

COFiP

Associazione Consulenti **Finanziari** Professionisti

**CONSULENTI
FINANZIARI
PROFESSIONISTI
PER PASSIONE**



SOMMARIO

- ✚ L'Associazione e la sua missione pag.3
- ✚ Excellent Investor Relations pag.3
- ✚ Condivisione del progetto e formazione specialistica pag.3
- ✚ Il Consiglio Direttivo e il Comitato Scientifico pag.4
- ✚ Numeri alla mano pag.4
- ✚ Obiettivi della formazione pag.5
- ✚ Metodologia didattica pag.5
- ✚ Abilitazioni e qualifica pag.5
- ✚ Introduzione e Orientamento pag.6
- ✚ Percorso Formativo Base MyGDI pag.7
 - Corso MyGDI System e DDOM pag.8
 - Corso Be Cube Balance Score pag.9
 - Corso Be Cube Central Risks pag.10
 - Corso Be Cube Professional Storytelling pag.11
- ✚ Percorso Formativo Avanzato MyGDI pag.12
 - Corso Be Cube Professional Storytelling Advanced (parte prima) pag. 12
 - Corso Be Cube Balance Score Advanced (parte prima) pag. 13
 - Corso Be Cube Balance Score Advanced (parte seconda) pag. 13
 - Corso Be Cube Central Risks Advanced (parte prima) pag. 14
 - Corso Be Cube Professional Storytelling Advanced (parte seconda) pag. 14
 - Corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte prima) pag. 15
 - Corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte seconda) pag. 15
 - Corso Service Level Agreement CFP pag. 16
- ✚ Servizi e strumenti dei Consulenti Finanziari Professionisti pag.17
- ✚ DDOM 5.10: il protocollo che tutte le banche stanno cercando pag. 18
- ✚ Note integrative e contatti pag.18
- ✚ I prossimi incontri pag.19

L'ASSOCIAZIONE E LA SUA MISSIONE

COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico, nella sezione speciale autorizzate al rilascio degli attestati di qualità dei servizi, ossia le abilitazioni professionali specialistiche. Tale regime in ottemperanza della legge n°4 del 14 gennaio 2013. La missione di COFIP è quella di diffondere in Italia la cultura della "Consulenza Finanziaria Professionale" e promuovere la figura del Consulente Finanziario Professionista (CFP - Identity Officer), uno specialista in grado di affiancare aziende e famiglie aiutando i clienti a far bene il loro "mestiere" e rendendoli consapevoli della propria situazione economico-finanziaria, anche in ottica prospettica e di monitoraggio continuo.

EXCELLENT INVESTOR RELATIONS



La formazione finanziaria risulta al giorno d'oggi di fondamentale importanza. Per esserci efficienza in un sistema economico o in un suo segmento, non dovrebbe esistere "asimmetria informativa". Il panorama finanziario insegna: se si creano dei gap informativi tra i diversi attori, quelli con maggiori informazioni ne traggono vantaggio finendo con l'aver maggiore potere all'interno del sistema. Risulta quindi fondamentale colmare questo gap informativo per riportare la finanza al servizio dell'economia reale. Per ovviare a tale lacuna COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti, avvicina famiglie e imprese ai mercati finanziari. Lo fa attraverso la figura del Consulente Finanziario professionista, che grazie al percorso Excellent Investor Relations - Consulenza Finanziaria Professionale, potrà formarsi e affiancare in modo ottimale i propri clienti. Attraverso la Consulenza Comportamentale, i nostri consulenti mirano ad ottimizzare le scelte dei clienti in termini di comprensione dei propri bisogni e di consapevolezza della propria situazione

presente e prospettica. In un tessuto professionale nel quale sono svariate le figure che si definiscono "consulenti", COFIP crede che si possa definire tale solo chi allinea i propri interessi a quelli del cliente gestito. Il Consulente Finanziario Professionista, infatti, ha il compito non solo di assistere ma anche di formare i clienti. Avendo una visione più trasparente dei mercati finanziari, i clienti riescono ad agire in maniera più consapevole e razionale, godendo di costi infinitamente più bassi e trasparenti e rischi oggettivamente calcolati e misurati.

[Duilio Borettini | Socio Fondatore e Presidente Comitato Scientifico di COFIP](#)

CONDIVISIONE DEL PROGETTO E FORMAZIONE SPECIALISTICA



Con il Seminario introduttivo e il relativo corso di orientamento abbiamo coperto gran parte del territorio nazionale. Gli eventi, per lo più accreditati dagli Ordini territoriali dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili hanno di fatto avvalorato il nostro riconoscimento quali Ente Formatore Autorizzato dal Consiglio Nazionale.

