

## IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO

### AFFIANCARE AZIENDE E FAMIGLIE NEI RAPPORTI CON GLI OPERATORI FINANZIARI

**VERCELLI**

**9 APRILE 2019**

**14.00 - 18.00**

**ODCEC VERCELLI - VIA GALILEO FERRARIS 58, 13100 VERCELLI (VC)**

*L'obiettivo del seminario 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 comprendendo l'opportunità professionale offerta dall'evoluzione tecnologica.*

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.

**L'EVENTO È IN FASE DI ACCREDITAMENTO E SARÀ VALIDO AI FINI DELLA FPC DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI, PERMETTENDO DI MATURARE 4 CREDITI FORMATIVI.**

Codici materia da Regolamento DCEC: C.4.1 x 2 ORE e C.4.13 x 2 ORE

**L'ISCRIZIONE ALL'EVENTO È GRATUITA ED AVVIENE TRAMITE IL PORTALE DELLA FORMAZIONE**

## PROGRAMMA DEL SEMINARIO

- 13.45 WELCOME E REGISTRAZIONE PARTECIPANTI**
- 14.00 COME CAMBIA LA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA**
- IL COMMERCIALISTA TRA DIGITALIZZAZIONE E CONSULENZA
  - COSA CHIEDONO I CLIENTI
  - COSA CHIEDONO LE BANCHE
  - DESCRIZIONE DELLO SCENARIO ECONOMICO-FINANZIARIO
- 14.30 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
- 15.15 ANALISI DEL MODELLO DI BUSINESS DELL'IMPRESA**
- IL BUSINESS MODEL CANVAS E LO STORYTELLING
- 15.45 PAUSA**
- 16.00 RATING AZIENDALE E CENTRALE BILANCI**
- RICLASSIFICAZIONE CEBI E STRUMENTI INNOVATIVI DI ANALISI
- 16.30 RATING FINANZIARIO E CENTRALE RISCHI**
- ANALISI ANDAMENTALE DELLE COMPONENTI FINANZIARIE E MONITORAGGIO DEL RAPPORTO DELL'IMPRESA CON GLI OPERATORI FINANZIARI
- 17.00 RATING BANCARIO E CROWDFUNDING**
- BASILEA
  - INTERNAL RATING BASED
  - NUOVI SISTEMI DI FINANZIAMENTO PER I CLIENTI
- 17.30 IDENTITÀ DIGITALE GLOBALE**
- L'IMPORTANZA DI AVERE UNA IDENTITÀ DIGITALE PER AGEVOLARE L'ACCESSO AL CREDITO
  - CLIENT ONBOARDING
  - LA CURA, LA DIFESA E L'ARRICCHIMENTO DELLE INFORMAZIONI DIGITALI
  - DIVENIRE CONSULENTE ED IDENTITY OFFICER
- 18.00 CHIUSURA LAVORI**

## ROSA DOCENTI

### *Ivano Baroffio*

Coordinatore della Formazione COFIP

### *Felice Maffei*

Ragioniere Commercialista ODCEC Vercelli

EVENTO ORGANIZZATO IN COLLABORAZIONE CON:

