



**SAF**



SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE  
MEDIOADRIATICA COMMERCIALISTI

# La composizione negoziata della crisi d'impresa;

Corso di Alta Formazione

per la preparazione dell'Esperto

Corso di Alta Formazione  
2021 - 2022

**CORSO A NUMERO CHIUSO**

**Online**

---

**56 ore**

18 webinar  
da gennaio ad aprile 2022

**+ 12 ore di Moduli Opzionali**

3 webinar

# LA SAF MEDIOADRIATICA COMMERCIALISTI

Il 28 novembre 2015 gli ODCEC di Abruzzo, Marche e Molise hanno costituito, in linea con il "Progetto SAF" del CNDCEC, la SAF Medioadriatica Commercialisti: un'associazione, senza scopo di lucro, che ha l'obiettivo di valorizzare e tutelare il Dottore Commercialista e l'Esperto Contabile attraverso percorsi formativi, altamente qualificati, per mantenere e accrescere le loro competenze e capacità professionali.

Ai corsi di Alta Formazione finalizzati alla specializzazione dei Commercialisti, si è aggiunta – da metà 2020, con la SAF Academy – un'offerta formativa di più breve durata, caratterizzata comunque da elevata qualità, su temi di attualità e/o legati all'evoluzione della professione.

La SAF Medioadriatica Commercialisti vuole dunque rappresentare un importante punto di riferimento, anche grazie alla collaborazione con gli operatori e le istituzioni del proprio territorio di riferimento (a partire dalle Università che vi hanno sede), per la specializzazione, il confronto e la crescita professionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.



Corsi di Alta Formazione, da 80 a 200 ore, finalizzati alla specializzazione dei Commercialisti.



Corsi di elevata qualità, di almeno 12 ore, su temi di attualità e/o legati all'evoluzione della professione.

---

## Gli Ordini della SAF Medioadriatica Commercialisti:

ODCEC di **Ancona**  
ODCEC di **Ascoli Piceno**  
ODCEC di **Avezzano e della Marsica**  
ODCEC di **Campobasso**  
ODCEC di **Chieti**  
ODCEC di **Fermo**  
ODCEC di **Isernia**  
ODCEC di **L'Aquila e Sulmona**

ODCEC di **Lanciano**  
ODCEC di **Larino**  
ODCEC di **Macerata e Camerino**  
ODCEC di **Pesaro e Urbino**  
ODCEC di **Pescara**  
ODCEC di **Teramo**  
ODCEC di **Vasto**

---

# DOCENTI

## **Michele Bana**

Coordinatore Scientifico del corso,  
Dottore Commercialista e Revisore Legale

## **Nicola Agnoli**

Dottore Commercialista e Revisore legale. Partner di VALEBO Valuation Advisory, componente dei Gruppi di lavoro dell'Organismo Italiano di Valutazione (OIV) in tema di "*Prospective Financial Information*" e "*Revisione dei Principi Italiani di Valutazione (PIV)*". Dottore di ricerca in Economia dell'Intermediazione finanziaria presso l'Università di Udine

## **Fabio Andreoli**

Dottore Commercialista, Revisore Legale

## **Fabrizio Bava**

Professore di Economia Aziendale  
e Bilancio – Università di Torino

## **Ermando Bozza**

Dottore Commercialista, Revisore Legale,  
Docente di Audit e Revisione Legale presso  
l'Università degli Studi di Salerno

## **Luciano De Angelis**

Dottore Commercialista, Revisore Legale,  
Componente Comitato Scientifico SAF Medioadriatica  
Commercialisti

## **Alain Devalle**

Professore di Ragioneria – Università degli Studi  
di Torino, Dottore Commercialista, Revisore Legale

## **Riccardo Girotto**

Consulente del lavoro Partner presso Cattarin e  
Associati

## **Luca Jeantet**

Avvocato, Studio Gianni, Origoni, Grippo,  
Cappelli & Partners, Dipartimento Procedure  
Concorsuali e Ristrutturazioni

## **Fabio Miccio**

Giudice Tribunale di Roma

## **Tommaso Nigro**

Dottore Commercialista, Revisore Legale

## **Pietro Paolo Papaleo**

Dottore Commercialista, Revisore Legale

## **Sandro Pettinato**

Vicesegretario Generale di Unioncamere

## **Fabio Rizzato**

Associato di Economia aziendale dell'Università  
degli studi di Torino, Revisore legale

