

Percorso formativo online

L'esperto per la composizione negoziata della crisi d'impresa

percorso formativo di **55 ore** ai sensi del Decreto Legge 118/2021 e del Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 24/9/2021

I e II Modulo

venerdì 29 ottobre 2021 (ore: 9.00 - 17.00)

- la composizione negoziata: presupposti, finalità, obiettivi (4 ore)
- la disciplina della composizione negoziata (4 ore)

III e IV Modulo

venerdì 5 novembre 2021 (ore: 9.00 - 17.00)

- la piattaforma telematica (3 ore)
- la sostenibilità del debito e il test pratico di verifica della percorribilità del risanamento (5 ore)

V Modulo

giovedì 11 novembre 2021 (ore: 9.00 - 14.00)

- il piano di risanamento e la check list per la verifica della coerenza del piano (5 ore)

VI Modulo

venerdì 12 novembre 2021 (ore: 9.00 - 16.00)

- il ruolo dell'esperto nella composizione negoziata (7 ore)

VII Modulo

giovedì 18 novembre 2021 (ore: 9.00 - 19.00)

- la gestione delle trattative con le parti interessate (10 ore)

VIII e IX Modulo

venerdì 19 novembre 2021 (ore: 9.00 - 17.00)

- gli strumenti per comprendere la composizione dell'esposizione bancaria (4 ore)
- i rapporti di lavoro e le consultazioni delle parti sociali (4 ore)

X e XI Modulo

venerdì 26 novembre 2021 (ore: 9.00 - 18.00)

- la stima della liquidazione del patrimonio (4 ore)
- l'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale (5 ore)

Convenia srl

Via San Massimo 12 | 10123 Torino

T 011 889004 - F 011 835682 - P.Iva 10336480016

www.convenia.it



N. 1724
UNI EN ISO 9001:2008

Convenia srl ha ottenuto la certificazione in ottemperanza alla normativa **UNI EN ISO 9001:2015 SETTORI EA37** (progettazione ed organizzazione di eventi formativi manageriali in ambito economico-giuridico).

NOTE ORGANIZZATIVE

Percorso formativo online (55 ore):

I e II Modulo: 29 ottobre 2021

III e IV Modulo: 5 novembre 2021

V Modulo: 11 novembre 2021

VI modulo: 12 novembre 2021

VII Modulo: 18 novembre 2021

VIII e IX Modulo: 19 novembre 2021

X e XI modulo: 26 novembre 2021

Quota di partecipazione:

€ 2.500 + iva

Advance booking: -20% (entro il 26 ottobre):

€ 2.000 + iva

L'**attestato di partecipazione** sarà rilasciato al termine del percorso formativo ai partecipanti che avranno regolarmente preso parte a lavori.

Il Consiglio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano (ODCEC) ha attribuito 55 crediti formativi professionali (CFP)

Alcuni giorni prima degli incontri saranno inviate le credenziali di accesso alla DIRETTA STREAMING e sarà possibile presentare domande in tempo reale.

La certificazione UNI EN ISO 9001:2015 consente di usufruire di finanziamenti, agevolazioni, contributi e fondi di categoria per la partecipazione all'evento.

Per gli Enti Pubblici la quota di partecipazione è esente Iva ex art. 14, c.10, L.537/93.

La quota di partecipazione comprende: materiale didattico e documentazione presentata dai relatori.

Modalità di iscrizione:

Versamento anticipato della quota tramite bonifico bancario intestato a:

Convenia srl, via San Massimo 12 | 10123 Torino

c/o BANCO BPM Spa – FILIALE DI TORINO 16

IBAN: IT65S0503401017000000000135

Modalità di disdetta:

La disdetta dovrà essere comunicata in forma scritta entro 7 giorni lavorativi (esclusi sabato e domenica) antecedenti l'inizio dell'evento formativo. Nel caso in cui la disdetta pervenga oltre questo termine o si verifichi la mancata presenza dell'iscritto al corso, la quota verrà addebitata per intero; sarà cura della Società inviare al partecipante gli atti del convegno. Si fa presente che, in qualunque momento, l'azienda/ente/studio professionale può sostituire il proprio iscritto, previa comunicazione del nominativo del nuovo partecipante.

