



SAF



SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
MEDIADRIATICA COMMERCIALISTI

La composizione negoziata della crisi d'impresa;

Corso per la preparazione
dell'Esperto

CORSO A NUMERO CHIUSO

Online

Corso da

56 ore

+ 12 ore di Moduli Opzionali

18 webinar

da gennaio ad aprile 2022

3 webinar

2021 - 2022

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 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.

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

WEBINAR 10	22 febbraio 2022 (14.30 – 16.30)
WEBINAR 11	2 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
WEBINAR 12	9 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
WEBINAR 13	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

WEBINAR 14	18 marzo 2022 (14.30 – 18.30)
-------------------	-------------------------------

MODULO 9

Rapporti di lavoro e consultazioni sindacali

4 ore - 1 webinar

A cura di: Riccardo Girotto

WEBINAR 15	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

WEBINAR 16	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

WEBINAR 17	28 marzo 2022 (14.30 – 17.30)
WEBINAR 18	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

WEBINAR 12

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

WEBINAR 13

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 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
- 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 deve avvenire entro il **4 gennaio 2022** sul sito **www.safmedioadriatica.it**.

Quota di partecipazione

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

Quota di partecipazione dei moduli opzionali 3 webinar - 12 ore

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

Quote riservate ai professionisti under 35 anni

Quota unica	€ 500,00
Quota per moduli opzionali	€ 60,00

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.

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**.

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; **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. 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; mail: info@safmediodriatica.it;

iscrizioni@safmediodriatica.it