



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

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.



4 moduli completi



16 ore live ACCREDITATE  
in Virtual Class Room  
Videoconferenze Zoom App



20 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



MODULO 4

### ANALISI DEI FLUSSI FINANZIARI

Gestione del budget di cassa  
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
3 nov.	1° Live	2h	Professione	Introduzione, visione strategica e descrizione percorso
4 nov.	2° Live	2h	Analisi Andamentale	Introduzione, ambiti di applicazione e reportistica strumento
5-16 nov.	Home E-Learning	4h	Analisi Andamentale	Piano di studi: e-learning, tutorial ed esercitazione
17 nov.	3° Live	2h	Analisi Andamentale	Analisi caso di studio reale e Q&A
18 nov.	4° Live	2h	Analisi di Bilancio	Introduzione, ambiti di applicazione e reportistica strumento
19-29 nov.	Home E-Learning	4h	Analisi di Bilancio	Piano di studi: e-learning, tutorial ed esercitazione
30 nov.	5° Live	2h	Analisi di Bilancio	Analisi caso di studio reale e Q&A
1 dic.	6° Live	2h	Budget di Cassa	Introduzione, ambiti di applicazione e reportistica strumento
2-9 dic.	Home E-Learning	4h	Budget di Cassa	Piano di studi: e-learning, tutorial ed esercitazione
10 dic.	7° Live	2h	Budget di Cassa	Analisi caso di studio reale e Q&A
11 dic.	8° Live	2h	Professione	Trasformare le competenze in fatturato e follow up

Tutti gli eventi live si svolgeranno dalle ore 09:30 alle ore 11:30; 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 Intermedio  
FRA Lezione 7 | Analisi del Report Esteso

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

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

+ tutorial del servizio di gestione  
Cashflow veicolato da Must Web 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



MODULO 4

## ANALISI DEI FLUSSI FINANZIARI

Gestione del budget di cassa  
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



Duilio Borettini

Consulente Finanziario Senior  
Founder MyGDI Srl



Francesco Rudello

CEO Partner  
Must Web Srl



Leonardo Rudello

COO Partner  
Must Web Srl



Fabio Contarin

Senior Partner e Amministratore  
Ecomatica



Cristiano Nesta

Training Manager, Moderatore e  
Segretario operativo COFIP

e con la collaborazione di:



Andrea Isacchi

Founder  
CR Expert



## 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~~

Attualmente in offerta a:  
600€ +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)