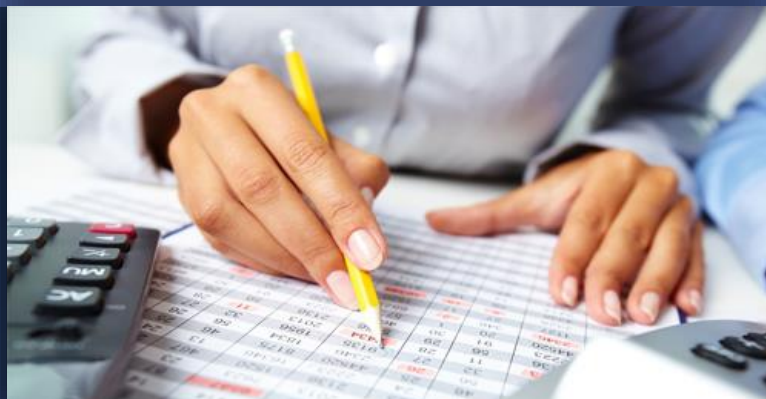




La formazione per gli esperti della composizione negoziata della crisi



Dal 22 Novembre al 20 Dicembre 2021



La partecipazione al corso consente di conseguire 55 crediti formativi necessari ad assolvere agli obblighi formativi degli esperti della composizione negoziata di cui al D.L. 24/08/2021 n. 118 ed è strutturato secondo le istruzioni del decreto dirigenziale del Ministero della Giustizia.

Apertura del corso e saluti:

Maria Pia Nucera, Presidente nazionale ADC
Valeria Giancola, Consigliere nazionale CNDCCEC
Gianluca Tartaro, Presidente ODCEC di Tivoli

Docenti del Corso:

Niccolò Abriani, Marco Abbondanza, Antonio Assenso, Fabio Ballico, Dante Benzi, Andrea Filippo Bucarelli, Vincenzo Cesaro, Giacomo D'Attorre, Claudio D'Auria, Alberto Dello Strologo, Alfonso Di Carlo, Giuseppe Ferri, Fabrizio Grasso, Francesco Iannuzzi, Luca Jantet, Marco Lacchini, Giovanni Liberatore, Monica Montanari, Mauro Paoloni, Niccolò Paoloni, Sandro Pettinato, Florinda Petrecca, Stefano Pizzutelli, Fabrizio Proietti, Fazio Segantini, Francesca Ventimiglia, Vincenzo Vitalone.

Il corso prevede un test di verifica finale a risposta multipla che verrà erogato al termine del percorso formativo.

L'iscrizione al corso deve essere effettuata tramite il seguente link che sarà utilizzato anche per partecipare al corso

<https://webinar.adcnazionale.linfa.it>



Programma del Corso

Novembre 2021

22/11 ore 14- 18
24/11 ore 14-18
25/11 ore 14-17
29/11 ore 14-19

Dicembre 2021

1/12 ore 14-19
3/12 ore 10-13
3/12 ore 14-18
6/12 ore 14-19
7/12 ore 14-19
13/12 ore 14-18
15/12 ore 14-18
17/12 ore 14-18
20/12 ore 14-19

Costo del corso:

€ 300,00 per gli iscritti ADC e ODCEC di Tivoli
€ 500,00 + IVA per i non iscritti ADC e ODCEC di Tivoli

Il pagamento del corso dovrà essere effettuato attraverso la procedura prevista nel form di iscrizione.

Il pagamento della quota di iscrizione ADC per l'anno 2021 dovrà essere effettuato presso la sezione locale ADC secondo le normali indicazioni.

La sezione locale provvederà alla verifica del pagamento.

Il corso è accreditato come webinar e in modalità e.learning, pertanto tutte le lezioni possono essere fruite in modalità live streaming e e.learning. Per informazioni scrivere a: corsi@adcnazionale.it



Associazione Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili - Sindacato Nazionale Unitario
Fondazione ADC Scuola di Formazione
Via Brigida Postorino, 7 - 00135 Roma – Tel. 06/36002776

PIANO FORMATIVO

La Formazione degli esperti della composizione negoziata della crisi

22/11/2021 (4 ore) / 14-18

Apertura del corso e saluti

- Dott.ssa Maria Pia Nucera, Presidente Nazionale ADC
- Dott.ssa Valeria Giancola, Consigliere Nazionale CNDCEC
- Dott. Gianluca Tartaro, Presidente ODCEC di Tivoli

argomento	docente	titolo docente
1. Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi	Marco Abbondanza e Giuseppe Ferri	Dottore commercialiste Avvocato - Ordinario di diritto fallimentare Università di Roma Tor Vergata
1.1 La flessibilità dello strumento 1.2 La nuova figura dell'esperto come figura diversa da tutti gli altri profili professionali a vario titolo coinvolti nella crisi e la necessità di una nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici 1.3 finalità macro e obiettivi micro 1.4 Lo stato di difficoltà e quello di crisi	Niccolò Abriani	Avvocato - Ordinario di diritto Commerciale Facoltà di Giurisprudenza Università di Firenze
1.5 La percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato d'insolvenza se reversibile 1.6 Che cosa si intende per risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda 1.7 Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzioni di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi)		