I moduli specialistici dedicati alla valutazione del modello di business e all'analisi interna ed esterna dell'impresa, ora inseriti nel Percorso Formativo Base MyGDI, hanno riscontrato grandissimo interesse. Dalla gestione sicura delle informazioni, alla lettura e all'interpretazione dei dati rivenienti dalla Centrale Bilanci; dall'analisi della Centrale Rischi e dei Sistemi di Informazioni Creditizie alla consulenza sul Crowdfunding, sino alla valutazione del modello di business tramite il Professional Storytelling.

Il focus sugli strumenti selezionati da COFIP e riconosciuti dai più importanti operatori finanziari, come la cassaforte digitale MyGDI, il Be Cube Balance Score e il Be Cube CR Stress Test, sono il punto cardine della nostra formazione, sempre supportata da un'assistenza personalizzata costante.

[Ivano Baroffio | Coordinatore della Formazione di COFIP](#)

IL CONSIGLIO DIRETTIVO E IL COMITATO SCIENTIFICO

CONSIGLIO

Presidente

Dott. Cesare Giunipero - Consulente
Finanziario Professionista e Dottore
Commercialista ODCEC Parma

Vicepresidente

Dott. Lorenzo Veroli - Consulente
Finanziario Professionista e Dottore
Commercialista ODCEC Massa
Carrara

Tesoriere

Dott. Salvatore Muto - Consulente
Finanziario Professionista e Dottore
Commercialista ODCEC Reggio Emilia

Consigliere Responsabile
Accreditamenti

Dott.ssa Lorena Mori - Consulente
Finanziario Professionista e Dottore
Commercialista ODCEC Parma

Consigliere

Dott. Dullio Borettini - Consulente
Finanziario Professionista e
Consulente Bancario Senior

Consigliere

Dott. Maurizio Saravini - Consulente
Finanziario Professionista e Dottore
Commercialista ODCEC Massa
Carrara

COMITATO SCIENTIFICO

Presidente

Dott. Dullio Borettini
Consulente Finanziario Professionista
COFIP e Consulente Bancario Senior

Membro e Coordinatore della Formazione

Sig. Ivano Baroffio
Consulente Finanziario Professionista
COFIP

Membro e Responsabile Be Cube

Balance Score e Be Cube Central Risks
Dott. Lorenzo Veroli
Consulente Finanziario Professionista
COFIP, Vice Presidente COFIP e Dottore
Commercialista
ODCEC Massa Carrara

Membro e Co-Responsabile Be Cube
Professional Storytelling

Prof. Alberto Mason
Strategy & Business Designer

Membro e Co-Responsabile Be Cube
Professional Storytelling

Prof. Marco Vedovato
Professore in materie Economico-
Aziendali Università Ca' Foscari

Membro e Responsabile MyGDI

Ing. Simone Curati
Consulente Finanziario Professionista
COFIP e Co-Founder MyGDI

Membro e Responsabile Capital Advisor -
Finanza Straordinaria

Dott. Fabio Carretta
Dirigente Pairstech

NUMERI ALLA MANO

- Oltre 100 seminari introduttivi
✓ 4000 professionisti partecipanti
- Oltre 100 corsi di orientamento
✓ 600 professionisti partecipanti
- 300 Soci Ordinari abilitati CFP



OBIETTIVI DELLA FORMAZIONE

Attraverso i nostri percorsi formativi forniamo 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, Case History reali e Role Playing. 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 d'interesse (Stakeholders). Identità Digitale, riclassificazione di bilancio, lettura e analisi della Centrale Rischi, Crowdfunding, Professional Business Storytelling e Business Canvas, sono solo alcune delle tematiche trattate nei nostri corsi.

In sintesi, il percorso deve consentire di raggiungere i seguenti obiettivi:

- Trasferire le competenze teoriche per consentire la lettura dei dati;
- Trasferire le competenze pratiche nell'utilizzo della piattaforma e dei servizi;
- Verificare le acquisizioni delle competenze;
- Ottimizzare l'utilizzo della piattaforma MyGDI e dei servizi specialistici disponibili.

METODOLOGIA DIDATTICA

I corsi erogati avranno una durata di 8 ore e prevedono una struttura didattica che comprende:

- Content Learning (Teoria e tecniche)
- Action Learning (Case History e Role Playing)
- Common Closing (Learning By Doing e Call To Action)

Al termine di ogni giornata i partecipanti dovranno compilare un questionario di verifica e portare a termine nei tempi prestabiliti i "compiti" assegnati dal docente. Il fine di questi strumenti è quello di stimolare i partecipanti a "cimentarsi" sui contenuti trattati all'interno di un piano d'azione, nonché la loro contestualizzazione alle specifiche realtà organizzative di riferimento in cui i partecipanti si trovano, o si troveranno ad operare.