Per ogni ulteriore informazione è possibile consultare il sito www.convenia.it oppure contattare la Società al n. **011 889004** o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it

I e II Modulo: venerdì 29 ottobre 2021

(ore: 9.00 - 17.00)

La composizione negoziata: una visione d'insieme (presupposti, finalità, obiettivi)

Prima Sessione: il nuovo strumento per il superamento della crisi della composizione negoziata

- la composizione negoziata: una presentazione dello strumento
- il ruolo centrale della nuova figura dell'esperto e sue differenze rispetto agli altri profili professionali coinvolti nella gestione della crisi di impresa
- la flessibilità del nuovo strumento
- la necessità di una nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici
- finalità "macro" e obiettivi "micro" della composizione negoziata

Prof. Avv. Sido Bonfatti
Avv. Remo Tarolli

Seconda Sessione: la situazione di squilibrio e il suo possibile superamento

- la situazione di squilibrio patrimoniale o economico e finanziario e lo stato di crisi;
- la percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile
- il risanamento dell'impresa; focus sul risanamento tramite cessione dell'azienda, in via diretta ed in via indiretta
- analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi)

Prof. Dott. Marcello Pollio

La disciplina della composizione negoziata

Prima Sessione: il procedimento della composizione negoziata e il suo funzionamento

- l'accesso alla composizione negoziata e i relativi effetti
- conclusione della procedura: la relazione finale dell'esperto
- le tre "soluzioni fisiologiche" della conclusione della composizione negoziata

- le "soluzioni ordinarie" di cui alla L. fall. e quelle alternative "agevolate" (focus sul concordato liquidatorio semplificato)

Avv. Lorenzo Marcello Del Majno

Seconda Sessione: i procedimenti incidentali della composizione negoziata

- il sub procedimento per le misure protettive e cautelari
- le autorizzazioni per contrarre i finanziamenti prededucibili e per trasferire l'azienda
- il sub procedimento per la rinegoziazione dei contratti

Avv. Alberto Fachinetti

III e IV Modulo: venerdì 5 novembre 2021

(ore: 9.00 - 17.00)

La piattaforma telematica: il suo funzionamento e il procedimento di presentazione dell'istanza di nomina dell'esperto

La piattaforma telematica e il suo funzionamento

- la domanda di nomina dell'esperto
- la documentazione da allegare
- focus: le informazioni della centrale rischi gestita da Banca d'Italia (istruzioni per la loro lettura e comprensione)
- focus: le certificazioni contributive e fiscali (istruzioni per la loro lettura e comprensione)

Dott. Andrea Barzaghi

La sostenibilità del debito e il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento

Prima Sessione: il concetto di "sostenibilità del debito"

- nozioni sulla sostenibilità del debito (sia nel caso di continuità diretta sia in quello di continuità indiretta)
- la costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo

Dott. Michele D'Apolito

Seconda Sessione: il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento

- finalità e logiche sottostanti al test
- la conduzione del test: o l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato; o le conseguenze della pandemia (conseguenze reversibili, conseguenze che comportano un cambiamento strutturale della domanda, conseguenze che determinano il cambiamento del modello di business, esempi concreti) o il caso dell'impresa in equilibrio economico o il caso dell'impresa in disequilibrio economico
- lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso
- esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto

Dott.ssa Ernestina Bosoni

V Modulo: giovedì 11 novembre 2021

(ore: 9.00 - 14.00)

Il piano di risanamento e la check list per la verifica della coerenza del piano

Prima Sessione: linee guida per strutturare un piano di risanamento

- il piano come 'processo'
- la rilevazione della situazione contabile e dell'andamento corrente
- individuazione delle strategie per superare la crisi
- le proiezioni dei flussi finanziari
- il risanamento del debito
- avvertenze per specifici settori di attività
- il piano in caso di imprese sotto-soglia e piccole imprese
- il piano (o i piani) in presenza di un gruppo di imprese

Dott. Giuseppe Acciaro

Seconda Sessione: lo strumento della check list per l'analisi di coerenza del piano

- le indicazioni contenute nella check-list
- l'utilizzo della check-list per la disamina del piano
- casi pratici ed esempi di modelli di piano

Dott. Filippo Pongiglione

VI Modulo: venerdì 12 novembre 2021

(ore: 9.00 - 16.00)

Il ruolo dell'esperto nella composizione negoziata

Prima Sessione: il protocollo di conduzione della composizione negoziata

- l'individuazione delle parti interessate
- la gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata
- il contenuto della relazione finale
- l'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto

Avv. Enrico Comparotto

Seconda Sessione: il ruolo dell'esperto nei sub procedimenti incidentali della procedura di composizione negoziata

- gli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative
- la rinegoziazione e la rideterminazione del contenuto del contratto
- i procedimenti autorizzativi incidentali (i finanziamenti prededucibili, il trasferimento e la deroga del secondo comma dell'art. 2560)
- il procedimento relativo alle misure protettive e cautelari
- i finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto
- i gruppi di imprese: illustrazione dei requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata; incarico unitario; la pluralità di esperti e la decisione di prosecuzione con incarico unitario ovvero con conduzione congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese; l'estensione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà; il coinvolgimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficoltà

Avv. Alessandro Panico

Terza Sessione: il risanamento attraverso il trasferimento dell'azienda o di rami aziendali

