



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE



CORSO DI ALTA FORMAZIONE

Finanza d'impresa

TECNICHE E STRUMENTI PER LA CONSULENZA D'IMPRESA

AREA DI SPECIALIZZAZIONE

“Finanza aziendale”

Edizione III: PADOVA

Edizione IV: VERONA

17 lezioni online

8 lezioni in aula replicate presso le sedi di PADOVA e VERONA

SAF Triveneta Scuola di Alta Formazione fondata dagli ODCEC del Triveneto con il contributo scientifico di

unibz
Freie Universität Bozen
Libera Università di Bolzano
Università Liedia de Bulsan



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI TRENTO



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI TRIESTE



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE



Università
Ca' Foscari
Venezia



UNIVERSITÀ
di VERONA

www.saftriveneta.org

La Scuola di Alta Formazione del Triveneto

La **SAF Triveneta**, ente senza scopo di lucro, costituita il 20 ottobre 2015 e operativa dal gennaio 2016, è stata **riconosciuta dal CNDCEC** al fine di garantire un'offerta formativa adeguata sul territorio di competenza, quello delle regioni Friuli Venezia-Giulia, Trentino Alto-Adige e Veneto.

Il progetto coinvolge istituzionalmente tredici **Ordini dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili del Triveneto e le sette Università sul territorio**: Libera Università di Bolzano, Università Ca' Foscari di Venezia, Università degli Studi di Padova, Università degli Studi di Trento, Università degli Studi di Trieste, Università degli Studi di Verona, Università degli Studi di Udine.

Per la progettazione dei corsi è stato siglato un accordo di collaborazione con l'**Agenzia delle Entrate** e le sue direzioni territoriali e sono stati coinvolti nel coordinamento scientifico **ASSIREVI**, l'Associazione Italiana dei Revisori Contabili, **OIV**, l'Organismo Italiano di Valutazione, **OIC**, l'Organismo Italiano di Contabilità e l'**ABI**, Associazione Bancaria Italiana.

Per offrire ai Colleghi corsi in linea con le esigenze della professione, SAF Triveneta opera attraverso un **Comitato scientifico**, composto dai rappresentanti degli Ordini locali e dai delegati dai Rettori delle Università e un **direttore** con pluriennale esperienza nella formazione professionale. Inoltre il **Comitato esecutivo** e il **Collegio dei revisori** garantiscono che l'offerta diffusa sul territorio si caratterizzi per elevati standard qualitativi e costi contenuti. Per ogni corso è stato designato un **coordinamento scientifico disciplinare**, che sviluppa il programma in maniera organica e sceglie le metodologie didattiche, del quale fanno sempre parte anche Commercialisti delegati del Comitato scientifico della SAF, per assicurare che l'offerta didattica sia in linea con le esigenze del territorio.

La valutazione periodica e finale dei percorsi formativi consente di recepire gli input dei partecipanti in un processo di miglioramento continuo

I Corsi di Alta Formazione rispondono alla sfida della specializzazione che il mercato, ormai da tempo, ha lanciato ai professionisti. Si tratta di un impegno ambizioso per il quale il Consiglio Nazionale si è speso nella convinzione che questo rappresenti uno snodo strategico per il futuro dei dottori commercialisti.

In questo contesto la SAF Triveneta ha elaborato la propria offerta formativa partendo da una consolidata tradizione di esperienze condivise.

Attraverso il felice connubio tra Ordini e Università che hanno profonda conoscenza del territorio, e prestigiose istituzioni nazionali, sono state studiate proposte formative che si collocano all'intersezione tra la formazione professionale e quella scientifica, per coniugare la pratica operativa con il rigore dei contenuti.

Questa formula, originale e culturalmente ambiziosa, ha consentito di ottenere ottimi riscontri e creato opportunità professionali che trovano uno sbocco anche nei servizi dedicati alla community degli Alumni.

La condivisione di questa esperienza tra i partecipanti rappresenta un concreto punto di forza, un valore aggiunto dei corsi, che favoriscono lo sviluppo di competenze verticali e la creazione di reti professionali in grado di rispondere alle sfide di un mondo sempre più complesso.

Auguro quindi ai Colleghi di continuare a trovare nella SAF Triveneta una scuola dove, attraverso una didattica eccellente e un approccio pragmatico, possano acquisire nuove competenze, fare networking e crescere professionalmente.

Massimo Miani

Presidente CNDCEC



STRUTTURA DEL CORSO

e metodologia didattica

Obiettivi

Il corso di Alta Formazione SAF è rivolto ai Commercialisti che desiderano acquisire e consolidare le competenze necessarie per **affiancare le aziende nella fase di start-up, di crescita e di sviluppo**.