ABILITAZIONI E QUALIFICHE

Al termine di ogni giornata i partecipanti otterranno l'abilitazione all'utilizzo dei servizi messi a disposizione dall'Associazione in accordo con MyGDI. I professionisti che hanno concluso con successo il Percorso Formativo Base MyGDI potranno fregiarsi del titolo di Consulente Finanziario Professionista COFIP ed esercitare secondo i principi regolamentari di questa nuova professione, descritti nel Regolamento Interno dell'Associazione.

INTRODUZIONE E ORIENTAMENTO

SEMINARIO INTRODUTTIVO PRESENTATO AGLI ORDINI DEI COMMERCIALISTI ACCESSO AL CREDITO NELL'ERA DIGITALE: IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NELLE PRATICHE DI FINANZIAMENTO

Obiettivo: 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.

Description: 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 PMI che resteranno accessibili ai commercialisti in via privilegiata non può che rappresentare un'opportunità.

Durata: 4 ore **Costo:** Gratuito

Propedeuticità: La partecipazione al Seminario Introduttivo sblocca l'accesso al Corso di Orientamento per l'iscrizione

Codice Materia FPC ODCEC: C.4.10

CORSO DI ORIENTAMENTO STRATEGICO SOLUZIONI INFORMATICHE PER LA GESTIONE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA NELLO STUDIO PROFESSIONALE

Obiettivo: Approfondire e analizzare i criteri attraverso cui gli operatori finanziari effettuano la cosiddetta Lending Selection; Definire gli strumenti per evolvere la professione in ambito consulenziale; Fornire le linee guida per creare una solida visione strategica e per indurre la clientela a richiedere le prestazioni consulenziali.

Description: Le micro, piccole e medie imprese sono e saranno il futuro del nostro Paese. Ineludibile diventa la domanda: come finanziarle? L'evoluzione del mercato finanziario offre al professionista un'importantissima opportunità di sviluppo del fatturato del suo studio. Diversi fattori conducono le banche e gli operatori finanziari in genere a collocare le imprese tra quelle potenzialmente finanziabili: rating aziendale, rating finanziario e rating bancario. Durante il corso sarà discusso ogni singolo argomento per chiarire alcuni concetti e capire in che maniera divenire indispensabile al cliente per ottenere, mantenere e ridurre i costi dei suoi finanziamenti.

Durata: 4 ore **Costo:** Gratuito

Propedeuticità: La partecipazione al corso di orientamento sblocca l'accesso al Percorso Formativo Base MyGDI

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Sig. Ivano Baroffio

Codice Materia FPC ODCEC: C.4.10 (4 ore); B.1 (4 ore)



PERCORSO FORMATIVO BASE MyGDI

Cosa comprende: Il Percorso Formativo Base MyGDI che permette di acquisire la qualifica di Consulente Finanziario Professionista COFIP comprende:

- Coaching Attivazione degli Account e Primo accesso piattaforma MyGDI (2 ore)
- Corso MyGDI System e DDOM (8 ore)
- Corso Becube Balance Score (8 ore)
- Coaching Centrale Rischi (1 ore)
- Corso Becube Central Risks e Crowdfunding (8 ore)
- Corso Becube Business Storytelling (8 ore)

- Quota Associativa COFIP del valore di 200 €

- 150 Crediti MyGDI

* I crediti MyGDI sono spendibili sulla piattaforma per l'acquisto di visure camerali, analisi e reportistiche utili alla compilazione del set documentale standard generato per la consulenza finanziaria professionale.

Propedeuticità: La partecipazione al Percorso Formativo Base MyGDI sblocca il Percorso Formativo Advanced MyGDI.

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli, Dott. Duilio Borettini

CORSO MyGDI SYSTEM E DDOM LA PIATTAFORMA TECNOLOGICA PER LA CONSULENZA DEL FUTURO

Obiettivo: Il corso si pone l'obiettivo di individuare gli strumenti a disposizione del consulente per conquistare una posizione dominante nel mercato della consulenza sfruttando le nuove opportunità tecnologiche, verificandone il rispetto delle normative (comprese Privacy e Anti-riciclaggio) ed evidenziandone le opportunità commerciali intrinseche.

