WEBINAR 20 settembre 2021

Consulenza 4.0: opportunità e sfide per il Commercialista

Dai dati alle informazioni per il controllo e la pianificazione

- Dati e tecnologia: onere o opportunità per il Commercialista?
- Gli strumenti di controllo indicatori, cruscotti e KPI: il presente e il futuro
- Business Intelligence e Machine Learning: le applicazioni nella consulenza direzionale
- Valutazioni e perizie: come cambia il modello di consulenza

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA

SAF SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE CNDCEC

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLE TRE VENEZIE

S.A.F. TOSCO LIGURE Scuola Alta Formazione Dottori Commercialisti

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE MEDIOADRIATICA COMMERCIALISTI

Perché un corso di Data Management?

Le competenze e gli strumenti

FACULTY

Esperti di controllo di gestione e pianificazione strategica

Informatici

Esperti di protezione dati e cyber security

Consulenti di comunicazione

Delegati Comitato Scientifico SAF Emilia Romagna

PIANIFICAZIONE STRATEGICA, BUDGETING, FORECASTING E PROGRAMMAZIONE OPERATIVA

UTILIZZO DI EXCEL® E POWER BI®

DATA MANAGEMENT

RAPPRESENTAZIONE E COMUNICAZIONE DEI DATI

GOVERNANCE E PROTEZIONE DEI DATI

COMPETENZE

STRUMENTI

DIDATTICA LABORATORIALE

Casi, esercitazioni e coinvolgimento diretto dei partecipanti

INTEGRAZIONE STRUMENTI E APPLICAZIONI

La struttura

MOD. 1

Comprendere come trasformare i dati in informazioni e utilizzarli nella consulenza direzionale

La consulenza direzionale "data driven"

MOD. 2 /MOD. 3

Usare Excel® al meglio: dalle basi alle Pivot

Il controllo di gestione e la consulenza strategica: processi e applicazioni pratiche

Privacy e cybersecurity

Le basi per l'utilizzo di Excel

Indicatori, analisi e kpi utili nella consulenza direzionale

Protezione dei dati

MOD 4

Collegare e aggregare i dati sfruttando le potenzialità dello strumento informatico nelle attività tipiche di uno studio professionale

Excel per analisi di dati esterni: le basi del data modeling

MOD 5

Scenari, strategie, previsioni e business plan

Reperire dati da fonti interne ed esterne per prevedere e pianificare identificando le fonti del vantaggio competitivo dell'azienda

MOD. 6 /MOD. 7

Creare dashboard e report, modificarli e condividerli facilmente sia da un punto delle funzionalità dello strumento che di applicazioni professionali

Usare i dati al meglio: dalle Pivot a Power Pivot, Power BI al linguaggio DAX. Power BI e Business Intelligence: scenari di applicazione

MOD. 8

Rappresentare e comunicare i dati

Comunicare dati e informazioni per valorizzare il lavoro del Professionista verso il cliente

La metodologia a distanza SAF

Efficacia

% dei partecipanti SAF 2020 che **giudica secondo o meglio delle aspettativa** la DAD con SAF

86%

Interazione garantita

Confronto con i docenti e gli altri partecipanti in diretta

Esercitazioni e casi svolti

Facità utilizzo

applicativo DAD SAF

Flessibilità

Lezioni in diretta e differita

Informazioni utili per la partecipazione

IMPEGNO
8-16 ore al mese
100 ore di formazione

DURATA
8 mesi
dal 5 ottobre 2021 al 19 maggio 2022

CREDITI
Crediti FPC per le materie obbligatorie

Possibilità di riporto di crediti eccedenti al triennio successivo

ATTESTATO FINALE
Rilasciato dal Consiglio Nazionale
80% frequenza obbligatoria

LEZIONI
Online in diretta e in differita

Crediti formativi

2021

- *assolvimento obbligo formativo triennale 2020-2022 relativo alle materie obbligatorie*
- *16 crediti materie non caratterizzanti Revisori legali*

2022

- *assolvimento obbligo formativo triennale 2020-2022 relativo alle materie obbligatorie*
- *24 crediti materie non caratterizzanti Revisori legali*