Ma non solo, il corso è utile anche a chi svolge ruoli di controllo societario e, in qualità di sindaco o revisore, deve **diagnosticare e misurare il rischio relativo all'equilibrio economico-finanziario** per prevenire la crisi o intervenire nella delicata **fase di risanamento di un'impresa**.

I destinatari

Il corso è riservato agli iscritti agli Ordini dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili, anche al di fuori della macro area del Triveneto.

► **Coloro che già offrono consulenza** alle imprese potranno perfezionare le conoscenze acquisite sul campo per affiancare le aziende clienti in tutte le fasi del ciclo di vita aziendale, confrontandosi con i docenti e i partecipanti sulle questioni più complesse.

► **I meno esperti** potranno acquisire una formazione sulle tecniche di finanza d'impresa e una "cassetta degli attrezzi" utile a sviluppare quest'area di consulenza, anche attraverso le indicazioni e le best practices condivise con i docenti, i partecipanti e i testimonial.

Gradimento partecipanti corsi SAF (anno 2020)



Struttura

Il corso di Alta Formazione è organizzato con la formula part-time e con la maggior parte delle lezioni online, questo consente di conciliare la formazione con l'attività professionale.

Sono previste un totale di 200 ore, come da linee guida del CNDCEC per i corsi di Alta Formazione, distribuite nell'arco di un biennio.



IMPEGNO

8-16 ore al mese
200 ore di formazione



DURATA

16 mesi
Dal 15 marzo 2021 al 12 luglio 2022



CREDITI

Crediti FPC Crediti per le materie obbligatorie
Crediti per Revisori
Possibilità di riporto di crediti eccedenti al triennio successivo



ATTESTATO FINALE

Rilasciato dal Consiglio Nazionale
80% frequenza obbligatoria



LEZIONI

2021 - 120 ore online
2022 - 16 ore online/64 ore in aula



PARTECIPANTI

Massimo 60

La metodologia didattica

Teoria e Pratica

Il corso prevede per ogni tema trattato la declinazione pratica dei temi trattati attraverso l'utilizzo di casi ed esercitazioni individuali o di gruppo.

Tra le altre sono previste le seguenti **esercitazioni**:

- Analisi degli equilibri d'impresa
- Disegno e architettura dei contenuti di un budget
- Costruzione di un rendiconto finanziario
- Redazione di un piano previsionale
- Lettura e analisi della centrale rischi
- Ottimizzazione dei flussi di cassa
- Perizie di stima nelle operazioni di finanza straordinaria
- Valutazione in un contesto di contenziosi

Attraverso l'intervento di **testimonial aziendali**, i partecipanti potranno conoscere anche gli strumenti e le soluzioni tecnologiche più innovative per la gestione della finanza aziendale.

Conoscenze, tecniche e strumenti utili nella consulenza alle imprese nei seguenti ambiti:

- ▶ Valutazione dell'equilibrio finanziario, patrimoniale ed economico di un'azienda e costruzione delle relative strategie
- ▶ Sviluppo di piani previsionali
- ▶ Analisi del rischio di credito e prevenzione dell'insolvenza
- ▶ Ricerca di fonti di finanziamento, copertura dei rischi e gestione della tesoreria
- ▶ Valutazione degli investimenti

Tutorial

Sono sessioni formative funzionali alla fruizione delle lezioni del corso e che consentono di creare tra i partecipanti una base comune di conoscenze e competenze

▶ Elementi di valutazione finanziaria e di statistica

▶ Excel ed applicazioni alla finanza d'impresa

Focus e Tool gestionali

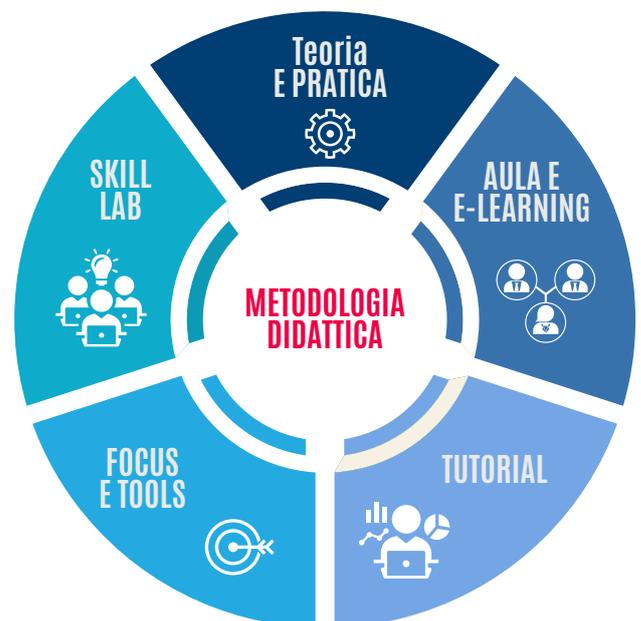
Focus su **trend di settore, evoluzione tecnologiche, strumenti e banche dati professionali** per integrare la preparazione sulle tecniche con una visione a 360° del settore e poter interagire da pari con gli imprenditori e i manager delle aziende clienti.