Description: In un mondo in cui gli scenari di mercato cambiano nel giro di poche ore non è pensabile fornire consulenza nelle stesse modalità e con gli stessi strumenti utilizzati sinora. Identità digitali, intelligenza artificiale, Big Data e Machine Learning consentiranno analisi sempre più veloci e puntuali e prescindere da esse significherà per il consulente condannarsi a scomparire per lentezza ed inefficienza. Durante il corso sarà presentata la piattaforma MyGDI con tutte le sue caratteristiche, dalla Strong Identification, alla Data Collection sino alla descrizione puntuale di tutti i servizi ad essa connessi, indispensabili per generare il DDOM (Digital Dynamic Offering Memorandum), il prospetto informativo dinamico che tutti gli operatori finanziari desiderano.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: Accreditemento Documentale Bancario. Il professionista, tramite il portale MyGDI potrà creare la sua Identità Digitale e caricare le richieste di finanziamento dei propri clienti in formato digitale e dinamico. Le richieste saranno visibili su eFinance.pro, una "piattaforma vetrina" per gli operatori finanziari.

Propedeuticità: La partecipazione al corso MyGDI System e DDOM sblocca l'accesso al corso Be Cube Balance Score.

Responsabile Scientifico: Dott. Riccardo Cappannelli; Sig. Ivano Baroffio



GLOBAL
DIGITAL
IDENTITY



MYGDI
DATA
COLLECTION



MYGDI
STRONG
IDENTIFICATION



DIGITAL
DYNAMIC
OFFERING
MEMORANDUM

CORSO BECUBE BALANCE SCORE

VALUTAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS - RATING AZIENDALE E CENTRALE BILANCI

Obiettivo: Il Corso si pone l'obiettivo di fornire le linee guida per ottenere, leggere e interpretare i dati e le informazioni rivenienti dalla Centrale Bilanci, individuando gli strumenti per analizzarli, in modo da attuare le attività consulenziali necessarie per rendere consapevole l'impresa della propria situazione contingente e prospettica e di poter proporre le opportune attività di miglioramento continuo.

Description: Tre sono i fattori che conducono gli operatori finanziari a definire la finanziabilità di una impresa: il rating finanziario andamentale, il rating bancario e il rating aziendale. Quest'ultimo fattore, ossia il rating aziendale, è il primo elemento su cui gli operatori finanziari si concentrano per collocare le imprese. Perché i modelli di rating possano essere approvati dalla BCE, essi devono contenere modalità di calcolo di parametri rinvenienti dai bilanci delle società e/o dei dati contabili aziendali che utilizzino modalità di riclassificazione ed elaborazione condivisi. Fra i modelli di riclassificazione quello che

rappresenta lo standard in Italia ed in linea con le indicazioni dell'European Committee of Central Balance-Sheet Data Offices (ECCBSO) è il modello adottato da Ce.Bi (Centrale Bilanci). Questo standard rappresenta il modello per l'analisi storica e prospettica del profilo economico, patrimoniale e finanziario delle imprese. Alla definizione degli standard partecipano tutte le principali banche nazionali europee oltre che BCE e organismi, enti e società direttamente interessati all'utilizzo o sviluppo dello standard (es. Cerved Group S.p.A., IASB - IFRS Foundation). Durante il corso sarà possibile effettuare una simulazione di riclassificazione di bilancio attraverso lo strumento Be Cube Balance Score. Sarà quindi indispensabile presentarsi con il Personal Computer.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: Gestione del modello di business tramite il sistema Ce.Bi e utilizzo di Be Cube Balance Score, lo strumento di analisi che permette di ottenere un report dettagliato del bilancio aziendale, in linea con i parametri richiesti dagli operatori finanziari

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Balance Score sblocca l'accesso al corso Be Cube Central Risks

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli



CORSO BECUBE CENTRAL RISKS

VALUTAZIONE DEGLI ANDAMENTALI DA PARTE DEGLI OPERATORI FINANZIARI - RATING FINANZIARIO E CENTRALE RISCHI

Obiettivo: Il corso si pone l'obiettivo di fornire le linee guida per ottenere, leggere e interpretare i dati e le informazioni rivenienti dalla Centrale Rischi e dai Sistemi di informazioni creditizie, individuando gli strumenti per analizzarli, in modo da attuare le attività consulenziali necessarie per rendere consapevole l'impresa della propria situazione contingente e prospettica e di poter proporre le opportune attività di miglioramento continuo.

Description: Tre sono i fattori che conducono gli operatori finanziari a definire la finanziabilità di una impresa: il rating aziendale, il rating bancario e il rating finanziario-andamentale. Relativamente a quest'ultimo fattore, ossia il rating finanziario-andamentale, per il 95% delle micro, piccole e medie imprese italiane, il riferimento principale della banca è quello derivante dall'analisi dei dati forniti dalla Centrale Rischi della Banca d'Italia e dai Sistemi di informazioni Creditizie (SIC), banche dati che raccolgono e monitorano informazioni e comportamenti relativamente alle richieste e ai rapporti di credito. Per aspetti andamentali s'intendono quindi i rapporti che il cliente ha attualmente, ed ha avuto in precedenza con le banche. In questo caso, la valutazione si baserà su due fonti d'informazione: I dati desumibili dalle Centrale dei Rischi Pubbliche e Private; I rapporti precedenti con le banche di cui il soggetto/imprenditore è correntista.