- le vicende circolatorie dell'azienda
- tecniche di collocamento dell'azienda sul mercato, la selezione del cessionario; il ricorso alla piattaforma per la virtual data room e la raccolta delle proposte competitive in ambiente secretato
- le misure premiali in generale
- il debito fiscale ed erariale: la transazione fiscale di cui all'art. 182-ter l. fallim. e l'istanza di rateizzazione del debito fiscale

Dott. Andrea Rossi

VII Modulo: giovedì 18 novembre 2021

(ore: 9.00 - 19.00)

La gestione delle trattative con le parti interessate

Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze

Prima Sessione: fase della preparazione delle trattative

- l'individuazione delle parti astrattamente interessate
- la fase del contatto individuale: a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità; b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti
- la fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione

Dott. Luca Santi

Avv. Guido Trabucchi

Seconda Sessione: gestione delle trattative (I parte)

- definizione dell'obiettivo
- il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza
- ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui

- dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate
- analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza
- esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento
- conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione

Avv. Diego Comba

Terza Sessione: gestione delle trattative (II parte)

- coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo
- creazione di maggior valore per tutte le parti interessate
- trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento
- distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias)
- la gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa

Avv. Diego Comba

Quarta Sessione: Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche

- presentazione di casi studio e divisione dei ruoli
- avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda
- setting degli incontri singoli e/o di gruppo
- gestione della trattativa

Avv. Giorgio Salussoglia

VIII e IX Modulo: venerdì 19 novembre 2021

(ore: 9.00 - 17.00)

Gli strumenti per comprendere la composizione dell'esposizione bancaria

Prima Sessione: l'esposizione bancaria: nozione e inquadramento normativo

- IFRS 9, stageing e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari

- crediti deteriorati: valutazione, monitoraggio e gestione; segnalazioni in centrale dei rischi
- definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie
- guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinite/sca-dute
- esposizioni oggetto di concessioni: non-performing exposures with forbearance measures e forborne performing exposures

Dott. Giuliano Soldi

Seconda Sessione: la ristrutturazione del debito bancario

- l'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario
- casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

Dott. Giuseppe Palermo

I rapporti di lavoro e le consultazioni delle parti sociali

Prima Sessione: crisi di impresa e rapporti di lavoro

- l'inquadramento professionale del lavoratore
- le procedure di informazione e consultazione sindacale
- le relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche (in particolare: dimensionali e settoriali) dell'impresa e dell'interlocuzione con i pubblici poteri
- la retribuzione e la tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse
- le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa

Avv. Laura Papa

Seconda Sessione: le possibili soluzioni della crisi di impresa in relazione ai rapporti di lavoro

- gli accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa
- l'intervento degli ammortizzatori sociali
- affitto e trasferimento d'azienda

- l'appalto
- le conciliazioni in sede protetta

Avv. Alessandro Crosta

X e XI Modulo: venerdì 26 novembre 2021

(ore: 9.00 - 18.00)

La stima della liquidazione del patrimonio

Prima Sessione: la stima della liquidazione del patrimonio

- le finalità della stima e quando e come renderla
- la stima dell'attivo dell'azienda
- la stima del passivo dell'azienda

Dott. Michele Moglia

Seconda Sessione: la stima dell'azienda in esercizio

- la determinazione del valore di realizzo o del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami

Dott. Filippo Pongiglione

L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale

Prima Sessione: le "soluzioni fisiologiche" della composizione negoziata

- il contratto idoneo ad assicurare la continuità aziendale e il relativo parere motivato dell'esperto
- la convenzione di moratoria ex art. 182-octies L. F.
- l'accordo di risanamento esecuzione di un piano attestato ex art. 67, terzo comma, lett. d), L. F. senza necessità di attestazione specifica ma con sottoscrizione dell'esperto
- il contenuto della relazione finale nel caso delle soluzioni fisiologiche della composizione negoziata

Avv. Lorenzo Marcello Del Majno

Seconda Sessione: le soluzioni della crisi ordinarie e quelle ordinarie agevolate

- le soluzioni ordinarie
- le soluzioni ordinarie "agevolate":
 - a) l'accordo di ristrutturazione dei debiti
 - b) il concordato semplificato
- il contenuto della relazione finale nel caso di soluzioni ordinarie e di quelle "agevolate"

Avv. Linda Morellini

L'attestato di partecipazione sarà rilasciato al termine del percorso formativo ai partecipanti che avranno regolarmente preso parte a lavori

Il Consiglio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano ha attribuito 55 crediti formativi professionali (CFP)