1^ EDIZIONE:
POSTI ESAURITI

2^ EDIZIONE:
12 POSTI DISPONIBILI

Per maggiori informazioni e scaricare il programma completo

www.safemiliaromagna.it

segreteria@safemiliaromagna.it

Paola Pomi

Scenario: fuori dal perimetro aziendale

Ambiguity

Mancanza di chiarezza

Volatility

La velocità della natura e la dinamica del cambiamento

Complexity

Le cause sono difficili da capire

Uncertainty

Mancanza di prevedibilità

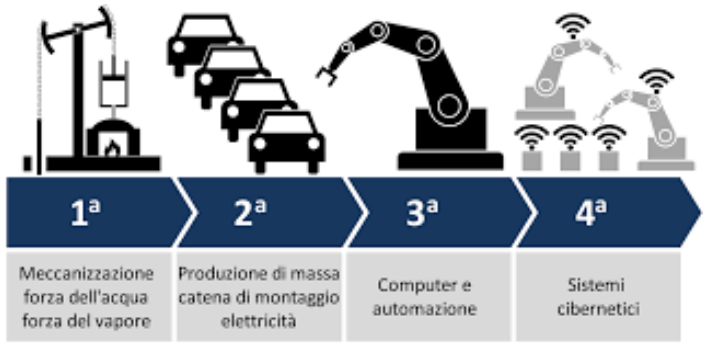
Scenario: fuori dal perimetro aziendale

Scenario: nel perimetro aziendale

Scenario: potenziali risorse

- Horizon 2020