Si tratta di elementi che concorrono a valutare la rischiosità dell'impresa, questa valutazione produce nell'operatore bancario una politica degli interessi e commissioni, più il rischio si amplia per l'impresa e più gli interessi aumenteranno incidendo negativamente sul conto economico dell'impresa, al contrario più il rischio decresce e più gli oneri per l'impresa dovrebbero decrescere.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: Gestione del rischio tramite lo strumento Be Cube CR Stress Test. Il professionista potrà caricare la Centrale Rischi del proprio cliente e ottenere un'analisi dettagliata dell'azienda, testando in modo ponderato la loro resilienza.

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Central Risks sblocca l'accesso al corso Be Cube Professional Storytelling

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli



**CORSO BECUBE PROFESSIONAL STORYTELLING
VALUTAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS - COMPRENDERE E COMUNICARE LA "QUALITÀ"
STRATEGICA DELLE AZIENDE CLIENTI IN OTTICA CONSULENZIALI**

Obiettivo: Il corso si pone l'obiettivo di chiarire gli elementi essenziali della strategia attraverso cui gli operatori finanziari effettuano la valutazione qualitativa dei progetti d'impresa; Descrivere gli strumenti di analisi e comunicazione della strategia; Trasferire un protocollo di intervento operativo al professionista per la comunicazione efficace verso gli operatori finanziari.

Description: Scopo del corso e quello di fornire al professionista gli strumenti per comprendere ed analizzare il problema strategico dell'impresa e approfondirne la complessità, sia rispetto alla formulazione che alle implicazioni organizzative con specifico riferimento alla comunicazione esterna verso gli operatori finanziari. Se da un lato infatti le imprese si originano dall'identificazione di una nuova opportunità di mercato, dall'altro necessitano di trovare concretizzazione in un progetto che coinvolge molti attori e risorse differenti. Il processo di avvio o di rinnovamento dell'impresa presuppone quindi sia capacità creative per l'identificazione di

nuove opportunità, sia di tipo manageriale per l'identificazione e implementazione di un nuovo o rinnovato modello di business e, nondimeno, di capacità relazionali e comunicative per convincere e coinvolgere i diversi attori interni ed esterni coinvolti. Questo corso si propone di trasferire gli strumenti metodologici e operativi di base per comprendere la prospettiva di azione di stampo imprenditoriale e strategico al fine di sviluppare un linguaggio e una sensibilità idonea a supportare i processi di avvio e rinnovamento d'impresa nelle relazioni fondamentali con gli operatori finanziari.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: Valutazione del modello di business dell'impresa attraverso il servizio Be Cube Professionale Storytelling.

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Professional Storytelling, essendo l'ultimo del Percorso Formativo Base MyGDI, apre l'iscrizione al Percorso Formativo Advanced MyGDI.

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Prof. Alberto Mason, Prof. Marco Vedovato



- SUPPORTA UN'ACCURATA ANALISI STRATEGICA E COMPETITIVA
- SEMPLIFICA IL PROCESSO DI BUSINESS DESIGN
- RENDE EFFICACE LA PRESENTAZIONE DI PROGETTI E IDEE DI BUSINESS



PERCORSO FORMATIVO AVANZATO MyGDI

Cosa comprende: Il Percorso Formativo Avanzato MyGDI permette di acquisire la qualifica di Consulente Finanziario Professionista Senior. I CFP Senior potranno ottenere dagli operatori finanziari affidamenti in qualità di prestatori d'opera relativamente la generazione e la gestione del set documentale e contestualmente le attività consulenziali relative all'accesso al credito e all'investimento di capitali. Il Percorso Avanzato comprende:

- Corso Becube Professional Storytelling (Story Building) - Parte Prima (8 ore)
- Corso Becube Balance Score - Parte Prima (8 ore)
- Corso Becube Balance Score - Parte Seconda (8 ore)
- Corso Becube Central Risks e Crowdfunding (8 ore)
- Corso Becube Professional Storytelling (Story Telling) - Parte Seconda (8 ore)
- Corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria - Parte Prima (8 ore)
- Corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria - Parte Seconda (8 ore)
- Corso Service Level Agreement CFP (8 ore)

Propedeuticità: -

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli, Dott. Duilio Borettini

CORSO BECUBE PROFESSIONAL STORYTELLING ADVANCED (Parte Prima)

LO STORY - BUILDING

TECNICHE DI ANALISI DEL MODELLO DI GENERAZIONE DEL VALORE

Obiettivo: Acquisire le basi teoriche, la metodologia operativa e le principali tecniche per l'analisi della coerenza strategica delle imprese.