## **Fabrizio Schiavoni**

Segretario Generale della Camera di Commercio  
delle Marche

## **Flavia Silla**

Avvocato, Dottore Commercialista  
Mediatrice, negoziatrice e formatrice in tecniche  
di gestione costruttiva dei conflitti, mediazione e  
negoziamento (ai sensi del DM 180/2010)

## **Giuliano Soldi**

Dottore commercialista, revisore legale

## **Martino Zamboni**

Dottore commercialista e Revisore legale. Partner di  
VALEBO Valuation Advisory.  
Membro del Consiglio di Gestione dell'Organismo  
Italiano di Valutazione (OIV).  
Dottore di ricerca in Diritto ed Economia dell'Impresa  
presso l'Università di Verona

# PRESENTAZIONE

Il corso di Alta Formazione della SAF MEDIOADRIATICA si pone l'obiettivo di preparare adeguatamente i professionisti che intendono iscriversi nell'Elenco degli Esperti "facilitatori" indipendenti della composizione negoziata della crisi, tenuto dalle Camere di Commercio, in conformità all'art. 3, comma 3, del D.L. 118/2021, così come attuato dal Decreto Dirigenziale del Ministero della Giustizia del 28 settembre 2021.

Il relativo programma è stato, pertanto, studiato in modo da affrontare tutti gli argomenti prescritti da tale provvedimento, consentendo così ai partecipanti di maturare tutte le 55 ore formative

necessarie per poter presentare, all'Ordine di appartenenza, la domanda di iscrizione al predetto Elenco, che sarà aggiornato continuamente sino al **16 maggio 2022**. La natura multidisciplinare delle tematiche oggetto del corso lo rende, inoltre, particolarmente indicato anche per i consulenti e collaboratori aziendali che, pur non ambendo ad essere nominati Esperti indipendenti, sono chiamati ad assistere l'impresa nel costante perseguimento della finalità della continuità e, in caso di squilibri patrimoniali o economico-finanziari, del risanamento, sulla base di adeguate prospettive.

Ai sensi del paragrafo 11 del vigente *Regolamento per la costituzione e il funzionamento delle scuole di alta formazione* del CNDCEC, quest'ultimo rilascerà un attestato di partecipazione, a firma del suo presidente, ai «collegi che hanno terminato con profitto il corso di alta formazione, sempre che la percentuale di frequenza al corso non sia inferiore all'80%»; i nominativi dei collegi che avranno ottenuto tale attestato saranno inseriti «in un elenco pubblicato in una apposita sezione, organizzata per materie e per ordine territoriale di provenienza, del sito web istituzionale» della SAF Medioadriatica Commercialisti.

# STRUTTURA DEL CORSO

**Modulo 1** - Il contesto dell'intervento normativo  
4 ore - 1 webinar

---

**Modulo 2** - Il sistema delle norme  
4 ore - 1 webinar

---

**Modulo 3** - La domanda e la relativa documentazione  
3 ore - 1 webinar

---

**Modulo 4** - La sostenibilità del debito  
5 ore - 2 webinar

---

**Modulo 5** - La redazione di un piano di risanamento  
5 ore - 2 webinar

---

**Modulo 6** - Il protocollo di conduzione della composizione  
7 ore - 2 webinar

---

**Modulo 7** - La gestione delle trattative, facilitazione della comunicazione e composizione consensuale  
10 ore - 4 webinar

---

**Modulo 8** - Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie  
4 ore - 1 webinar

---

**Modulo 9** - Rapporti di lavoro e consultazioni sindacali  
4 ore - 1 webinar

---

**Modulo 10** - La stima della liquidazione del patrimonio  
4 ore - 1 webinar

---

**Modulo 11** - L'esito dell'intervento dell'esperto  
6 ore - 2 webinar

---

## MODULI OPZIONALI

**1° modulo** - Gli adeguati assetti come presupposto della composizione negoziata  
4 ore - 1 webinar

---

**2° modulo** - La variabile fiscale nella scelta dello strumento di risanamento aziendale  
4 ore - 1 webinar

---

**3° modulo** - Composizione negoziata della crisi; il ruolo del collegio  
4 ore - 1 webinar

# CALENDARIO INCONTRI E DOCENZE

## MODULO 1

### Il contesto dell'intervento normativo

4 ore - 1 webinar

A cura di: Michele Bana e Tommaso Nigro

#### WEBINAR 1

12 gennaio 2022 (14.30 – 18.30)

