

Con il patrocinio



L'ESPERTO NEGOZIATORE DELLA CRISI D'IMPRESA

CORSO DI N. 55 ORE

ai sensi del Decreto Legge n. 118/2021 e del Decreto dirigenziale Ministero della Giustizia 28/09/2021

Il Corso consente l'acquisizione delle competenze prescritte dalla vigente normativa **per l'iscrizione nell'Elenco degli Esperti Negoziatori della Crisi d'impresa, istituito presso le Camere di Commercio.** Le lezioni si articoleranno secondo il programma didattico di seguito indicato, elaborato sulla base delle indicazioni fornite con il Decreto Dirigenziale Ministero della Giustizia 28 settembre 2021 e saranno fruibili attraverso la piattaforma. La frequenza è obbligatoria.

Il corso non è valido per la formazione continua dei dottori commercialisti e degli esperti contabili

DATE DEL CORSO
3/12/2021
4/12/2021
10/12/2021
11/12/2021
17/12/2021
18/12/2021
22/12/2021

PROGRAMMA DEL CORSO

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

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- La flessibilità dello strumento.
- 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 nuovacultura dei rapporti tra i protagonisti economici.
- Finalità "macro" e obiettivi "micro".
- Lo stato di difficoltà e quello di crisi.
- La percorribilità del risanamento dell'impresa anche in caso di stato di insolvenza se reversibile.
- Il risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramite cessione dell'azienda.
- Analisi differenziale con gli altri strumenti (piano attestato, convenzione di moratoria, accordi di ristrutturazione e preaccordi).

Il sistema delle norme, con particolare riferimento a quelle relative all'intervento giudiziale

- Articoli da 3 a 19 DL 118/2021:
- Rinegoziazione e principi sui contratti.
- Contenuto delle misure cautelari e protettive.
- Descrizione dei procedimenti previsti dal DL (cautelare e camerale).

La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- La piattaforma.
- Il contenuto della domanda.
- La documentazione allegata.
- La lettura della centrale rischi.
- La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali
- **La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento**
- Finalità del test e le logiche sottostanti.
- La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quella della continuità indiretta.
- 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.
- La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturato e i flussi annui al servizio del debito, modalità di calcolo.
- 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.

La redazione di un piano di risanamento

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- Il piano come "processo".
- Le indicazioni contenute nella *check-list*.
- Come condurre sulla base della *check-list* la disamina del piano.
- Avvertenze per specifici settori di attività.
- Possibili specificità del piano in caso di imprese sottosoglia e piccole imprese; contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese.
- Casi pratici ed esempi di modelli di piano.

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- Il ruolo dell'esperto quale delineato dal protocollo: l'esame dei singoli paragrafi.
- Il ruolo dell'esperto nel corso delle trattative: in particolare, l'individuazione delle parti interessate.
- La gestione dell'impresa nel corso della composizione negoziata.
- Il dissenso dell'esperto rispetto agli atti di straordinaria amministrazione e ai pagamenti non coerenti con le trattative.
- Il ruolo dell'esperto nella rinegoziazione dei contratti e nel giudizio di rideterminazione del contenuto del contratto.
- Il ruolo dell'esperto nei giudizi autorizzativi.
- Il ruolo dell'esperto nel processo autorizzativo per la deroga del secondo comma dell'art. 2560.
- Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari.
- Le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14.
- 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.
- Il contenuto della relazione finale.
- I finanziamenti infragruppo e l'esclusione della postergazione, il ruolo dell'esperto.
- Il debito fiscale ed erariale: il ricorso all'art. 182-ter, l'istanza di cui al co. 4 dell'art. 14 ed il ruolo dell'esperto.
- L'assenza o il venir meno di concrete possibilità di risanamento dell'impresa, anche in via indiretta e la relazione 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; l'esito.

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

dalle ore 9.00 alle ore 17.00	<p>Fase della preparazione</p> <ul style="list-style-type: none">- L'individuazione delle parti astrattamente interessate- La fase del contatto individuale: <p>a) preparazione del colloquio e scelta delle modalità; b) individuazione dei soggetti potenzialmente interessati; programmazione degli incontri; condivisione dell'agenda con le parti.</p> <p>La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità di gestione.</p> <p>Gestione delle trattative I parte</p> <p>Definizione dell'obiettivo</p> <p>Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggetti interessati: come ispirare fiducia e autorevolezza.</p> <p>Ascolto, empowerment e tecniche di gestione dei colloqui.</p> <p>Dialogo strategico: le tecniche adeguate alla natura delle parti interessate. Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza.</p> <p>Esplorazione degli interessi di ciascuna parte e studio delle opzioni per una soluzione concordata di risanamento.</p> <p>Conoscenza e comprensione delle tecniche di negoziazione collaborativa multi parte ai fini della buona riuscita della facilitazione.</p> <p>Gestione delle trattative II parte</p> <p>Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioni per la creazione di un tavolo collaborativo.</p> <p>Creazione di maggior valore per tutte le parti interessate.</p> <p>Trasformare le relazioni: dal problema alle potenzialità di risanamento.</p> <p>Distorsioni cognitive e relazionali: come evitare e superare le impasse (bias) · La gestione degli interessi puramente pecuniari e di quelli di natura diversa.</p> <p>Laboratorio sui casi e apprendimento delle tecniche</p> <p>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</p>
----------------------------------	--

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- IFRS 9, stageing e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari.
- Segnalazioni in centrale dei rischi.
- Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché disofferenze, 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 risoluzione della crisi sull'erogazione del credito bancario.
- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria.

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

- Crisi di impresa e rapporti di lavoro: le possibili soluzioni.
- 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.
- Accordi sindacali e prevenzione della crisi d'impresa.
- L'intervento degli ammortizzatori sociali.
- Affitto e trasferimento d'azienda.
- L'appalto.
- L'inquadramento professionale del lavoratore Retribuzione e tutela dei crediti di lavoro nel quadro della valutazione preliminare sullo stato del pagamento delle retribuzioni pregresse.
- Le conciliazioni in sede protetta.
- Le eccedenze di personale nel quadro della valutazione preliminare delle esigenze organizzative dell'impresa.

La stima della liquidazione del patrimonio

dalle ore 9.00
alle ore 17.00

- le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e come renderla.
- la stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami.
- la stima del canone di affitto dell'azienda o di suoi rami.
- la stima e la vendita degli immobili

L'esito dell'intervento dell'esperto e il contenuto della relazione finale: le soluzioni dell'articolo 11

- le soluzioni idonee, il ruolo e le conclusioni dell'esperto, gli interventi successivi dell'imprenditore:
 - o il contratto di cui all'art. 11 co 1 lett. a), il parere motivato dell'esperto;
 - o la convenzione di moratoria;
 - o l'accordo di cui al co. 1 lett. c) e la sottoscrizione dell'esperto;
 - o l'ADR di cui al co. 2, il contenuto nella relazione finale perché l'imprenditore possa fruire delle facilitazioni di cui al co. 2;
 - o il concordato preventivo;
 - o il concordato semplificato;
- il contenuto della relazione finale nel caso in cui la soluzione sia già stata individuata, rispetto al caso in cui non lo sia 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.