Skill Lab

Con la modalità laboratorio, queste lezioni sono utili a potenziare le competenze manageriali del professionista nelle relazioni con i clienti, nella gestione dei collaboratori e nello sviluppo della propria attività.

▶ Tecniche e strumenti per presentare efficacemente dati e numeri

▶ La progettualità nella professione: elementi di project management per gestire la complessità



La didattica online di SAF Triveneta

Il corso prevede per tutto il 2021 le lezioni online. A partire dal 2022, se la situazione legata alla pandemia da Covid-19 consentirà di svolgere le lezioni in totale sicurezza, verranno organizzate delle sessioni in presenza nelle sedi previste.

► Interazione diretta

Grazie alle metodologie sviluppate da SAF nella formazione online, è garantita l'interazione diretta con i docenti e gli altri partecipanti nella classe virtuale.

Attraverso casi di **studio**, **simulazioni** e **discussioni** in plenaria e in piccoli gruppi i partecipanti possono **acquisire gli strumenti e le best practice** di immediata applicazione nell'attività professionale.

► Esperienza condivisa

Confrontarsi con docenti, partecipanti e testimonials permette di **dare una risposta alle problematiche più complesse** e di **condividere nuove modalità di approccio al cliente** sviluppando anche nuove idee.

► Gruppi di discussione interattiva in tempo reale

Nelle esercitazioni di gruppo è possibile un confronto immediato su approcci e metodologie per **individuare le soluzioni più efficaci**.

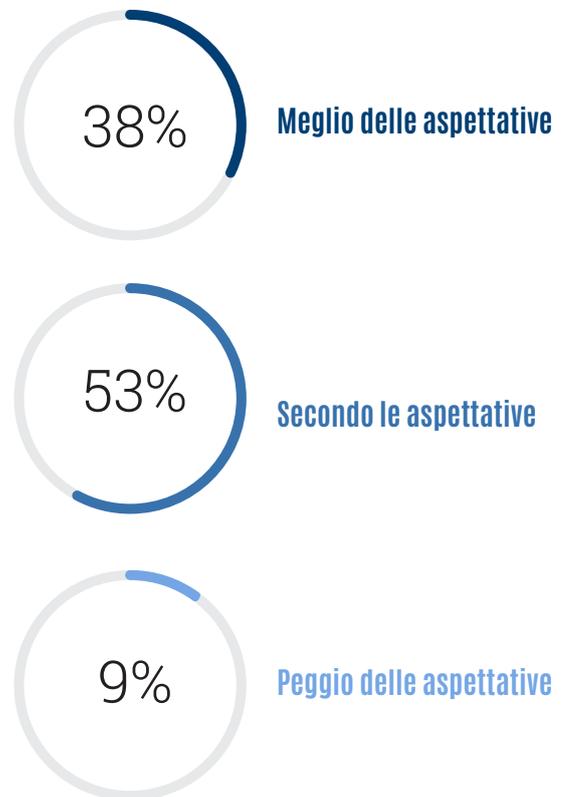
► Opportunità di networking

Costruire relazioni con i colleghi arricchisce la vita personale e professionale anche al termine del corso e permette di avere dei **punti di riferimento per lo sviluppo della propria attività professionale**.

► Flessibilità

Le lezioni svolte in modalità a distanza prevedono anche la **possibilità di usufruirne in differita**, sia per il recupero di eventuali lezioni per le quali gli impegni professionali non consentono di seguire la diretta sia per rivedere eventuali passaggi nelle lezioni più complesse. Questo consente una **maggiore flessibilità e personalizzazione dei tempi** da dedicare alla formazione.

Esperienza dei partecipanti nella didattica a distanza SAF (anno 2020)



Facilità utilizzo applicativo SAF per lezioni online



Scala di valutazione da 1 a 5
Valutazione partecipanti (anno 2020)

◉ I plus del Corso

▶ Programma sviluppato ad hoc per il Commercialista

I corsi SAF sono riservati ai Commercialisti e vengono espressamente progettati per questa categoria di professionisti.

▶ Partecipazione attiva dei Commercialisti alla costruzione del programma

Il programma di ogni edizione viene rinnovato e integrato in base ai feedback raccolti in aula e ai contributi dei coordinatori scientifici e dei docenti, attenti alla rapida evoluzione degli scenari economici, normativi e tecnologici.

▶ Faculty

La faculty del corso è selezionata tra coloro che hanno una specifica competenza non solo didattica ma anche professionale.

Ai docenti vengono affiancati esperti e testimonial che attraverso i loro interventi contribuiscono a dare un indubbio valore aggiunto alle lezioni attraverso esperienze, best practices, focus sui temi più innovativi.

