**IL COMMERCIALISTA COME FATTORE CHIAVE
NELL’OTTENERE, MANTENERE E RIDURRE I COSTI DEI FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE**

***Investor Relations Standard di Comunicazione Finanziaria e Strumenti Innovativi di relazione tra imprese, famiglie e operatori finanziari***

**Edizione 2016**

**LIVORNO**

**14 Aprile 2016**

**14.30-18.30**

**Camera di Commercio Sala Elba**

**Piazza del Municipio 48**

**Codice evento P0-S**

***L’obiettivo del programma 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.***

La gestione delle relazioni con gli operatori finanziari, la così detta “Comunicazione Finanziaria” ha un ruolo fondamentale nello sviluppo delle imprese e nel sostentamento delle famiglie. Come evidenziato dalla relazione statistica “Come cambia la professione”, redatta dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti e pubblicata il 30 settembre 2015, l’evoluzione del modello di business nel settore creditizio, offre ai Commercialisti un’opportunità di generare ricavi, sviluppando competenze e acquisendo una funzione altamente specialistica in un’area non adeguatamente presidiata. A questo fine è stato avviato un programma di specializzazione su queste tematiche, non nuove come oggetto ma che necessitano di un approfondito e più scientifico approccio, anche in accordo con gli standard internazionali.

La progressiva digitalizzazione della contabilità e del fisco è una seria minaccia per la professione, ma la possibilità di valorizzare in ottica consulenziale i dati delle micro, piccole e medie imprese che resteranno accessibili ai commercialisti in via privilegiata non può che rappresentare un’opportunità.

**L’evento sarà valido ai fini della FPC dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, permettendo di maturare 4 crediti formativi.**

**Per partecipare all’evento è necessario effettuare la prenotazione on line su** [**www.fpcu.it**](http://www.fpcu.it)

**Programma**

 14.15 **Welcome e Registrazione Partecipanti**

14.30 **Il Commercialista come fattore chiave nell’ottenere,
mantenere e ridurre i costi dei finanziamenti alle imprese**

 - Finanziare le imprese: quadro strategico di riferimento

 - Lending Selection: Rating Aziendali, Rating Finanziari e Rating Bancari

 - L’evoluzione della professione: nuove opportunità di business

 ***Relatore: Cesare Giunipero***

 ***Dottore Commercialista e Presidente COFIP***

15.45 **Aiutiamo il Cliente a fare bene il Mestiere di “Cliente”**

 - Presentazione di COFIP - Associazione Consulente Finanziari Professionisti

 ***Intervento Filmato***

16.00 **Pausa**

16.15 **Evoluzione del Sistema Bancario: elementi strategici per il finanziamento**

 - Nuovi aspetti organizzativi e distributivi

 - Criteri di selezioni per il finanziamento

 - Soluzioni strategiche

 ***Relatore: Duilio Borettini***

 ***Consulente Bancario Senior e Presidente Comitato Scientifico COFIP***

17.15 **Presentare e Mantenere aggiornata la Documentazione: eFinance e DDOM**

 - eFinance: il Marketplace del Credito

 - DDOM - Digital Dynamic Offering Memorandum

 ***Relatore: Simone Curati***

 ***Informatore Tecnico Scientifico Senior COFIP***

17.30 **Conclusioni**

 - Tavola Rotonda e invito all’azione

 **Modera: *Cesare Giunipero***

 ***Dottore Commercialista e Presidente COFIP***