RELATORI

Dott. Giuseppe Acciario

Studio Acciario & Associati Dottori Commercialisti
Revisore Legale dei Conti

Dott. Andrea Barzaghi

Dottore Commercialista
Revisore Legale, Professore a contratto di Elementi di Contabilità e Bilancio
Università degli Studi di Milano Bicocca

Prof. Avv. Sido Bonfatti

Ordinario di Diritto Commerciale, Università di Modena
Studio Legale Bonfatti Iotti, Modena

Dott.ssa Ernestina Bosoni

Dottore Commercialista
Docente a contratto, Facoltà di Economia e Giurisprudenza
Università Cattolica del Sacro Cuore

Avv. Diego Comba

Avvocato in Torino, Presidente Aequitas ADR

Avv. Enrico Comparotto

Avvocato in Verona, SLT – Strategy Legal Tax

Avv. Alessandro Crosta

Avvocato in Milano, Pedersoli Studio Legale

Dott. Michele D'Apolito

Dottore Commercialista e Revisore Legale, Nexus StP

Avv. Alberto Fachinetti

Avvocato in Bergamo
DFGS Studio Legale

Avv. Lorenzo Marcello del Majno

Avvocato in Milano
Giovanardi Studio Legale

Dott. Michele Moglia

Dottore Commercialista, FSA Corporate Finance

Avv. Linda Morellini

Avvocato in Milano, Giovanardi Studio Legale

Avv. Laura Papa

Avvocato in Milano

Dott. Giuseppe Palermo

Dottore Commercialista

Avv. Alessandro Panico

Avvocato Giovanardi Studio Legale

Prof. Dott. Marcello Pollio

Equity Partner Bureau Plattner
Professore incaricato di Crisi e
Risanamento d'Impresa, Unipegaso

Dott. Filippo Pongiglione

Dottore Commercialista e Revisore Legale

Dott. Andrea Rossi

Dottore Commercialista e Revisore Legale
SLT - Strategy Legal Tax
Professore a Contratto di Economia Aziendale
Università degli Studi di Padova

Avv. Giorgio Salussoglia

Avvocato in Torino, Componente cda Aequitas ADR

Dott. Luca Santi

Dottore Commercialista e Mediatore Professionista

Dott. Giuliano Soldi

Dottore Commercialista e Revisore Legale
Componente Commissione Finanza e Gestione
d'Impresa e Commissione Banche, Intermediari
Finanziari e Assicurazioni, ODCEC Milano

Avv. Remo Tarolli

Studio Legale Tarolli, Trento

Avv. Guido Trabucchi

Avvocato e Mediatore in Verona

SCHEDA DI ISCRIZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento - da parte di Convenia srl - della presente scheda di iscrizione, integralmente compilata e sottoscritta, da inviare via fax al numero 011 835682.

TITOLO DELL'EVENTO _____

LUOGO E DATA _____

Partecipazione VIDEOCONFERENZA

NOME _____

COGNOME _____

AZIENDA/ENTE/STUDIO _____

RUOLO AZIENDALE _____

E-MAIL _____

TELEFONO _____ FAX _____

Dati per la fatturazione elettronica

INTESTATARIO FATTURA _____

INDIRIZZO _____

CITTÀ _____ CAP _____ PROV. _____

P. IVA / C. F. _____

CODICE UNIVOCO UFF. (PA) _____

CODICE CIG (PA) _____

CODICE DESTINATARIO O PEC (NO PA) _____

SPLIT PAYMENT SI NO

ODA _____ DATA ODA _____

Per Informazioni

REFERENTE _____

TELEFONO _____

E-MAIL _____

TIMBRO, DATA E FIRMA _____

Modalità di pagamento

Versamento anticipato della quota di iscrizione tramite bonifico bancario. Ai sensi dell'art.1341 c.c. si approva espressamente la clausola relativa alla disdetta come da note organizzative e condizioni.

TIMBRO, DATA E FIRMA _____

Informativa privacy

I dati forniti a Convenia srl sono raccolti e trattati, anche con l'ausilio di strumenti elettronici ed informatici, per le finalità connesse all'esecuzione dei servizi erogati (registrazione a convegni e incontri formativi, richieste di informazioni, gestione delle formalità contabili, iscrizione alle newsletter, etc). Il conferimento dei dati, seppur facoltativo, si rende necessario per l'espletamento dei servizi richiesti. Solo previa autorizzazione dell'interessato, i dati saranno conservati e trattati da Convenia srl, per l'invio di materiale informativo relativo ai servizi ed alle iniziative future della Società. Ai sensi dell'art.7 del D. Lgs. 196/2003, l'interessato potrà esercitare il diritto di accesso ai dati personali e gli altri diritti in esso previsti, mediante comunicazione scritta, indirizzata a Convenia srl (con sede in Via San Massimo 12, 10123 Torino) ovvero tramite fax 011/835682 o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it