▶ Networking

Frequentare un corso SAF significa entrare in una community di professionisti ed ampliare il proprio network professionale. Specifiche attività vengono organizzate per alimentare la community degli Alumni SAF attraverso incontri esclusivi e attività di stimolo al dibattito al confronto scientifico sui temi della professione.

▶ Quota di partecipazione

La natura della SAF che non ha scopo di lucro consente di offrire corsi che per contenuti e metodologia didattica sono paragonabili a quelli delle più prestigiose Università e business school con una quota di partecipazione di molto inferiore ai prezzi di mercato.



FACULTY



COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Leonardo Adessi

Docente a contratto Università Bocconi di Milano, Investment Director Apeiron Management

Federico Beltrame

Ricercatore in Finanza aziendale Università Cà Foscari di Venezia

Giorgio Stefano Bertinetti

Professore Ordinario di Finanza Aziendale Università Cà Foscari Venezia, Dottore commercialista ed esperto contabile

Fabio Buttignon

Dottore commercialista e Revisore legale, Professore ordinario di Finanza aziendale Università di Padova

Paolo Giudici

Avvocato, Professore ordinario di Diritto commerciale Università di Bolzano, Comitato scientifico SAF Triveneta

Stefano Miani

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari Università di Udine

Alessandro Tullio

Dottore commercialista e Revisore legale

DELEGATI COMITATO SCIENTIFICO SAF TRIVENETA

Andrea Onori

Dottore commercialista e Revisore legale

Andrea Martini

Dottore commercialista e Revisore legale

Germano Rossi

Dottore commercialista e Revisore legale

COORDINAMENTO DIDATTICO

Giovanna Piccoli

Direttore SAF Triveneta

FACULTY

DOCENTI

Leonardo Adessi

Docente a contratto Università Bocconi di Milano, Investment Director Apeiron Management

Nicola Agnoli

Dottore commercialista e Revisore legale, Dottore di ricerca in Economia dell'Intermediazione finanziaria Università di Udine, Componente del Comitato Scientifico SAF Triveneta

Luca Baiguini

Docente di People Management and Organization presso la School of Management del Politecnico di Milano

Massimiliano Barbi

Professore associato di Finanza aziendale Università di Bologna

Federico Beltrame

Ricercatore in Finanza aziendale Università Cà Foscari di Venezia

Francesco Bergamaschi

Professore a contratto Università di Bologna, Senior Data Scientist, Learning & Project Manager

Giorgio Stefano Bertinetti

Professore Ordinario di Finanza Aziendale Università Cà Foscari Venezia, Dottore commercialista ed esperto contabile

Wladimir Biasia

Analista finanziario indipendente, Professore a contratto di Strumenti per l'analisi dei mercati finanziari e dei tassi di cambio Università di Udine

Enrica Bolognesi

Professore Associato in Economia degli Intermediari Finanziari Università di Udine

Nicola Borghero

Dottore Commercialista e Revisore legale

Fabio Buttignon

Dottore commercialista e Revisore legale, Professore ordinario di Finanza aziendale Università di Padova

Antonio Di Meo

Professore a contratto in materia di pagamenti internazionali, garanzie e incoterms Università Cattolica di Milano e SDA Bocconi

Paolo Giudici

Avvocato, Professore ordinario di Diritto commerciale Università di Bolzano, Comitato scientifico SAF Triveneta

Andrea Paltrinieri

Professore associato di Economia degli intermediari finanziari Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

Fabio Perrone

Partner Formanetwork

Alessandro Tullio

Dottore commercialista e Revisore legale

Tiziano Villa

PMP®, PMI-ACP®, PMI-DALSM®, PMI-ATP® Instructor, Partner PMLAB®

Mario Antonio Vinzia

Professore a contratto di Amministrazione, controllo, finanza aziendale e immobiliare di SDA Bocconi School of Management

Martino Zamboni

Dottore commercialista e revisore legale, Dottore di Ricerca in Diritto ed economia dell'impresa – Università di Verona, Consigliere di gestione OIV - Organismo Italiano di Valutazione

PROGRAMMA

In tutti i moduli di studio l'inquadramento teorico della materia sarà affiancato da esemplificazioni e casi pratici afferenti l'attività professionale con un arricchimento delle capacità di comprendere il problema, analizzarne e pianificarne le soluzioni in un contesto di arricchimento reciproco tra docenti e discenti.