24/11/2021 (4 ore) / 14-18

2. Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale	Marco Abbondanza e Vincenzo Vitalone	Dottore Commercialista Giudice presso il Tribunale di Roma- Autore di numerosi libri sulla crisi d'impresa
2.1 Articoli da 3 a 19 DL 118/2021		
2.2 Rinegoziazione e principi sui contratti 2.3 Contenuto delle misure cautelari e protettive 2.4 Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale)		

25/11/2021 (3 ore) / 14-17

3. La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma	Sandro Pettinato	Dirigente di Unioncamere delegato alla crisi d'impresa
3.1 La piattaforma; il contenuto della domanda; la documentazione allegata.	Monica Montanari	Dottore Commercialista
3.2 La lettura della centrale rischi; la lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali.		

29/11/2021 (5 ore) / 14-19

4. La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento	Marco Lacchini Dante Benzi	Dottore Commercialista - Ordinario di Economia Dottore Commercialista
4.1 Finalità del test e logiche sottostanti 4.2 La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta e in quello della continuità indiretta	Florinda Petrecca	Aziendale Università di Cassino Dottore Commercialista - Dottorata in Economica Università di Cassino
4.3 La conduzione del test <ul style="list-style-type: none"> • l'andamento corrente e quello prospettico normalizzato • le conseguenze della pandemia • il caso dell'impresa in equilibrio economico • il caso dell'impresa in disequilibrio economico 4.4 La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo	Fabio Ballico	Dottore Commercialista
4.5 Lettura del risultato in funzione del grado di difficoltà del percorso 4.6 Esame dei casi in cui non sussistono concrete possibilità di risanamento e la conseguente relazione dell'esperto		

01/12/2021 (5 ore) / 14-19

5. La redazione di un piano di risanamento	Alberto Dello Strologo	Dottore commercialista - Professore di Economia Aziendale e di Crisi e Risanamento d'Impresa presso l'Università Europea di Roma
5.1 Il Piano come processo 5.2 Le indicazioni contenute nella check list 5.3 come condurre sulla base della check list la disamina del piano 5.4 avvertenze per specifici settori di attività 5.5 possibili specificità del piano in caso di imprese sotto-soglia e piccole imprese; contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo d'impres	Francesca Ventimiglia	Dottore Commercialista
5.6 casi pratici ed esempi di modelli di piano		

03/12/2021 (3 ore) / 10-13

<p>6. Il protocollo di conduzione della composizione negoziata</p>	<p>Luca Jeantet</p>	<p>Avvocato</p>
<p>6.1 il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi 6.2 il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare l'individuazione delle parti interessate 6.3 La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata 6.4 il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative 6.5 il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto</p>	<p>Fabrizio Grasso</p>	<p>Avvocato</p>
<p>6.6 Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi 6.7 Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560 6.8 Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari 6.9 Le vicende circolatorie dell'azienda 6.10 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 in ambiente secretato</p>	<p>Stefano Pizzutelli</p>	<p>Dottore Commercialista</p>
<p>6.11 Il contenuto della relazione finale 6.14 l'assenza e il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione dell'esperto</p>		

03/12/2021 (4 ore) / 14-18

<p>6.11 I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della protergazione, il ruolo dell'esperto 6.12 il debito fiscale ed erariale: il ricorso all'art. 182 tre , l'istanza di cui al co. 4 dell'art. 14 ed il ruolo dell'esperto 6.13 le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14</p>	<p>Vincenzo Cesaro</p>	<p>Avvocato Ordinario di Istituzioni di Diritto Privato all'Università Partenope</p>
<p>I gruppi d'impres e : illustrazioni dei requisiti di riconoscibilità del gruppo ai fini della composizione negoziata; incarico unitario; la pluralità di esperti e la decisione di prosecuzione dell'incarico unitario, ovvero con conduzione congiunta della composizione negoziata nelle diverse imprese ; l'estensione della trattativa ad altre imprese del gruppo in difficoltà; il coinvolgimento come parti interessate di altre imprese del gruppo non in difficoltà; l'esito</p>	<p>Giacomo D'Attorre</p>	<p>Avvocato - Ordinario di Diritto Commerciale università del Molise</p>

06/12/2021 (5 ore) / 14-19

7. La gestione della trattativa con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze	Francesco Iannuzzi	Dottore Commercialista Formatore Mediatore
7.1 Fase della preparazione 7.1.1 L'individuazione delle parti astrattamente interessate 7.1.2 La fase del contratto individuale: a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità; b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti 7.1.3 La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, come, dove; b) modalità di gestione	Fazio Segantini	Dottore Commercialista Formatore Mediatore
7.2 Gestione delle trattative I parte 7.2.1 Definizione dell'obiettivo 7.2.2 Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza 7.2.3 Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui 7.2.4 Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate 7.2.5 Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza 7.2.6 Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento 7.2.7 Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini di una buona riuscita della facilitazione		

