



consulenti
finanziari
professionisti

IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO

Ridurre i costi, i rischi, ottenere, mantenere e ottimizzare gli affidamenti

MASTER EXECUTIVE | BUY SIDE ADVISORY TRAINING **PERCORSO FORMATIVO PER LA CONSULENZA FINANZIARIA PROFESSIONALE**

Evento erogato da MyGDI Srl® e certificato COFiP per l'ottenimento della qualifica di
Consulente Finanziario Professionista | CFP e Buy Side Advisory

Attraverso i percorsi formativi individuati dall'Associazione, COFIP si propone di fornire le conoscenze, le competenze e le metodologie necessarie per collocare sul mercato una consulenza specialistica in grado di valorizzare il professionista e allo stesso tempo il cliente. Teoria, tecnica, sperimentazione degli strumenti innovativi messi a disposizione degli associati e casi di studio. Grazie a questa variegata metodologia didattica il consulente sarà in grado di trasmettere ai propri clienti il valore della chiarezza, della tempestività, della completezza e dell'aggiornamento continuo delle informazioni verso i portatori di interesse.

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 Advisor mirano ad ottimizzare le scelte dei clienti in termini di comprensione dei propri bisogni e di consapevolezza della propria situazione presente

**AIUTIAMO I CLIENTI
A FARE BENE I CLIENTI**



Obiettivo del Percorso

Obiettivo del Buy Side Advisory Training CFP è quello di formare la nuova figura del Consulente Finanziario Professionista (CFP), un esperto in grado di colmare le asimmetrie informative esistenti tra clienti e operatori finanziari. Il CFP assiste e forma i propri clienti rendendoli consapevoli della propria situazione economico-finanziaria attraverso un percorso di monitoraggio continuo, divenendo di fatto una guida in occasione dell'accesso al credito.

Il corsista, ottenuta la qualifica di Consulente Finanziario Professionista, sarà in grado di:

- Evolvere il rapporto consulente-cliente grazie alla gamma di competenze e servizi acquisiti trasformando il suo Know-How in fatturato;
- Acquisire nuova clientela;
- Assistere le imprese in occasione dell'accesso al credito;
- Assistere le imprese per l'ottimizzazione e il mantenimento delle linee di credito;
- Orientare le imprese tra le forme di finanziamento alternative;
- Educare i clienti al monitoraggio e alla prevenzione attraverso strumenti digitali di analisi storica e prospettica;
- Operare in un contesto digitale altamente performante;
- Operare in un contesto strategico che si relaziona con i maggiori operatori creditizi nazionali, ordini professionali, istituzioni governative e grandi investitori internazionali.

A chi è rivolto

Il percorso è principalmente rivolto a Ragionieri e Dottori Commercialisti.

Da sempre l'attività dei commercialisti si è concentrata sulla gestione della contabilità e della fiscalità. Questo non garantisce più - rispetto al passato - un'elevata marginalità, a causa della crescente concorrenza e della digitalizzazione sempre più incombente. La soluzione per garantire la sopravvivenza della categoria sarà quindi una vera e propria **evoluzione della professione**. Il Commercialista, **ampliando la gamma dei servizi offerti**, diverrà una figura sempre più ricercata da aziende e privati. COFIP è in grado di individuare gli strumenti e la formazione giusta per i futuri professionisti del settore, ed è convinta che sarà il Commercialista il nuovo consulente certificato in grado di affiancare aziende e famiglie nella gestione finanziaria. Una guida competente che possa equilibrare le relazioni con gli operatori finanziari, raggiungendo concreti vantaggi economici attraverso l'analisi storica e prospettica dell'azienda.

Sono altresì ammessi i Consulenti Aziendali, gli assistenti/praticanti di studi professionali, altri professionisti che abbiano maturato esperienza nel settore economico-finanziario.

