



consulenti  
finanziari  
professionisti

aiutiamo i clienti  
a fare bene i clienti

#### CONTATTI

Borgo della Salnitrrara 8, Parma (PR)

+39 392 946 75 31

[segreteria@cofip.pro](mailto:segreteria@cofip.pro)

[www.cofip.pro](http://www.cofip.pro)

## FUNDING MASTERY LEARNING

### FINANZA D'IMPRESA

FOCUS FINANZIAMENTI - L'ANALISI STORICA

Percorso Formativo per la  
Consulenza Finanziaria Professionale  
*Focus Finanziamenti*



*Ministero dello Sviluppo Economico*

Attestato di qualità dei servizi rilasciato  
in ottemperanza Legge 4/2013



Consiglio Nazionale dei  
Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili

Evento in fase di accreditamento per  
formazione professionale continua  
(sino a 16 crediti)

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



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 e prospettica.*











## OBIETTIVI DEL PERCORSO

Obiettivo del Funding Mastery Learning 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.



consulenti  
finanziari  
professionisti

-  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 che si relaziona con i maggiori operatori creditizi nazionali, ordini professionali e partner strategici.

## 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

Il Funding Mastery Learning è erogato completamente online.



3 moduli completi



12 ore live ACCREDITATE  
in Virtual Class Room  
Videoconferenze Cisco Webex App



12 lezioni e-learning



Video tutorial per l'utilizzo degli  
strumenti individuati



Webinar Q&A



Casi di studio reali



MODULO 1

## LA PROFESSIONE

Visione strategica, evoluzione della professione  
e consulenza applicata



MODULO 2

## ANALISI ANDAMENTALE

Centrale Rischi, reportistica  
e consulenza applicata



MODULO 3

## ANALISI DI BILANCIO

Centrale Bilanci, riclassificazione, reportistica  
e consulenza applicata

# METODOLOGIA DIDATTICA

Per ogni modulo

### 2 ore in Virtual Class Room

- Introduzione
- Ambiti di applicazione
- Reportistica e strumenti

### Piano di studi ed Esercitazione

- Accesso agli E-Learning
- Accesso ai video tutorial
- Assistenza

### 2 ore in Virtual Class Room

- Condivisione e analisi caso di studio
- Sessione Q&A
- Testimonianze
- Follow Up

Il modulo LA PROFESSIONE apre e chiude il Funding Mastery Learning con due aule virtuali dedicate in cui i corsisti potranno confrontarsi. Al termine del percorso, l'Associazione rilascerà l'Attestato di Qualità dei Servizi riconosciuto dal Ministero dello Sviluppo Economico in ottemperanza della Legge 4/2013 che regola la nuova professione di Consulente Finanziario Professionista.

# FUNDING MASTERY LEARNING

## Tabella degli appuntamenti



consulenti  
finanziari  
professionisti

Giorno	Classe	Durata	Modulo	Descrizione
12 apr.	1° Live	2h	Professione	Introduzione, visione strategica e descrizione percorso
13 apr.	2° Live	2h	Analisi Andamentale	Introduzione, ambiti di applicazione e reportistica strumento
14-19 apr.	Home E-Learning	4h	Analisi Andamentale	Piano di studi: e-learning, tutorial ed esercitazione
20 apr.	3° Live	2h	Analisi Andamentale	Analisi caso di studio reale e Q&A
21 apr.	4° Live	2h	Analisi di Bilancio	Introduzione, ambiti di applicazione e reportistica strumento
22-27 apr.	Home E-Learning	4h	Analisi di Bilancio	Piano di studi: e-learning, tutorial ed esercitazione
28 apr.	5° Live	2h	Analisi di Bilancio	Analisi caso di studio reale e Q&A
29 apr.	6° Live	2h	Professione	Follow Up

Tutti gli eventi live si svolgeranno dalle ore 16:30 alle ore 18:30; il programma potrebbe subire delle variazioni.

## DETTAGLIO LEZIONI

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 Approfondito

+ tutorial del servizio di reportistica  
CR Expert veicolato da MyGDI Srl



MODULO 1

### LA PROFESSIONE

Visione strategica, evoluzione della professione  
e consulenza applicata



MODULO 2

### ANALISI ANDAMENTALE

Centrale Rischi, reportistica  
e consulenza applicata



MODULO 3

### ANALISI DI BILANCIO

Centrale Bilanci, riclassificazione, reportistica  
e consulenza applicata



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

+ tutorial del servizio di reportistica  
Ce.Bi. Cerved veicolato da MyGDI Srl

analizzare con gli stessi  
parametri degli  
operatori finanziari



## FACULTY



Lorenzo Veroli

Vicepresidente COFIP, Consulente Finanziario Professionista e  
Dottore Commercialista ODCEC Massa Carrara



Cristiano Nesta

Training Manager, Moderatore e  
Segretario operativo COFIP



Quota associativa COFIP  
compresa per il primo anno

Segreteria organizzativa e assistenza personalizzata  
per l'avvio dell'attività;

Garanzia di una formazione professionale continua  
a costi altamente vantaggiosi  
(aggiornamenti, sessioni Q&A, casi di studio);

Attestati di qualità dei servizi riconosciuti (legge 4/2013)

Pianificazione strategica continuativa per l'individuazione  
di nuovi campi d'azione, nuove specializzazioni e nuove  
opportunità di business per gli associati.

Garanzia di accesso ai servizi digitali per la consulenza  
finanziaria professionale a costi altamente vantaggiosi  
(convenzioni e partnership con importanti realtà del  
settore);

CFP Brand Awareness (documentazione professionale  
brandizzata; presenza costante sui social media,  
promozione della figura professionale e degli associati);

Focus Imprenditori: webinar ricorrenti in cui COFIP  
presenta e promuove la figura del CFP ai loro, e a nuovi  
potenziali clienti;

Scheda personale pubblicata su [www.cofip.pro](http://www.cofip.pro)

## PRICING

900€ +iva



ISCRIVITI





consulenti  
finanziari  
professionisti

aiutiamo i clienti  
a fare bene i clienti

CONTATTI

Borgo della Salnitrrara 8, Parma (PR)

+39 392 946 75 31

[segreteria@cofip.pro](mailto:segreteria@cofip.pro)

[www.cofip.pro](http://www.cofip.pro)