Modulo I. L'ANALISI DELLA DINAMICA ECONOMICO-FINANZIARIA D'IMPRESA

INTRODUZIONE ALLA FINANZA AZIENDALE, IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA

- Finanza dei mercati versus finanza d'impresa in senso stretto (gestione finanziaria).
- Obiettivi della gestione finanziaria: tra convenienza finanziaria del business e reperimento delle fonti di finanziamento
- La convenienza finanziaria del business (strumenti e figure interessate):
 - L'analisi finanziaria generale e l'approfondimento dello stato di insolvenza
 - La pianificazione finanziaria e i riflessi sul valore aziendale
- Il reperimento delle fonti di finanziamento (strumenti e figure interessate):
 - L'alternativa debito – equity
 - Mitigazione del rischio versus copertura del rischio
- Il sistema di controllo interno nelle PMI
- Il controllo di gestione a supporto della gestione economica e finanziaria d'impresa e nella prevenzione della crisi aziendale
- Il controllo di gestione Finance e Process: differenze culturali e tecniche
- Ruolo del Commercialista alla luce della rivoluzione digitale
- L'organizzazione del sistema informatico e informativo per lo studio professionale

COME LA FINANZA SERVE PER REDIGERE IL BILANCIO

- Quando le competenze finanziarie sono necessarie nella redazione del bilancio
- Il perché della finanza nel bilancio: il ruolo ultimo dei principi contabili nazionali (ITA GAAP) e internazionali (IAS / IFRS)
- Quando le competenze contabili sono necessarie nell'analisi finanziaria: significato e modalità di calcolo dei flussi di reddito e cassa necessari in finanza
- Due casi di "commistione" tra finanza e contabilità:
 - La contabilizzazione del leasing finanziario secondo i principi nazionali e internazionali
 - Valutazione e gestione dei rischi aziendali: l'impairment test secondo i principi nazionali e internazionali

L'ANALISI D'IMPRESA: RIELABORAZIONI DI BILANCIO E PRINCIPALI INDICATORI

- L'analisi d'impresa: principali direttive di indagine
- Le rielaborazioni di stato patrimoniale: differenze tra rielaborazione funzionale e per scadenze
- La rielaborazione di stato patrimoniale funzionale: elementi fondamentali
- La rielaborazione di conto economico a valore aggiunto
- L'analisi degli equilibri aziendali
- Valutazione e gestione dei rischi aziendali: schema di sintesi per l'analisi d'impresa

 *Esercitazione pratica per la rielaborazione e l'analisi d'impresa*

L'ANALISI ECONOMICA

- Le regole gestionali per la riclassificazione del Conto Economico
- La classificazione dei costi:
 - Il criterio della variabilità
 - Il criterio dell'attribuzione
 - Il criterio della tipicità
- Riclassificazione del Conto Economico a costo del prodotto venduto
- Riclassificazione del Conto Economico a margine di contribuzione
- La normalizzazione del Conto Economico

 *Esercitazione operativa di riclassificazione gestionale*

IL RENDICONTO FINANZIARIO PER LA VALUTAZIONE D'IMPRESA

- Gli obiettivi
- La composizione del rendiconto
- La logica di costruzione dei flussi finanziari
- La quantificazione del cash flow from operations (FCFO)
- La quantificazione del free cash flow to equity (FCFE)
- Lo schema di rendiconto finanziario

 *Esercitazione operativa sulla costruzione dei flussi finanziari*

Modulo 2. L'ANALISI PREVISIONALE D'IMPRESA

GLI SCENARI MACROECONOMICI UTILI ALLA PREVISIONE DELLE PRINCIPALI VARIABILI ECONOMICHE FINANZIARIE D'IMPRESA

- I principali indicatori macroeconomici utili a interpretare l'evoluzione della situazione economico-finanziaria
- Outlook 2021: i macro scenari nella mappa geo economica
 - I rischi geopolitici
 - La crescita globale: le aspettative di crescita delle aziende manifatturiere e dei servizi nel mondo
 - Italia: rischio paese e prospettive di crescita
- I principali macro trend su tassi di cambio, tassi d'interesse, materie prime

IL BUSINESS PLAN E L'ANALISI PREVISIONALE

- La funzione del business plan
- La composizione del business plan
- Come predisporre la parte qualitativa del piano
 - L'analisi interna
 - L'analisi esterna
 - Il posizionamento
 - Le strategie
- L'analisi quantitativa: i parametri di previsione (assumptions)
- L'analisi quantitativa: la costruzione del bilancio previsionale

 *Esercitazione di gruppo sulla costruzione di un business plan con Excel®*

LA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA E LA RENDICONTAZIONE FINANZIARIA PROSPETTICA

- Definizione, caratteristiche e scopi del budget
- Il budget nelle PMI
- Funzioni, struttura e contenuti
- Il processo di formazione del budget
- Articolazione temporale
- Il sistema delle responsabilità e il coinvolgimento delle risorse umane
- Come definire gli obiettivi aziendali
- Il Forecast e l'aggiornamento delle previsioni
- I budget operativi

 *Esercitazione operativa su come disegnare l'architettura e i contenuti del budget*

- I budget finanziari
- Il Rendiconto finanziario previsionale
- Il budget di cassa

