscono le informazioni qualitative e quantitative del cliente in completa chiarezza, trasparenza e completezza con il supporto di fonti autorevoli...

...attraverso la Consulenza Buy Side, i nostri consulenti mirano ad ottimizzare le scelte dei clienti in termini di comprensione dei propri bisogni e di consapevolezza della propria situazione presente e prospettica.

NOTE INTEGRATIVE E CONTATTI

COFiP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle Associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico nella sezione speciale che permette di rilasciare l'Attestato di Qualità dei Servizi. Gli eventi di COFiP sono sponsorizzati da MyGDI Srl. COFiP, mette a disposizione dei propri associati il portale MyGDI e i servizi per la consulenza. La qualifica di Consulente Finanziario Professionista COFiP, di seguito CFP, si ottiene a completamento del Percorso Formativo Base MyGDI. Il CFP eroga consulenza generica e non può effettuare raccomandazioni personalizzate. Il CFP affianca il cliente durante tutto il processo d'accesso al credito e di investimento di capitali.

Nel caso si riscontrino difficoltà nell'iscrizione, è possibile contattare direttamente la segreteria dell'Associazione.

Mail: segreteria@cofip.pro
Tel.: +39 392 946 75 31