Struttura

L'offerta formativa si svilupperà nell'arco di 10 settimane comprendendo:

- 32 ore live di cui 16 ore di Sessioni Pratiche
- 20 lezioni E-Learning
- 12 mesi di webinar, Q&A e Casi di Studio e servizi integrativi

Il tutto supportato da:

- Video Tutorial per l'utilizzo degli strumenti
- Manualistica
- Testimonianze



Servizi integrativi per gli associati COFiP



- **Personal Branding:** gestione strategica dell'immagine professionale del CFP e dei singoli soggetti abilitati attraverso una comunicazione mirata e un Content Marketing ponderato
INCLUSO
- **Personal Assistant:** un'assistente personalizzato per tutte le esigenze
INCLUSO
- **Product Manager Coaching:** il supporto specializzato di un Product Manager per ogni servizio a disposizione
INCLUSO
- **Focus Imprenditori:** webinar ricorrenti in cui COFiP presenta e promuove la figura del CFP ai loro, e a nuovi potenziali clienti
INCLUSO
- **Webinar Q&A:** webinar ricorrenti al cospetto degli esperti, per fugare ogni dubbio sugli argomenti trattati
INCLUSO
- **Buy Side Advisory Forum:** congresso annuale dei Buy Side Advisor, un'occasione per ampliare la propria rete di contatti, creare nuove sinergie professionali ed alimentare il networking
INCLUSO
- **Aggiornamenti Professionali:** appuntamenti ricorrenti di aggiornamento sulle materie trattate durante il percorso e sulle nuove introdotte
INCLUSO
- **Input Class:** nuove materie di studio per ottimizzare il bagaglio di conoscenze per una consulenza finanziaria professionale efficace
PREZZO AGEVOLATO
- **Masterclass:** aule virtuali per approfondire sapere e saper fare, sulle materie desiderate.
PREZZO AGEVOLATO
- **Ripasso:** ripercorrere il percorso per affinare le proprie competenze.
PREZZO AGEVOLATO

Master | Buy Side Advisory Training CFP

Giorno	Classe	Durata	Argomento	Descrizione
04 giugno	1°	2h	Professione e Consulenza Finanziaria	Introduzione alla professione, presentazione del percorso e dei servizi messi a disposizione dei corsisti.
05 giugno	2°	2h	Analisi dei costi bancari e Analisi Andamentale Centrale Rischi	Introduzione, ambiti di applicazione, lettere d'incarico e piano d'azione specifico
06-14 giugno	Home	5h	Analisi dei costi bancari e Analisi Andamentale Centrale Rischi	E-learning: piano di studio, tutorial servizi ed esercitazione pratica
15 giugno	3°	2h	Analisi dei costi bancari e Analisi Andamentale Centrale Rischi	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
16 giugno	4°	2h	Analisi di bilancio	Introduzione, ambiti di applicazione, lettere d'incarico e piano d'azione specifico
17-24 giugno	Home	5h	Analisi di bilancio	E-learning: piano di studio, tutorial servizi ed esercitazione pratica
25 giugno	5°	2h	Analisi di bilancio	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
26 giugno	6°	2h	Budget di cassa e tesoreria	Introduzione, ambiti di applicazione, lettere d'incarico e piano d'azione specifico
27 giugno - 05 luglio	Home	4h	Budget di cassa e tesoreria	E-learning: piano di studio, tutorial servizi ed esercitazione pratica
06 luglio	7°	2h	Budget di cassa e tesoreria	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
07 luglio	8°	2h	Professione e Consulenza Finanziaria	Trasformare le competenze in fatturato: azioni consigliate

Attestato di qualità dei servizi e Qualifica CFP

Sessioni pratiche post-master

13 luglio	9°	2h	Analisi dei costi bancari e Analisi Andamentale Centrale Rischi	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
15 luglio	10°	2h	Analisi di bilancio	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
17 luglio	11°	2h	Budget di cassa e tesoreria	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
20 luglio	12°	2h	Professione e Consulenza Finanziaria	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
22 luglio	13°	2h	Analisi dei costi bancari e Analisi Andamentale Centrale Rischi	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
24 luglio	14°	2h	Analisi di bilancio	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
27 luglio	15°	2h	Budget di cassa e tesoreria	Analisi dei casi di studio e follow up operativo
29 luglio	16°	2h	Professione e Consulenza Finanziaria	Analisi dei casi di studio e follow up operativo