Description: Attraverso lo sviluppo di casi ed esercitazioni pratiche verrà approfondita la metodologia di analisi strategica del BPS. In particolare saranno approfondite le tecniche di analisi del contesto rilevante per l'impresa (attori e condizioni esterne e competitive: analisi delle forze di mercato, di settore, le tendenze chiave e le forze macroeconomiche). Saranno poi approfondite tecniche per l'analisi dei valori guida, risorse chiave, gli asset aziendali e le core competence rilevanti per la strategia di conservazione dell'azienda e nella creazione del vantaggio competitivo per lo svolgimento del business. Verranno esaminati i modelli di analisi ed enucleazione del mission statement (Keywords e valori guida) e dell'Orientamento Strategico di fondo. Infine il corso si propone di guidare il professionista nell'approfondimento dei concetti di strategia e posizionamento strategico: analisi della coerenza strategica a 3 livelli (Macro scelte strategiche, strategie competitive e processi aziendali).

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Professional Storytelling Advanced (parte prima) sblocca l'accesso al corso Be Cube Balance Score Advanced (parte prima).

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Prof. Alberto Mason, Prof. Marco Vedovato



CORSO BECUBE BALANCE SCORE ADVANCED (Parte Prima) COME OTTIMIZZARE L'UTILIZZO DELLA PIATTAFORMA

Obiettivo: acquisire la pratica operativa sulle funzionalità avanzate della piattaforma e del sistema BeCube Balance Score; Sperimentare una prima consulenza avanzata

Description: Nella prima parte del corso verranno descritte le funzionalità avanzate della piattaforma, le logiche teoriche con cui viene effettuata la riclassificazione avanzata e la dinamica conseguente la lettura di determinati indici. Il corso mira quindi a far apprendere in maniera approfondita le logiche e le modalità di acquisizione degli ambiti relazionali con l'utilizzo del "sentiment" dell'imprenditore evidenziando la portata innovativa ed educativa del modulo. I corsisti dovranno accedere alla giornata con casi pratici già caricati in piattaforma sui quali poter sperimentare l'operatività della teoria appresa nel Percorso Formativo Base MyGDI.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Balance Score Advanced (Parte Prima) sblocca l'accesso al corso Be Cube Balance Score Advanced (parte Seconda).

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli

CORSO BECUBE BALANCE SCORE ADVANCED (Parte Seconda) SPERIMENTAZIONI PRATICHE E CONFRONTI SULLA INTERPRETAZIONE DEI DATI

Obiettivo: Sperimentare su casi pratici l'applicazione delle nozioni apprese durante il Percorso Formativo Base MyGDI e la prima giornata del percorso Advanced. Il CFP dovrà dimostrare di aver acquisito padronanza e autonomia nell'utilizzo della piattaforma e dello strumento BBS, nella lettura dei dati delle elaborazioni e nella definizione di possibili sentieri di miglioramento da consigliare e su cui seguire l'imprenditore.

Description: il CFP dovrà accedere alla giornata formativa con almeno tre casi pratici già in piattaforma, eventualmente rettifiche o implementati come da istruzioni reperite durante la prima giornata formativa; l'analisi dovrà essere eseguita tramite l'utilizzo del sistema BBS ed altresì dovrà essere completato il modulo relativo al sentiment dell'imprenditore; verrà creata una fase di discussione sui casi pratici dei singoli CFP con confronto sulle interpretazioni dei dati. Verranno formulate ipotesi di consulenza su possibili sentieri di miglioramento; al termine della giornata verrà fatto un riepilogo con ampia discussione circa le modalità di utilizzo pratico della piattaforma, delle modalità di riclassificazione della stessa, dell'interpretazione dei dati e della definizione dei sentieri di miglioramento.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Balance Score Advanced (parte seconda) sblocca l'accesso al corso Be Cube Central Risks Advanced.