 *Esercitazione operativa per la costruzione del rendiconto previsionale ed il budget di cassa*

CASH MANAGEMENT E GESTIONE DELLA TESORERIA AZIENDALE

- Il ruolo della tesoreria in azienda
- Programmazione e pianificazione finanziaria e responsabilizzazione del management sulla generazione di cassa
- Manovra di tesoreria e gestione rischio liquidità
- Decisioni in merito al funding (tassi d'interesse e forme tecniche)
- Finanziamento dell'attività commerciale
- Tecniche di cash management (cash pooling)

Modulo 3. LA GESTIONE DEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA

IL RATING BANCARIO PER LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

- Il concetto di rating bancario per capire come le banche valutano l'azienda
- La differenza tra rating e scoring
- La probabilità di default
- La composizione del rating per saper cogliere gli aspetti di eccellenza e le criticità della situazione aziendale
 - Analisi quantitativa: indicatori fondamentali
 - Analisi andamentale: indicatori fondamentali
 - Analisi qualitativa: indicatori fondamentali
- La simulazione del rating bancario
 - il rating sintetico di Damodaran
 - lo Z-score di Altman- modello generale e adattamento alle PMI
- Le principali leve per poter impostare un corretto ed efficace rapporto "banca-impresa"
- La perdita attesa e il pricing del credito

LA CENTRALE DEI RISCHI

- La centrale dei rischi Banca d'Italia: generalità
- L'accesso dei dati della centrale rischi
- La lettura della centrale rischi
 - Enti segnalanti
 - Soggetti segnalati
 - Flussi di scambio
 - Soglie di censimento
 - Categorie di rischio cassa
 - Le garanzie presenti in centrale rischi
- L'analisi della centrale rischi
 - Segnali di attenzione
 - Il miglioramento del merito creditizio attraverso il monitoraggio della centrale rischi
- Come valorizzare le informazioni nel rapporto con le banche

 *Esemplificazione sulla lettura e l'analisi della centrale rischi*

Modulo 4. LE FONTI DI FINANZIAMENTO AZIENDALE E LA COPERTURA DEI RISCHI

GLI STRUMENTI DI DEBITO

- Debito bancario
- Leasing
- Minibond

GLI STRUMENTI DI EQUITY INNOVATIVI

- Il ruolo del Venture Capital e del Private Equity
- I fondi di Private Equity
- La quotazione di borsa delle PMI

LE GARANZIE A SUPPORTO DEL DEBITO

- Istituto delle Garanzie nei sistemi giuridici di Civil law, di Common law e di matrice islamica
- Garanzie personali e Garanzie reali
- Garanzie tipiche e Garanzie atipiche, attive e passive
- Garanzie fideiussorie nell'ordinamento giuridico italiano
- Garanzie autonome a prima richiesta e loro caratteristiche
- Differenze tra Garanzie fideiussorie e Garanzie autonome
- Obblighi del fideiussore e del garante
- Garanzie Confidi

GARANZIE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

- Differenza tra le garanzie autonome a prima richiesta, stand by e le garanzie assicurative
- Garanzie dirette, indirette (controgaranzie)
- Procedure e contenuti per l'emissione delle garanzie
- Diritto applicabile, norme uniformi per le garanzie a richiesta della Camera di Commercio Internazionale e loro applicazione
- Tipologia di garanzie: di pagamento, di restituzione dell'anticipo, di serietà dell'offerta, di buona esecuzione, ecc.
- Credito documentario: definizione, funzione, caratteristiche, forma e articolazione

 *Check list di verifica sugli elementi essenziali delle garanzie nel commercio internazionale*

I PRINCIPALI STRUMENTI DI FINANZA AGEVOLATA

- Contributi a fondo perduto
- Bandi per l'internazionalizzazione
- Innovazione R&S
- Credito d'imposta R&S

INDIVIDUAZIONE E GESTIONE DEI RISCHI IN AZIENDA

- I rischi aziendali
- Il rischio finanziario di cambio
- Il rischio finanziario di tasso
- Il rischio finanziario di prezzo
- Gli strumenti di copertura del rischio cambio
- Gli strumenti di copertura del rischio tasso
- Il rischio operativo e strategico: le attività di risk-management

Modulo 5. LA VALUTAZIONE D'AZIENDA

LA VALUTAZIONE A SERVIZIO DELL'ATTIVITÀ DI IMPRESA

- Il ruolo del Commercialista e le competenze necessarie in tema valutativo
- Due macro mondi: valutazioni "legali" e finanza straordinaria
- Gli approcci valutativi: reddito, mercato e costo
- L'algebra della creazione di valore
- La base informativa necessaria a produrre valutazioni evolute e il ruolo della tecnologia
- Il ruolo dei Principi Italiani di Valutazione (PIV) per un corretto inquadramento della problematica valutativa

