

Corso di formazione degli esperti per la composizione negoziata per la soluzione della crisi d'impresa ex. D.L. 118/2021 - Prima Edizione

Dettaglio moduli corso

1. 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 nuova cultura dei rapporti tra i protagonisti economici"
- Finalità "macro"
- 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
- Che cosa si intende per 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)

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

- Ambito applicativo dell'art. 10 d.l. 118/2021: la tipologia di contratti
- Principi generali dei contratti
- L'autonomia negoziale e limiti alla libertà
- La rinegoziazione coattiva dell'art. 10, commi 2 e 3 d.l. 118/2021
- Il contenuto delle misure protettive
- Il contenuto delle misure cautelari
- Il procedimento cautelare nel d.l. 118/2021
- Il procedimento camerale nel d.l. 118/2021

3. La sostenibilità del debito ed il test pratico per la verifica della ragionevole percorribilità del risanamento

- La piattaforma
- Il contenuto della domanda
- Analisi della documentazione allegata alla domanda (parte 1)
- Analisi della documentazione allegata alla domanda (parte 2)
- La lettura della centrale rischi
- La lettura e le peculiarità delle certificazioni fiscali

4. La redazione di un piano di risanamento

- Finalità del test e le logiche sottostanti
- La sostenibilità del debito nel caso della continuità diretta ed in quello della continuità indiretta
- La conduzione del test
- L'andamento corrente e quello prospettico normalizzato;
- "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)"
- Il caso dell'impresa in equilibrio economico
- 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

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

- 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 sotto-soglia e piccole imprese;
- Contenuto del piano o dei piani in presenza di un gruppo di imprese
- Casi pratici ed esempi di modelli di piano

6. Nozioni sul quadro regolamentare delle esposizioni bancarie

- 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
- Il ruolo dell'esperto nel giudizio sulle misure protettive e cautelari
- 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
- Le misure premiali ed il ruolo dell'esperto con particolare riferimento al co. 5 dell'art. 14
- 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"

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

- L'individuazione delle parti astrattamente interessate
- Preparazione del colloquio e scelta delle modalità;
- 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
- 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
- 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 seconda sessione
- 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

8. La stima della liquidazione del patrimonio

- IFRS 9, stageing e criteri di valutazione contabile dei crediti bancari
- Segnalazioni in centrale dei rischi
- Guidelines sul credito deteriorato; definizioni di NPE, nonché di sofferenze, UTP ed esposizioni sconfiniate/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 bancario
- L'impatto degli strumenti di risoluzione della crisi sull'erogazione del credito
- Casi pratici di interazione tra proposte del debitore e regolamentazione bancaria

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

10. La domanda e la relativa documentazione disponibile nella piattaforma

- La stima della liquidazione del patrimonio
- Le finalità della stima della liquidazione del patrimonio
- Quando rendere la stima della liquidazione e criteri di redazione
- La stima del valore di realizzo dell'azienda o di suoi rami: introduzioni e caratteri generali
- La stima del valore di realizzo dell'azienda
- La stima del valore di realizzo dei rami di azienda
- La stima del canone di affitto dell'azienda
- La stima del canone di affitto dei rami di azienda

11. Il protocollo di conduzione della composizione negoziata

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