- Horizon Europe
- EIC Instr.
- Bando LIFE

- Fondi BEI
- Garanzia FEI
- Finanziamenti agevolati



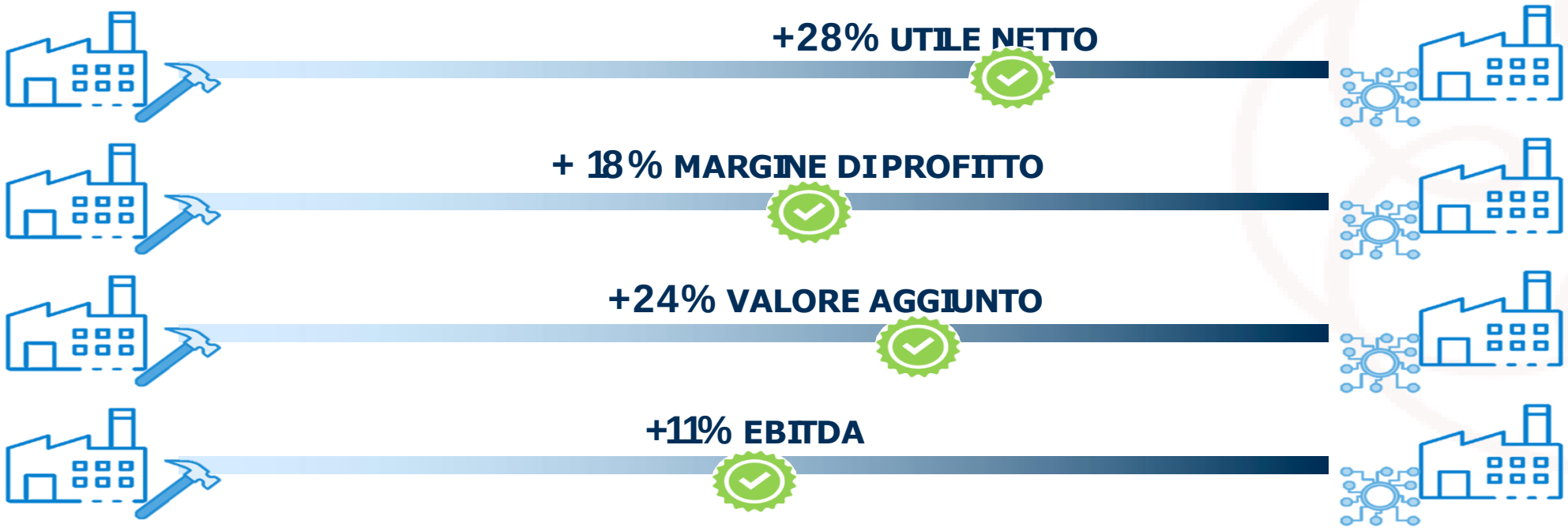
Gartner's statistics predict

25 billion IoT devices by the end of 2021

Scenario: lo stato dell'arte delle PMI

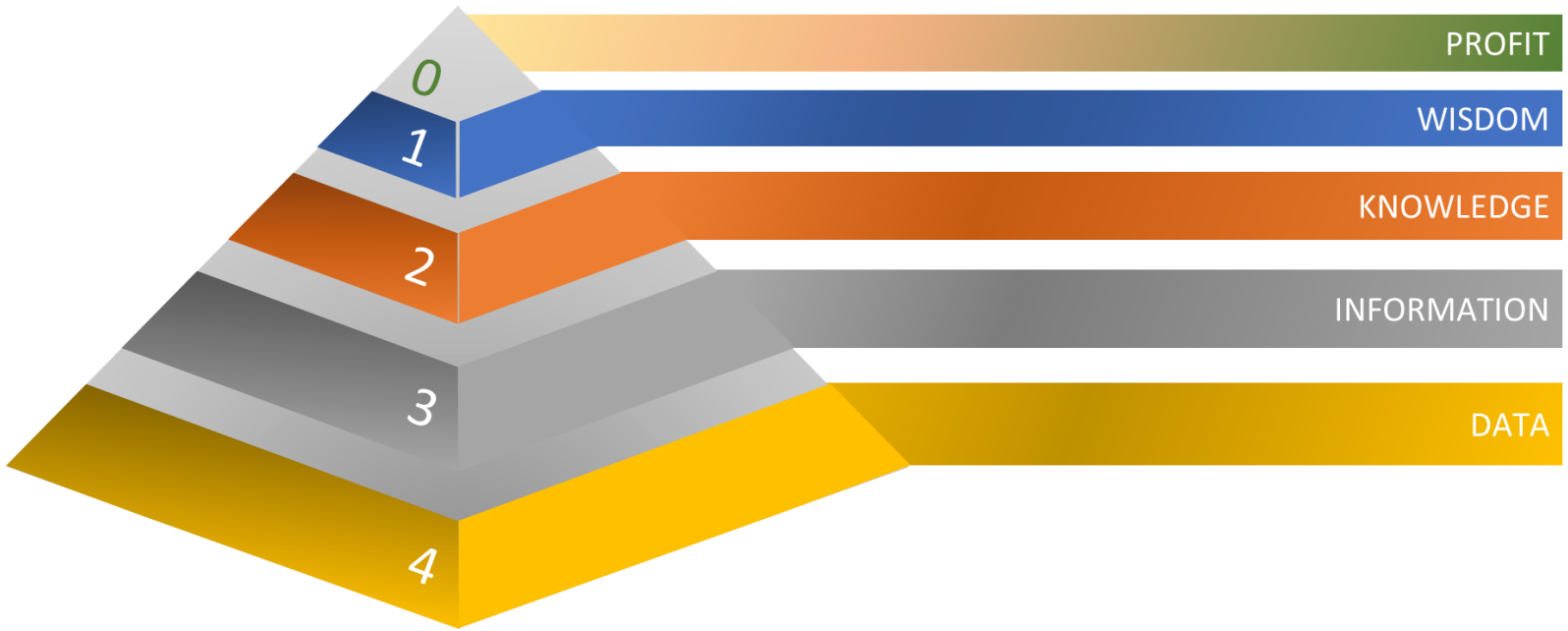
PMI "digitalmente mature" vs PMI "immature"

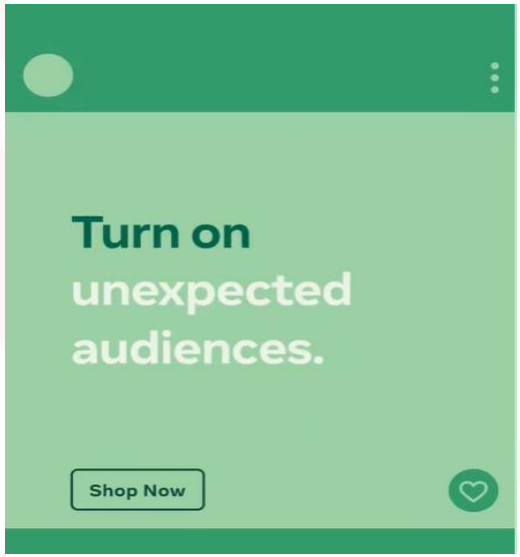
Dati di bilancio che misurano i risultati aziendali in termini di produttività, redditività e solidità finanziaria



Fonte: *rilevazione Osservatorio Innovazione Digitale nelle PMI*

Data Driven: cosa ci dice?