GLI APPROCCI VALUTATIVI: REDDITO, MERCATO E COSTO

- Lo skillset minimo per ogni approccio
- Approccio reddituale - finanziario (DCF)
- Approccio del costo (patrimoniale semplice o rettificato)
- Riconciliazione approcci reddituale e finanziario
- Approccio di mercato
- Lo scenario del mercato dei cambi
- L'individuazione delle esigenze di copertura

 *Applicazione degli approcci a casi aziendali reali*

DCF E MULTIPLI: APPROFONDIMENTI METODOLOGICI

- DCF - il prezzo del rischio nelle valutazioni: il costo del capitale
- DCF - prezzo del rischio e approcci valutativi: il caso del recesso (erroneo calcolo del rapporto di concambio in un'operazione di LBO)
- DCF - pro e contro della metodologia DCF e come mitigare i contro
- Multipli - Il calcolo del true multiple da applicare alla società target
- Multipli – pro e contro della metodologia dei multipli e come mitigare i contro

 *Applicazione con casi aziendali reali su ogni approfondimento e utilizzo di banche dati*

LE VALUTAZIONI LEGALI

- Le caratteristiche comuni alle valutazioni legali
- L'indice ipotetico
- La valutazione di pacchetti azionari: premi e sconti
- Le valutazioni nelle CTP e CTU
- Valutazioni di bilancio: impairment test e intangibili

 *Esercitazione in gruppi di lavoro con impersonificazione dei diversi ruoli nel contesto di un contenzioso*

FINANZA STRAORDINARIA

- Le più comuni operazioni di finanza straordinaria e il ruolo del professionista
- L'execution del deal quale obiettivo ultimo del consulente finanziario: strategie per mettere d'accordo le parti

 *Caso pratico: M&A nel settore Wines & Spirits (valutazione sulla base di multipli)*

 *Caso pratico: M&A nel settore Information Technology (valutazione sulla base di DCF e SOTP)*

FINANZA E CRISI D'IMPRESA

- La diagnosi della crisi
- Finanza e valore nella crisi d'impresa
- Business plan e flussi prospettici
- La valutazione dell'azienda in crisi: le diverse prospettive del venditore e degli acquirenti industriali e finanziari

TUTORIAL

ELEMENTI DI VALUTAZIONE FINANZIARIA E DI STATISTICA

- Valore attuale e valore futuro
- Perpetuity e rendite
- Tassi di interesse e rendimenti
- Metodi di capital budgeting
- Regressione lineare semplice e multipla
- Cenni di inferenza statistica

EXCEL ED APPLICAZIONI ALLA FINANZA D'IMPRESA

- Gli strumenti di base: acquisire i dati
- Le automazioni nella gestione dei dati
- Integrazione dei dati
- Analisi dei dati e reports con automazioni
- La nuova frontiera: la self-service Business Intelligence

TECNICHE E STRUMENTI PER PRESENTARE EFFICACEMENTE DATI E NUMERI

- Designing presentations: modelli e concetti per "disegnare" la propria comunicazione
- Comunicare dati freddi
 - La dinamica dato / significato
 - Il mapping: rappresentare le informazioni in maniera efficace utilizzando grafica, disposizione nello spazio, simboli per dare una visione sinottica di idee, processi, progetti
 - Strumenti e suggerimenti per comunicare efficacemente dati, argomenti tecnici, obiettivi e risultati
 - Far parlare i numeri senza annoiare
 - Gli errori più comuni ed i modi di evitarli, così da non perdere l'attenzione del pubblico
- Le funzioni e l'uso di materiali di supporto
 - Le slide e gli strumenti alternativi per comunicare le informazioni
 - I software tradizionali e le nuove proposte
 - Esempi di utilizzo efficace dei materiali di supporto
- Il linguaggio da utilizzare: linguaggio di precisione e linguaggio evocativo
- La curva di attenzione
 - L'inizio di una presentazione e il setting
 - Creare e sfruttare i picchi di attenzione
 - Costruire il finale
- La gestione delle obiezioni

 *Esempi di rappresentazioni di dati efficaci*

 *Esercitazione con role play su casistica dei partecipanti*

LA PROGETTUALITÀ NELLA PROFESSIONE: ELEMENTI DI PROJECT MANAGEMENT PER GESTIRE LA COMPLESSITÀ

- Le situazioni progettuali tipiche che il Commercialista si trova ad affrontare
- Gli elementi di complessità e i FCS – Fattori Critici di Successo di tali situazioni
- Progetto: una definizione e le dieci caratteristiche distintive
- L'ambiente di progetto, gli stakeholder e il sistema di interessi in gioco
- L'avvio del progetto: project charter e kick-off meeting
- I passi essenziali della pianificazione del progetto
- Principi e metodi di monitoraggio e controllo

 *Esercitazione sull'applicazione delle tecniche di gestione dei progetti in una situazione tipica professionale*

MATERIALE DIDATTICO

I partecipanti riceveranno, in **formato elettronico**, i materiali predisposti dai docenti per le lezioni.