## MODULO 2

### Il sistema delle norme

4 ore - 1 webinar

A cura di: Fabio Miccio e Luca Jeantet

#### WEBINAR 2

14 gennaio 2022 (14.30 – 18.30)

## MODULO 3

### La domanda e la relativa documentazione

3 ore - 1 webinar

A cura di: Pietro Paolo Papaleo e Tommaso Nigro

#### WEBINAR 3

19 gennaio 2022 (14.30 – 17.30)

## MODULO 4

### La sostenibilità del debito

5 ore - 2 webinar

A cura di: Alain Devalle e Fabio Rizzato

#### WEBINAR 4

21 gennaio 2022 (14.30 – 17.30)

#### WEBINAR 5

26 gennaio 2022 (14.30 – 16.30)

## MODULO 5

### La redazione di un piano di risanamento

5 ore - 2 webinar

A cura di: Fabrizio Bava e Fabio Rizzato

#### WEBINAR 6

28 gennaio 2022 (14.30 – 17.30)

#### WEBINAR 7

2 febbraio 2022 (14.30 – 16.30)

## MODULO 6

### Il protocollo di conduzione della composizione

7 ore - 2 webinar

A cura di: Michele Bana, Pietro Paolo Papaleo e Tommaso Nigro

#### WEBINAR 8

9 febbraio 2022 (14.30 – 17.30)

#### WEBINAR 9

14 febbraio 2022 (14.30 – 18.30)

## MODULO 7

### La gestione delle trattative, facilitazione della comunicazione e composizione consensuale

10 ore - 4 webinar

A cura di: Flavia Silla

<b>WEBINAR 10</b>	22 febbraio 2022 (14.30 – 16.30)
<b>WEBINAR 11</b>	2 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
<b>WEBINAR 12</b>	9 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
<b>WEBINAR 13</b>	14 marzo 2022 (14.30 – 16.30)

## MODULO 8

### Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

4 ore - 1 webinar

A cura di: Fabio Andreoli e Giuliano Soldi

<b>WEBINAR 14</b>	18 marzo 2022 (14.30 – 18.30)
-------------------	-------------------------------

## MODULO 9

### Rapporti di lavoro e consultazioni sindacali

4 ore - 1 webinar

A cura di: Riccardo Girotto

<b>WEBINAR 15</b>	22 marzo 2022 (14.30 – 18.30)
-------------------	-------------------------------

## MODULO 10

### La stima della liquidazione del patrimonio

4 ore - 1 webinar

A cura di: Nicola Agnoli e Martino Zamboni

<b>WEBINAR 16</b>	24 marzo 2022 (9.00 – 13.00)
-------------------	------------------------------

## MODULO 11

### L'esito dell'intervento dell'esperto

6 ore - 2 webinar

A cura di: Michele Bana e Pietro Paolo Papaleo

<b>WEBINAR 17</b>	28 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
<b>WEBINAR 18</b>	1° aprile 2022 (14.30 – 17.30)

# MODULI OPZIONALI

## 1° MODULO

### **Gli adeguati assetti come presupposto della composizione negoziata**

4 ore - 1 webinar

A cura di: Michele Bana e Fabio Rizzato

**1° MODULO OPZIONALE**

4 febbraio 2022 (14.30 – 18.30)

---

## 2° MODULO

### **La variabile fiscale nella scelta dello strumento di risanamento aziendale**

4 ore - 1 webinar

A cura di: Michele Bana e Pietro Paolo Papaleo

**2° MODULO OPZIONALE**

18 febbraio 2022 (14.30 – 18.30)

---

## 3° MODULO

### **Composizione negoziata della crisi; il ruolo del collegio**

4 ore - 1 webinar

A cura di: Luciano De Angelis e Ermando Bozza

**3° MODULO OPZIONALE**

4 aprile 2022 (14.30 – 18.30)