«Lo mal fabbro
biasima lo ferro»

David Bianconi

Contesto

1

- Quarta Rivoluzione Industriale
- Digitalizzazione
- Proliferazione di Dati e Informazioni

Obiettivi e Nuove Necessità Aziendali

2

- Redditività e Sostenibilità
- Insights di Qualità per Supportare i Processi Decisionali
- Nuovi **Approcci**, **Processi** e **Modelli**

Opportunità per il Dottore Commercialista

3

- Partecipare proattivamente alla Catena del Valore della Gestione dei Dati

CATENA DEL VALORE DELLA GESTIONE DEI DATI

per approfondimenti vedi discussion paper IFAC

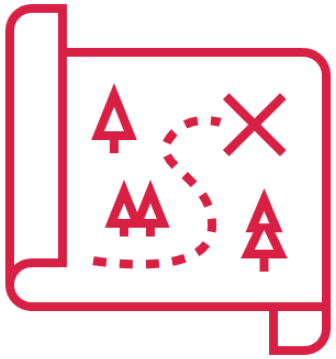
Link Paper

RACCOLTA DATI → CONDIVISIONE DATI → ANALISI DATI → COMUNICAZIONE

The Professional Accountant's Role in Data

Ringrazio il collega e amico Fabrizio Marasi per avermi segnalato questa risorsa

Il Dottore Commercialista nella Catena del Valore della Gestione dei Dati



RACCOLTA DATI

Definizione degli Scopi Informativi e Controllo interno sulla significatività e sulla qualità del dato

CONDIVISIONE DATI

Approccio strategico relativo al CHI vede COSA e analisi giuridica e strategica della rilevanza della condivisione all'interno e all'esterno dell'azienda

ANALISI DATI

Definizione delle relazioni tra i Dati per ottenere **Misure** valide dal punto di vista della Semantica e **coerenti** con la Visione Strategica dell'Azienda

COMUNICAZIONE

Selezione dei Destinatari delle **Analisi** e supporto alla dimostrazione dell'affidabilità dei dati sottostanti le Informazioni e gli Insights

Il Dottore Commercialista come Pivot del Sistema Informativo Aziendale

1. Analisi del **Fabbisogno Informativo** della Direzione Aziendale

2. Analisi delle **Basi di Dati** e delle **Sorgenti Disponibili** (Dati Strutturati e Dati Non Strutturati)

3. Analisi dei Dati in base alle **Competenze di tipo Aziendale e Giuridico** e attraverso gli **Strumenti Tecnologici del mondo IT**: a questo proposito, formazione di Nuove Competenze

Follia è fare sempre la stessa cosa aspettandosi risultati diversi

Leonardo Adessi

Il recesso e il contenzioso successivo

	Valutazione del CDA espressione dell'azionista di maggioranza (che ha fatto scattare il recesso)	Valutazione del CTP nominato dall'azionista di maggioranza nel contenzioso successivo
Metodologia	DCF asset side	Metodo Misto Reddituale Patrimoniale
Fonti informative	Bilanci e Business Plan	Bilanci e Business Plan
WACC	12%	6%
Equity Value	100	100

NOTA BENE: la metodologia DCF coglie per intero la crescita di piano, diversamente dal metodo misto che, viceversa, ne smorza l'impatto sulla valutazione…

Le domande che si porrà il CTU e, quindi, il giudice dopo aver letto la CTP dell'azionista di maggioranza

Come mai la valutazione del CDA e quella successiva del CTP arrivano a Equity Value analoghi, anche utilizzando WACC strutturalmente diversi???

Le domande che si porrà il CTU e, quindi, il giudice dopo aver letto la CTP dell'azionista di maggioranza

Il CDA ha utilizzato I dati di input corretti nel calcolo del costo del capitale, o forse ha dovuto utilizzare input gonfiati per comprimere il valore di recesso???

L’assist al CTP di controparte

Proviamo a replicare la stessa metodologia di valutazione del CDA (DCF asset side), utilizzando il WACC individuate dal CTP di controparte (6%, in luogo del 12%)

La rilevanza degli input nella valutazione d'azienda

TEMA #1: REPERIMENTO – in un contesto, come quello attuale, in cui c'è ampia disponibilità di dati e informazioni, la conoscenza approfondita de:

- **Il dato di input**
- **Le fonti informative da cui il dato proviene**

diventa fondamentale per evitare errori e, di conseguenza giungere ad output valutativi molto poveri (peraltro, in quanto tali, facilmente attaccabili dalle controparti)

TEMA #2: INTERPRETAZIONE – una volta ottenuti dati affidabili, il valutatore deve essere anche in grado di INTERPRETARLI, estrapolarne l'informazione rilevante e inserire l'informazione nell'architettura valutativa