10 settimane di training

16 aule virtuali

46h

Dettaglio | Le giornate e gli argomenti del Buy Side Advisory Training per i CFP



04 Giugno

1° Virtual Class Room Live | 2h

La professione

- *Visione Strategica*
- *Buy Side Advisory, la professione del CFP: aspetti tecnici e operativi*
- *L'attività del CFP per i finanziamenti alle imprese*
Mandato Professionale e Lettere d'incarico specifiche
- *Piano di azione generale*
- *Un mondo sempre più digitalizzato*

05 Giugno

2° Virtual Class Room Live | 2h

Controllo dei Costi Bancari e Analisi Andamentale

- *Ambiti di applicazione*
- *Introduzione al controllo dei costi bancari | Financial Cost Analysis (FCA)*
 - *Analisi e Reportistiche*
 - *Lettera d'incarico specifica*
 - *Piano d'azione specifico*
- *Introduzione alla Centrale Rischi | Financial Risk Analysis (FRA)*
 - *Analisi e Reportistiche*
 - *Lettera d'incarico specifica*
 - *Piano d'azione specifico*

06-14 Giugno

Piano di Studio ed Esercitazione

E-Learning

- FCA Lezione 1 | Introduzione all'analisi e al controllo dei costi bancari
- FCA Lezione 2 | Analisi del Report FCC
- FRA Lezione 1 | Centrale Rischi - Genesi ed evoluzione
- FRA Lezione 2 | Processi e Sistemi di Informazioni Creditizie
- FRA Lezione 3 | Focus Centrale Rischi Banca d'Italia
- FRA Lezione 4 | Rischio di Credito
- FRA Lezione 5 | Analisi del Report Sintetico
- FRA Lezione 6 | Analisi del Report Intermedio
- FRA Lezione 7 | Analisi del Report Esteso

Esercitazione

- FCA Tutorial del servizio
 - FCA Input dei dati
 - FRA Tutorial del servizio
- } Product Manager Coaching

Il corsista dovrà elaborare un report FCA e un report FRA intermedio, per un proprio cliente.

15 Giugno

3° Virtual Class Room Live | 2h

Controllo del costo dei costi bancari | Caso di studio e mandato
Analisi andamentale | Caso di studio e mandato

- *Analisi di un caso di studio FCA elaborato da un corsista*
- *Analisi di un caso di studio FRA elaborato da un corsista*
- *Sessione Q&A*
- *Testimonianze*
- *Follow Up operativo*

16 Giugno

4° Virtual Class Room Live | 2h

Analisi di bilancio

- *Ambiti di applicazione*
- *Introduzione alla Centrale Bilanci | Balanced Scorecard Analysis (BSA) e Balanced Scorecard Forecasting (BSF)*
 - *L'analisi dei fondamentali*
 - *Ce.Bi. | Bilanci storici e Prospettici*
 - *Lettera d'incarico specifica*
 - *Piano d'azione specifico*

17-24 Giugno

Piano di Studio ed Esercitazione

E-Learning

- BSA Lezione 1 | Introduzione alla lettura dei bilanci
- BSA Lezione 2 | Ce.Bi. e il suo standard
- BSA Lezione 3 | Analisi Patrimoniale
- BSA Lezione 4 | Analisi del Conto Economico
- BSA Lezione 5 | Analisi Finanziaria e DSCR
- BSA Lezione 6 | Ce.Bi. Score 4
- BSF Lezione 7 | Sintesi e la sostenibilità finanziaria

Esercitazione

- BSA Tutorial del servizio
 - BSF Tutorial del servizio
- } Product Manager Coaching

Il corsista dovrà elaborare e riclassificare il bilancio di una propria azienda cliente in previsione della seconda parte di corso relativa all'analisi di bilancio.