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli



CORSO BECUBE CENTRAL RISKS ADVANCED

APPROFONDIMENTI NELL'INTERPRETAZIONE DEI DATI RINVENIENTI DALLA LETTURA DELLA CENTRALE RISCHI BANCA D'ITALIA

Obiettivo: Approfondimento della lettura della Centrale Rischi Banca d'Italia e ottimizzazione dell'utilizzo dello strumento BCR

Description: Il CFP dovrà accedere alla giornata avendo già sperimentato almeno tre casi su BCR ed aver ipotizzato sentieri di miglioramento. I casi elaborati saranno utilizzati come base per avviare confronti ed approfondimenti. Il taglio estremamente pratico, dovrà consentire al CFP di acquisire competenze sia nell'utilizzo della piattaforma, sia nella lettura, interpretazione e consulenza dell'elaborato BCR. Anche in questo caso saranno approfondite le logiche sottostanti il sentiment dell'imprenditore sui dati finanziari e le logiche sottostanti alla creazione di una relazione con l'imprenditore che possa dare continuità.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Central Risks Advanced sblocca l'accesso al Corso Be Cube Professional Storytelling Advanced (parte seconda).

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Lorenzo Veroli



CORSO BECUBE PROFESSIONAL STORYTELLING ADVANCED (Parte Seconda)

LO STORY - TELLING

COMUNICARE IL MODELLO DI GENERAZIONE DEL VALORE PER ORIENTARE LE DECISIONI

Obiettivo: Acquisire il protocollo di intervento operativo di BPS per una comunicazione efficace verso gli operatori finanziari.

Description: Il corso intende trasferire il protocollo di intervento operativo del BPS. Attraverso l'analisi di casi ed esercitazioni pratiche saranno approfonditi i passi operativi dell'intervento consulenziale con l'azienda per la definizione del Modello di Generazione del Valore e la sua efficace enucleazione. Saranno infine approfondite le tecniche di analisi e di definizione della Road Map di sviluppo e il piano d'investimenti.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Be Cube Professional Storytelling Advanced (parte seconda) sblocca l'accesso al corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte prima).

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Prof. Alberto Mason, Prof. Marco Vedovato



CORSO CORPORATE ADVISOR E FINANZA STRAORDINARIA (Parte Prima)
LA FINANZA COMPLEMETARE PER LE PMI
I PRODOTTI DI PRIVATE DEBT AL SERVIZIO DELLE PMI

Obiettivo: L'obiettivo del corso è quello di rendere i partecipanti coscienti delle potenzialità degli strumenti quotati e non quotati denominati prestiti obbligazionari, ovvero titoli di debito che permettono alle PMI di accedere alla liquidità necessaria a sostenere sia le attività correnti, che i piani strategici di medio e lungo periodo. Si evidenzierà nel corso non solo la struttura delle varie formulazioni di emissioni di debiti, ma anche quando utilizzarle e per quale fine.

Description: Definizione del contesto; attuale contesto del mercato del capitale per le PMI; evoluzione della normativa 2017-2018; Il mercato borsistico di riferimento (procedure, obblighi e statistiche); L'evoluzione del Fintech in ambito emissioni; definizione delle imprese emittenti; Costi del collocamento; motivazioni del collocamento e analisi dei bilanci pre e post emissione.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte prima) sblocca l'accesso al corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte seconda).

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Fabio Carretta

CORSO CORPORATE ADVISOR E FINANZA STRAORDINARIA (Parte Seconda)
LA FINANZA COMPLEMETARE PER LE PMI

Obiettivo: La seconda giornata di corso prevede una prima metà incentrata sull'apprendimento delle conoscenze di secondo livello inerenti le particolarità degli strumenti finanziari, le differenti caratteristiche oggetto della progettazione degli stessi e l'inquadramento della filiera produttiva coinvolta nel processo di emissione. La seconda metà della giornata formativa sarà invece dedicata a degli approfondimenti su tematiche ed organismi di attualità che incidono fortemente sul processo di emissione sia in fase di costruzione, che in fase di collocamento.

Description: Il Rating, quando e come viene utilizzato; Opzioni, Covenant e Garanzie; gli attori della filiera; le Finanziarie Regionali (il loro ruolo); Fondo Centrale di Garanzia; l'evoluzione del Fintech in ambito di emissioni; ELITE e il Basket Bond; cambiali finanziarie; Project Bond.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: -

Propedeuticità: La partecipazione al corso Corporate Advisor e Finanza Straordinaria (parte seconda) sblocca l'accesso al corso Service Level Agreement.

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Fabio Carretta

**CORSO SERVICE LEVEL AGREEMENT CFP
DALLA FIRMA DEL MANDATO PROFESSIONALE ALL'EROGAZIONE DEL SERVIZIO**

Obiettivo: il corso si pone l'obiettivo di descrivere le metriche di servizio che il CFP deve rispettare nei confronti dei propri clienti e ottimizzare il lavoro per ottenere la massima produttività.

Description: Descrizione dello schema di collocamento e definizione dei ruoli (MyGDI, Operatori Finanziari, Cliente, CFP); esposizione degli standard comunicativi; descrizione degli standard qualitativi; nozioni di Time Management.