# PROGRAMMA

## Modulo 1

# Il contesto dell'intervento normativo

4 ore - 1 webinar

# Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi

- Caratteristiche e flessibilità della composizione negoziata della crisi
- Finalità "macro" e obiettivi "micro"
- Requisiti di accesso e obbligo di segnalazione dei sindaci
- Elenco degli esperti e nomina del "facilitatore"
- Differenze tra l'esperto e gli altri professionisti della crisi
- Stato di difficoltà, crisi e insolvenza reversibile
- Definizione di risanamento "diretto" e "indiretto"
- Concrete prospettive di risanamento e stato di insolvenza
- Elementi in comune e distintivi rispetto agli altri strumenti di soluzione della crisi

**RISPOSTE AI QUESITI**

# PROGRAMMA

Modulo 2

## Il sistema delle norme

4 ore - 1 webinar

# Il sistema delle norme, con particolare riferimento all'intervento giudiziale

- Principi generali, artt. 3-19 del D.L. 118/2021
- Misure protettive e cautelari, profili procedurali
- Atti straordinari, dissenso dell'esperto e revoca delle misure
- Provvedimenti di autorizzazione, continuità aziendale e miglior soddisfacimento dei creditori
- Finanziamenti prededucibili dei soci
- Finanziamenti prededucibili infragruppo
- Altri finanziamenti prededucibili
- Rinegoziazione dei contratti

**RISPOSTE AI QUESITI**

# PROGRAMMA

## Modulo 3

# La domanda e la relativa documentazione

3 ore - 1 webinar

# La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma

- La piattaforma telematica nazionale
- L'istanza di nomina dell'esperto
- I bilanci o i documenti fiscali allegati alla domanda
- La situazione patrimoniale e finanziaria aggiornata
- Il piano finanziario prospettico semestrale
- Le iniziative industriali da adottare la strategia di risanamento
- L'elenco dei creditori
- La lettura della Centrale dei Rischi della Banca d'Italia
- L'esame e le peculiarità delle certificazioni fiscali
- L'analisi delle certificazioni previdenziali ed assicurative

## RISPOSTE AI QUESITI

# PROGRAMMA

## Modulo 4

# La sostenibilità del debito

5 ore - 2 webinar

## WEBINAR 4

# La sostenibilità del debito e il test di verifica delle prospettive di risanamento (1° parte)

- Finalità del test e logiche sottostanti
- Sostenibilità del debito, continuità aziendale diretta e indiretta
- Andamento corrente e prospettico normalizzato
- Impatto della pandemia, casi di equilibrio e disequilibrio economico
- Determinazione del debito da ristrutturare

**RISPOSTE AI QUESITI**

## WEBINAR 5

# La sostenibilità del debito e il test di verifica delle prospettive di risanamento (2° parte)

- Stima dei flussi annui a servizio del debito
- Valutazione dei risultati del test e individuazione del percorso esperibile
- Ipotesi di insussistenza delle concrete prospettive di risanamento e relazione dell'esperto

**RISPOSTE AI QUESITI**



# PROGRAMMA

## Modulo 5

# La redazione di un piano di risanamento

5 ore - 2 webinar

## La redazione del piano di risanamento (1° parte)

- Le fasi del processo di predisposizione del piano di risanamento
- Le indicazioni contenute nella *check list* del Decreto Dirigenziale
- L'analisi delle cause della crisi
- La discontinuità e la strategia di risanamento
- L'*action plan*
- Il conto economico previsionale
- Lo stato patrimoniale previsionale
- Il rendiconto finanziario previsionale
- Il piano di tesoreria previsionale

**RISPOSTE AI QUESITI**

## La redazione del piano di risanamento (2° parte)

- Le analisi di sensitività (c.d. *stress test*)
- Le peculiarità del piano per imprese "sotto soglia" oppure operanti in specifici settori
- Il contenuto del piano o dei piani di imprese appartenenti ad un gruppo
- L'esame del piano di risanamento sulla base della *check list*

