INTERMEDIA S.R.L.
ORGANISMO DI MEDIAZIONE E FORMAZIONE

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI CASSINO E DEL LAZIO MERIDIONALE

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**.** 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. Il corso è in fase di accreditamento per la formazione continua dei dottori commercialisti e degli esperti contabili e degli Avvocati.

PROGRAMMA DEL CORSO

Il contesto dell'intervento normativo: presupposti, finalità, obiettivi	
	- 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 diinsolvenza se reversibile. - Il risanamento dell'impresa, in via diretta ed in via indiretta tramitecessione 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 relativeall'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	

	- 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 quellodella 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 casodell'impresa in disequilibrio economico.
	- La costruzione del rapporto tra il debito che deve essere ristrutturatoe 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	
	- 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 diimprese. - Casi pratici ed esempi di modelli di piano.

Il protocollo di conduzione della composizione negoziata	
	- Il ruolo dell’esperto quale delineato dal protocollo: l’esame dei singoliparagrafi. - 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 delsecondo 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.	
	Fase della preparazione - 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; programmazionedegli incontri; condivisione dell'agenda con le parti. La fase degli incontri bi- e multilaterali: a) quando, dove, come; b) modalità digestione. **Gestione delle trattative I parte** Definizione dell'obiettivo Il ruolo dell'esperto quale facilitatore e coordinatore tra tutti i soggettiinteressati: 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 multi parte ai fini della buona riuscita della facilitazione. **Gestione delle trattative II parte** Coaching relazionale in condizione di neutralità: favorire le condizioniper 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. **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

Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie	
	- 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 sconfinate/scadute. - Misure di concessione performing e non performing. - Valutazione, monitoraggio e gestione dei crediti deteriorati. - Definizione di default, calendar provisioning e relative conseguenzesulle politiche creditizie. - L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione delcredito 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 edell'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 tuteladei 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 preliminaredelle esigenze organizzative dell'impresa.

La stima della liquidazione del patrimonio	
	- le finalità della stima della liquidazione del patrimonio; quando e comerenderla. - 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.