Durata: 8 ore

Abilitazione Professionale: Consulenza Finanziaria Professionale Livello Senior

Propedeuticità: -

Responsabile Scientifico e Coordinatore: Dott. Duilio Borettini; Ing. Simone Curati



CFP CONSULENTE
FINANZIARIO
PROFESSIONISTA

SERVIZI E STRUMENTI DEI CONSULENTI FINANZIARI PROFESSIONISTI COFIP

MyGDI Data Collection

Raccolta completa di tutti i dati e i documenti che costituiscono l'identità dell'impresa e della persona fisica come ad esempio: atto costitutivo, statuto, principali clienti e fornitori, delibera nomina amministratore in carica etc.



MyGDI Strong Identification



Insieme di dati identificativi dell'impresa e della persona fisica - come visura ordinaria e documento d'identità - per ottenere un'identificazione accreditata dal soggetto.

MyGDI Truck Doc

L'applicazione che gestisce lo scambio documentale con il cliente e ridisegna i processi del vostro studio. Conservare, tracciare, indicizzare ed elaborare i documenti contabili. I vantaggi della fatturazione elettronica attraverso un servizio sicuro ed innovativo.



Becube Balance Score



Insieme di report che analizzano i fattori basati su dati provenienti dalle stesse fonti utilizzate dagli operatori finanziari - fra cui i bilanci riclassificati CEBI - utili a fornire al cliente e al consulente indicazioni per migliorare il merito creditizio del cliente, ossia aumentare la quantità dei finanziamenti, la probabilità di ottenerli e la possibilità di diminuire i costi degli stessi.

Becube Central Risks

Insieme di report che analizzano i fattori basati su dati provenienti dalla Centrale Rischi Banca d'Italia e dai Sistemi informativi creditizi utili a fornire al cliente indicazioni per migliorare il suo merito creditizio, aumentare la probabilità di ottenere finanziamenti, la quantità concessa e di diminuire i costi degli stessi.



Becube Professional Storytelling



Contiene la rappresentazione del modello di business dell'impresa o di un eventuale nuova idea di sviluppo dell'azienda per valutarne e dimostrarne la sostenibilità.

DDOM 5.10: IL PROTOCOLLO CHE TUTTE LE BANCHE STANNO CERCANDO

Digital Dynamic Offering Memorandum

Il DDOM 5.10 include cinque prodotti, ognuno dei quali indipendente dall'altro, quindi in grado di vivere di vita autonoma, ma che unito agli altri arricchisce il contenuto informativo in maniera tale da consentire di avere una visione esaustiva della capacità di credito del soggetto - impresa o persona fisica. Il DDOM 5.10 è perciò molto più di un semplice business plan.



NOTE INTEGRATIVE E CONTATTI

COFIP - Associazione Consulenti Finanziari Professionisti è iscritta nell'elenco delle Associazioni professionali del Ministero dello Sviluppo Economico nella sezione speciale che permette di rilasciare l'Attestato di Qualità dei Servizi.

COFIP è ente autorizzato dal CNDCEC ad organizzare eventi formativi.

Gli eventi di COFIP sono sponsorizzati da MyGDI Srl. COFIP, mette a disposizione dei propri associati il portale MyGDI e i servizi per la consulenza.

La qualifica di Consulente Finanziario Professionista COFIP, di seguito CFP, si ottiene a completamento del Percorso Formativo Base MyGDI,

Il CFP eroga consulenza generica e non può effettuare raccomandazioni personalizzate. Il CFP affianca il cliente durante tutto il processo d'accesso al credito e di investimento di capitali.

L'esercizio della professione di CFP è incompatibile con l'esercizio delle professioni riservate per legge. A titolo esemplificativo e non esaustivo, le attività di Promotore Finanziario, Consulente Finanziario Indipendente e Agente in attività finanziaria/Mediatore Creditizio.

SUPPORTO FORMAZIONE E ASSOCIAZIONE

Mail: segreteria@cofip.pro

Tel.: +39 392 946 75 31

SUPPORTO TECNICO MyGDI

Mail: assistenza@mygdi.it

Tel.: +39 895 5000076

Servizio riservato ai maggiorenni, costo della chiamata da Rete Fissa: 0,98 € e scatto alla risposta 0,12 €; da TIM: 1,26 € e scatto alla risposta 0,16 €; da Vodafone: 1,28 € e scatto alla risposta 0,16 €; da WIND: 1,28 € e scatto alla risposta 0,15 €; da H3G: 1,22 € e scatto alla risposta 0,18 €

Invitiamo tutti gli associati a visionare i Video Tutorial disponibili su www.mygdi.it