**RISPOSTE AI QUESITI**

# PROGRAMMA

## Modulo 6

# Il protocollo di conduzione della composizione

7 ore - 2 webinar

# **Il protocollo di conduzione della composizione negoziata e il ruolo dell'esperto (1° parte)**

- Individuazione delle parti interessate
- Misure protettive e cautelari
- Gestione dell'impresa durante la composizione negoziata della crisi
- Atti straordinari pregiudizievoli, manifestazione del dissenso e forme di pubblicità
- Finanziamenti prededucibili, trasferimenti aziendali e procedimento autorizzativo
- Finanziamenti infragruppo ed esclusione dalla postergazione
- Rinegoziazione dei contratti e rideterminazione del contenuto

**RISPOSTE AI QUESITI**

# Il protocollo di conduzione della composizione negoziata e il ruolo dell'esperto (2° parte)

- Gestione del debito tributario e contributivo, transazione fiscale e previdenziale
- Misure premiali su interessi e sanzioni, dilazione delle somme non iscritte a ruolo
- Fiscalità agevolata dei contratti, degli accordi stragiudiziali e delle ristrutturazioni dei debiti
- Collocazione dell'azienda sul mercato, selezione del cessionario e proposte competitive
- Assenza, o sopravvenuta insussistenza, delle concrete prospettive di risanamento e relazione
- Contenuto della relazione finale dell'esperto
- Gruppi di imprese: identificazione, incarico (unitario, plurale e conduzione congiunta), estensione delle trattative ad altre imprese del gruppo in difficoltà e coinvolgimento di aziende *in bonis*, e relativi esiti

## RISPOSTE AI QUESITI

# PROGRAMMA

## Modulo 7

# La gestione delle trattative, facilitazione della comunicazione e composizione consensuale

10 ore - 4 webinar

# La gestione delle trattative con le parti interessate. Facilitazione della comunicazione e della composizione consensuale: il ruolo dell'esperto e le competenze

## Fase della preparazione

- Individuazione delle parti astrattamente interessate
- Contatto individuale, preparazione del colloquio e scelta delle modalità
- Individuazione dei soggetti potenzialmente interessati
- Programmazione degli incontri
- Condivisione dell'agenda con le parti
- Incontri bilaterali e multilaterali, tempistiche e modalità di gestione

**RISPOSTE AI QUESITI**

# Gestione delle trattative (1° parte)

- Definizione dell'obiettivo
- Attività dell'esperto come facilitatore e coordinatore dei soggetti interessati, autorevolezza e fiducia
- Ascolto, *empowerment* e tecniche di gestione dei colloqui
- Dialogo strategico e metodologie adeguate alla natura delle parti interessate
- Analisi dei punti di forza e debolezza
- Esplorazione degli interessi di ogni parte e studio delle opzioni di risanamento concordato
- Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multiparte ai fini della buona riuscita della facilitazione

## RISPOSTE AI QUESITI



## Gestione delle trattative (2° parte)

- Coaching relazione in situazione di neutralità e 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*)
- Gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa

RISPOSTE AI QUESITI

## Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche

- Presentazione di casi di studio e divisione dei ruoli
- Avvio della simulazione: elaborazione dell'agenda
- *Setting* degli incontri singoli e/o di gruppo
- Gestione della trattativa

RISPOSTE AI QUESITI

# PROGRAMMA

## Modulo 8

# Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

4 ore - 1 webinar

# Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

- IFRS 9, *stageing* e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari
- Segnalazioni nella Centrale dei Rischi
- *Guidelines* sul credito deteriorato: definizione di NPE, sofferenze, UTP ed esposizioni sconfinato/scadute
- Misure di concessione *performing* e *non performing*
- Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati
- Definizione di *default*, *calendar provisioning* e relative conseguenze sulle politiche creditizie
- L'impatto degli strumenti di soluzione della crisi sull'erogazione del credito
- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

**RISPOSTE AI QUESITI**

# PROGRAMMA

Modulo 9

## Rapporti di lavoro e consultazioni sindacali

4 ore - 1 webinar

# Nozioni in materia di rapporti di lavoro e consultazioni delle parti sociali

- Crisi d'impresa e rapporti di lavoro, possibili soluzioni
- Procedure di informazione e consultazione sindacale
- Relazioni sindacali nei luoghi di lavoro in relazione alle caratteristiche dell'impresa e dell'interlocuzione con i pubblici poteri
- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa
- Intervento degli ammortizzatori sociali
- Affitto e altri trasferimenti d'azienda
- Appalto
- Inquadramento professionale del lavoratore
- Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse
- Conciliazioni in sede protetta
- Eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative aziendali