25 Giugno

5° Virtual Class Room Live | 2h

Analisi di bilancio | Casi di studio e mandato

- *Analisi di un caso di studio elaborato da un corsista*
- *Sessione Q&A*
- *Testimonianze*
- *Follow Up operativo*

26 Giugno

6° Virtual Class Room Live | 2h

Il Budget di Cassa | Financial Risk Forecasting

- *Ambiti di applicazione*
- *L'importanza della corretta gestione dei flussi finanziari | Financial Risk Forecasting (FRF)*
 - *Gestione della tesoreria ordinaria, cash management e organizzazione finanziaria*
 - *Introduzione al Budgeting e al Forecasting*
 - *Il Software*
 - *Lettera d'incarico specifica*
 - *Piano d'azione specifico*

27 Giugno - 05 Luglio

Piano di Studio ed Esercitazione

- FRF Lezione 1 | Primi passi in Cash Flow
- FRF Lezione 2 | Dal budget economico al budget finanziario
- FRF Lezione 3 | Scadenze attive e passive
- FRF Lezione 4 | Reportistica, previsionali e DSCR
- FRF Lezione 5 | Budget di cassa: operatività
- FRF Lezione 6 | Accenni di Tesoreria
- FRF Lezione 7 | Tesoreria e ambiti di applicazione

Esercitazione

- Tutorial del servizio Cash Flow } Product Manager Coaching

Il corsista dovrà elaborare un budget per un proprio cliente.

06 Luglio

7° Virtual Class Room Live | 2h

Gestione dei flussi finanziari | Casi di studio e mandato

- *Analisi di un caso di studio elaborato dal corsista*
- *Sessione Q&A*
- *Testimonianze*
- *Follow Up operativo*

07 Luglio

8° Virtual Class Room Live | 2h

La professione

- *Trasformare le competenze in fatturato*
 - *Azioni consigliate*
- *Sessione Q&A*
- *Mandato Professionale del CFP*
- *Esame CFP*
 - *Attestato di qualità dei servizi*



Sessioni Pratiche

13 luglio: Caso di Studio Analisi di Bilancio (2h)

15 luglio: Caso di Studio Controllo dei Costi Bancari e Analisi Andamentale (2h)

17 luglio: Caso di Studio Cash Flow (2h)

20 luglio: Market Yourself CFP (2h)

22 luglio: Caso di Studio Analisi di Bilancio (2h)

24 luglio: Caso di Studio Controllo dei Costi Bancari e Analisi Andamentale (2h)

27 luglio: Caso di Studio Cash Flow (2h)

29 luglio: Market Yourself CFP (2h)

Attestato | Qualifica | Crediti Formativi



Il percorso è certificato da COFiP per il rilascio dell'attestato di qualità dei servizi e la qualifica professionale di CFP per i soli associati. Per l'evento è stata avviata la pratica di accreditamento per la Formazione Permanente Continua dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili per un totale di 32 crediti.

Faculty



Cesare Giunipero

Presidente COFiP, Dottore Commercialista ODCEC Parma, CFP

Lorenzo Veroli

Vicepresidente COFiP, Dottore Commercialista ODCEC Massa Carrara, CFP

Duilio Borettini

Coordinatore Comitato Scientifico COFiP, Consulente Finanziario Senior, Founder MyGDI Srl

Leonardo Rudello

COO Partner MustWeb

Francesco Rudello

CEO Partner MustWeb

Fabio Contarin

Senior Partner e Amministratore Ecomatica

Gianluca Zanacca

Product Manager Financial Cost Control e Financial Risk Control

Deborah De Cristofaro

Product Manager Balanced Scorecard Analysis e Balanced Scorecard Forecasting

Prezzi e pacchetti

Il percorso

€600,00+iva

(comprensivo di crediti MyGDI per le elaborazioni standard dei casi di studio durante il BSA Training)

Quota Associativa COFiP

€200,00

INCLUSA PER IL PRIMO ANNO NELLA QUOTA DI ISCRIZIONE

Contatti

segreteria@cofip.pro | +39 392 946 75 31