07/12/2021 (5 ore) / 14-19

7.3 Gestione delle trattative II parte 7.3.1 Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo 7.3.2 Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate 7.3.3 Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento 7.3.4 Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias) 7.3.5 La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa	Fazio Segantini	Dottore Commercialista Formatore Mediatore
	Francesco Iannuzzi	Dottore Commercialista Formatore Mediatore
7.4 Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche 7.4.1 Presentazione di casi studio e divisione dei ruoli 7.4.2 Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda 7.4.3 Setting degli incontri singoli e/o di gruppo 7.4.4 Gestione della trattativa		

13/12/2021 (4 ore) / 14-18

<p>8. Nozione sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie</p>	<p>Mauro Paoloni</p>	<p>Ordinario di Economia Aziendale Università Roma tre- Vicepresidente Banco BPM</p>
<p>8.1 IFRS 9 staging e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari</p> <p>8. 7 l'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito</p>	<p>Niccolò Paoloni</p> <p>Alfonso Di Carlo</p>	<p>Dottore Commercialista Incaricato del corso di Economia Aziendale Facoltà di Giurisprudenza Università Roma TRE</p> <p>Dottore Commercialista ordinario di Economia Aziendale presso Università Tor Vergata</p>
<p>8.2 Segnalazione in centrale rischi</p> <p>8.3 Guideliness del credito deteriorato; definizione di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinato/scadute</p>	<p>Claudio D'Auria</p>	<p>Dottore Commercialista Incaricato del corso di Economia Aziendale Facoltà di Giurisprudenza Università Roma TRE Ex Funzionario della Banca d'Italia</p>
<p>8.4 Misure di concessione performing e non performing</p> <p>8.5 Valutazione e monitoraggio dei crediti deteriorati</p> <p>8.6 Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenze sulle politiche creditizie</p>		
<p>8.8 Casi pratici di interazione tra proposte e debitore e regolamentazione bancaria</p>		

15/12/2021 (4 ore) / 14-18

<p>9. Nozioni in materia di rapporti di lavoro e consultazione delle parti sociali</p> <p>9.1 Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni</p> <p>9.2 Le procedure di informazione e consultazione sindacale</p> <p>9.3 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</p> <p>9.4 Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa</p> <p>9.5 L'intervento degli ammortizzatori sociali</p> <p>9.6 Affitto e trasferimento d'azienda</p> <p>9.7 L'appalto</p> <p>9.8 L'inquadramento professionale del lavoratore</p> <p>9.9 Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse</p> <p>9.10 Le conciliazioni in sede protetta</p> <p>9.11 Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa</p>	<p>Fabrizio Proietti</p>	<p>Avvocato - professore associato diritto del lavoro Università La Sapienza sede di Latina</p>
---	--------------------------	---

17/12/2021 (4 ore) / 14-18

10. La stima della liquidazione del patrimonio	Dante Benzi	Dottore Commercialista
10.1 Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla	Andrea Filippo Bucarelli	Dottore Commercialista
10.2 La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami 10.3 la stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami	Giovanni Liberatore	Dottore Commercialista - Ordinario di Economia Aziendale Università di Firenze

20/12/2021 (5 ore) / 14-19

11. L'esito dell'intervento dell'esperto ed il contenuto della relazione finale : le soluzioni dell'art. 11	Dante Benzi Monica Montanari Stefano Pizzutelli	Dottore Commercialista Dottore Commercialista Dottore Commercialista
11.1.A Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore <ul style="list-style-type: none">• il contratto di cui all'rt. 11 co. 1 lettera a) , il parere motivato dell'esperto• la convenzione in moratoria• l'accordo di cui al comma 1 lettera c) e la sottoscrizione dell'esperto• L'Accordo di Ristrutturazione dei debiti di cui al comma 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al comma 2		
11.1.B Le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore <ul style="list-style-type: none">• il concordato preventivo• il concordato semplificato		
11.2 il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata , rispetto al caso in cui non lo sia		

Ai fini dell'accredito della FPC dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili saranno associate le materie come segue:

- F.1.1: Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi - F.1.2.: Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale 10 - F.1.3.: La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma - F.1.4.: La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del Risanamento - F.1.5.: La redazione di un piano di risanamento - F.1.6.: Il protocollo di conduzione della composizione negoziata - F.1.7.: La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze - F.1.8.: Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie - F.1.9.: Nozioni in materia di rapporti di lavoro e di consultazioni delle parti sociali - F.1.10.: La stima della liquidazione del patrimonio - F.1.11.: L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11.