**RISPOSTE AI QUESITI**

# PROGRAMMA

**Modulo 10**

## La stima della liquidazione del patrimonio

4 ore - 1 webinar

# La stima della liquidazione del patrimonio

- I presupposti delle stime nella composizione negoziata della crisi
- L'approccio dell'esperto basato sul rischio
- La costruzione dell'impianto di valutazione
- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio
- I tempi e le modalità della stima: esemplificazioni
- Il parere dell'esperto sui presumibili risultati della liquidazione nel concordato semplificato
- Il realizzo dell'azienda o di suoi rami, le finalità della stima e la struttura della relazione
- La stima del canone d'affitto dell'azienda o di propri rami

## RISPOSTE AI QUESITI

# PROGRAMMA

Modulo 11

## L'esito dell'intervento dell'esperto

6 ore - 2 webinar



# Esito dell'intervento dell'esperto e contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'art. 11 del D.L. 118/2021 (1° parte)

- Contratto con uno o più creditori, misure premiali, continuità aziendale e parere dell'esperto
- Convenzione di moratoria
- Accordo stragiudiziale, sottoscrizione dell'esperto ed assenza di attestazione
- Accordi di ristrutturazione dei debiti e relazione finale dell'esperto

**RISPOSTE AI QUESITI**

# Esito dell'intervento dell'esperto e contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'art. 11 del D.L. 118/2021 (2° parte)

- Piano attestato di risanamento
- Concordato preventivo "ordinario"
- Concordato "semplificato" per la liquidazione del patrimonio
- Contenuto della relazione finale, a seconda che la soluzione sia o meno già stata individuata

**RISPOSTE AI QUESITI**

## **PROGRAMMA**

**Moduli Opzionali**

# **La composizione negoziata della crisi d'impresa**

**12 ore - 3 moduli**

# **Gli adeguati assetti come presupposto della composizione negoziata**

- Adeguato assetto organizzativo, analisi dei rischi e relazione sulla gestione
- Adeguato assetto amministrativo e contabile
- Rilevazione tempestiva della crisi e della perdita di continuità aziendale
- Obblighi informativi degli Amministratori Delegati
- Gli strumenti operativi per il monitoraggio della crisi
- Crisi o insolvenza: casi operativi
- Test di verifica dell'insolvenza e indici della crisi: analisi di casi pratici
- Tecniche di costruzione del budget di tesoreria e del rendiconto finanziario previsionale

**RISPOSTE AI QUESITI**

# La variabile fiscale nella scelta dello strumento di risanamento aziendale

- Soggetto obbligato agli adempimenti tributari
- Imposta di registro sugli atti di omologazione della soluzione concordata
- Trasferimenti aziendali e responsabilità tributaria
- Termini di pagamento dell'IMU
- Plusvalenze e minusvalenze da cessione di aziende, rami e beni
- Detassazione delle sopravvenienze attive da riduzione dei debiti
- Deducibilità agevolata delle perdite su crediti
- Semplificazioni nell'emissione della nota di variazione IVA

## RISPOSTE AI QUESITI

# Composizione negoziata della crisi: il ruolo dei sindaci

- Segnalazione dei sindaci agli amministratori
- La procedura attivata ed il ruolo consultivo del collegio: lo scambio di informazioni dell'esperto
- Gli strumenti di reazione dei sindaci nel caso di segnalazione non accettata
- Le nuove responsabilità del collegio nell'attuale impianto del codice civile
- Il ruolo del collegio sindacale nelle verifiche degli assetti organizzativi
- I "segnali della crisi" quando effettuare la segnalazione: un panorama indefinito
- Le valutazioni dei sindaci sui test di risanamento
- Attività di controllo dei revisori

**RISPOSTE AI QUESITI**

# INFORMAZIONI GENERALI

## Modalità e termini d'iscrizione

L'iscrizione al corso di Alta Formazione deve avvenire entro il **4 gennaio 2022** sul sito **[www.safmedioadriatica.it](http://www.safmedioadriatica.it)**.

## Quota di partecipazione

Quota standard	<b>€ 650,00</b>
Quota riservata ai partecipanti ai corsi di Alta Formazione della SAF Medioadriatica Commercialisti	<b>€ 550,00</b>

## Quota di partecipazione dei moduli opzionali 3 webinar - 12 ore

Quota standard	<b>€ 150,00</b>
Quota riservata ai partecipanti ai corsi di Alta Formazione della SAF Medioadriatica Commercialisti	<b>€ 120,00</b>

## Quote riservate ai professionisti under 35 anni

Quota unica	<b>€ 500,00</b>
Quota per moduli opzionali	<b>€ 60,00</b>

## Modalità di pagamento

L'importo sarà fatturato in esenzione ex numero 20 dell'art. 10 del D.P.R. 633/1972, a mezzo bonifico bancario a favore della SAF Medioadriatica Commercialisti sul conto corrente Banca Intesa - Filiale V.le Pindaro 89 - 65127 - Pescara Iban: IT92K0306915422100000000963; si prega di indicare, nella causale, il nome e cognome del partecipante e il titolo del corso. Inviare copia della ricevuta del bonifico alla mail [iscrizioni@safmedioadriatica.it](mailto:iscrizioni@safmedioadriatica.it).

## Materiale didattico

Il materiale didattico utilizzato dai docenti nella presentazione di ciascun webinar sarà disponibile in formato elettronico, nell'area riservata, sul sito **[www.safmedioadriatica.it](http://www.safmedioadriatica.it)**.

## Crediti formativi

È stata inoltrata richiesta di accreditamento al CNDCEC.

La partecipazione al corso permetterà di maturare fino ad un massimo di 56 CFP oltre ad ulteriori 12 crediti per coloro che frequenteranno i moduli OPZIONALI per un totale di 68 CFP.

**Alla fine del corso verrà effettuato un test per la valutazione delle competenze acquisite. Il Test sarà composto da 20 domande a risposta multipla e sarà disponibile nell'area riservata del sito SAF MEDIOADRIATICA. Il superamento del Test si otterrà con almeno il 75% delle risposte esatte.**

## Indicazioni per i Collegamenti

Il **giorno precedente** il webinar, ciascun partecipante riceverà, **sulla casella di posta elettronica indicata al momento dell'iscrizione**, il link per connettersi alla diretta webinar.

La differita di ciascun webinar sarà disponibile, nei giorni successivi al suo svolgimento, all'interno dell'area riservata del sito [www.safmediodriatica.it](http://www.safmediodriatica.it); **la visione della differita non ha alcuna rilevanza sia per la maturazione di crediti formativi che ai fini della percentuale di frequenza al corso.**

### Disdette

Eventuali disdette, saranno accettate se pervenute entro 10 giorni lavorativi antecedenti la prima giornata del corso, tramite mail all'indirizzo [iscrizioni@safmediodriatica.it](mailto:iscrizioni@safmediodriatica.it). In caso contrario verrà trattenuta l'intera quota di partecipazione, previa richiesta scritta verrà fornito il materiale didattico degli incontri.

### Condizioni

La SAF Mediodriatica Commercialisti si riserva la possibilità di annullare l'evento qualora il numero degli iscritti non ne garantisca il buon esito. In caso di cancellazione, la responsabilità della SAF si intende limitata al solo rimborso della quota di iscrizione se già versata.



**I PARTECIPANTI AI CORSI DI ALTA FORMAZIONE DELLA SAF POTRANNO ACCEDERE, A CONDIZIONI DI FAVORE, AI CORSI DELLA SAF ACADEMY.**

## Per Informazioni

SAF Mediodriatica Commercialisti

Via Rieti n. 45 - 65121 Pescara (PE)

C.F. 91135870680, P. IVA 02187740689

Tel. 085/4227332 (int. 5)

web: [www.safmediodriatica.it](http://www.safmediodriatica.it); mail: [info@safmediodriatica.it](mailto:info@safmediodriatica.it);

[iscrizioni@safmediodriatica.it](mailto:iscrizioni@safmediodriatica.it)