La Faculty del corso segnalerà una serie di testi consigliati per gli approfondimenti individuali delle materie trattate.

NUMERO CHIUSO

È previsto un **numero massimo di 60** partecipanti. Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico di arrivo; l'iscrizione si considera perfezionata con il versamento della quota di iscrizione.

Essendo previste due edizioni (Verona e Padova), nel caso in cui il numero di iscritti su ogni sede fosse inferiore al numero massimo di 60, le lezioni online verranno erogate come unica edizione mentre quelle in aula verranno replicate sulle due sedi.

SEDE

Le lezioni in aula, a partire dal 2022, verranno erogate, replicandole, presso due sedi:

- Verona
- Padova

La sede verrà comunicata con anticipo rispetto alle date di erogazione delle lezioni online.

DURATA E ORARIO DELLE LEZIONI

Il corso ha una **durata di 200 ore** complessive e sono previste **8-16 ore di lezione al mese** dal 15 marzo 2021 al 12 luglio 2022.

La programmazione didattica prevede:
- per tutto il **2021 le lezioni online**
- per il **2022** verrà valutata la situazione di emergenza sanitaria e, **se possibile** riprendere le attività **in aula** in totale sicurezza, verranno erogate 64 ore in aula e 16 online.

Orario delle lezioni online: sessioni di 4 ore dalle ore 9.00 alle ore 13.00 o dalle ore 14.00 alle ore 18.00.

Orario delle lezioni in aula: sessioni di 8 ore dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 18.00.

CALENDARIO

MARZO 2021

LUNEDI' 15 (ONLINE - P)
MARTEDI' 16 (ONLINE - P)
LUNEDI' 29 (ONLINE -P)

APRILE 2021

GIOVEDÌ 1 (ONLINE - P)
MERCOLEDÌ 14 (ONLINE - P)
LUNEDI' 19 (ONLINE -P)
LUNEDI' 26 (ONLINE -P)

MAGGIO 2021

MARTEDI' 11 (ONLINE - M)
MARTEDI' 18 (ONLINE - M)
MARTEDI' 25 (ONLINE - M)

GIUGNO 2021

VENERDÌ 11 (ONLINE - P)
MARTEDI' 15 (ONLINE - P)
MARTEDI' 29 (ONLINE - P)

LUGLIO 2021

MARTEDI' 13 (ONLINE - M)
MARTEDI' 20 (ONLINE - M)

SETTEMBRE 2021

MARTEDI' 7 (ONLINE- M)
MARTEDI' 14 (ONLINE - M)
MARTEDI' 21 (ONLINE - M)
MARTEDI' 28 (ONLINE - M)

OTTOBRE 2021

MARTEDI' 5 (ONLINE - M)
MARTEDI' 12 (ONLINE - M)
MARTEDI' 19 (ONLINE - P)
MARTEDI' 26 (ONLINE - P)

NOVEMBRE 2021

MARTEDI' 2 (ONLINE - M)
MARTEDI' 9 (ONLINE - M)
MARTEDI' 16 (ONLINE - M)
MARTEDI' 23 (ONLINE - M)

DICEMBRE 2021

LUNEDI' 13 (ONLINE - M)
MARTEDI' 14 (ONLINE - M)
MARTEDI' 21 (ONLINE - M)

GENNAIO 2022

MARTEDI' 11 (ONLINE - M)
MARTEDI' 18 (ONLINE - M)
LUNEDI' 24 (ONLINE - M)
MARTEDI' 25 (ONLINE - M)

FEBBRAIO 2022

MARTEDI' 8 (AULA)
LUNEDI' 21 (AULA)

MARZO 2022

MARTEDI' 8 (AULA)
MARTEDI' 22 (AULA)

APRILE 2022

MARTEDI' 5 (AULA)

MAGGIO2022

MARTEDI' 3 (AULA)

GIUGNO 2022

MARTEDI' 7 (AULA)

LUGLIO 2022

MARTEDI' 12 (AULA)

Le lezioni in aula hanno una durata di n. 8 ore . Le lezioni online hanno una durata di n. 4 ore, quelle contrassegnate con P si terranno nel pomeriggio, quelle contrassegnate con M si terranno la mattina.

Il calendario del corso potrebbe subire modifiche che verranno comunicate appena note ai partecipanti. In caso di impossibilità a tenere le lezioni in presenza, sarà prevista la modalità a distanza.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Gli iscritti che completeranno il corso, frequentando almeno l'80% delle ore, riceveranno un attestato di partecipazione dal CNDCEC.

SAF Triveneta pubblicherà sul proprio sito una sezione con i nomi dei partecipanti che hanno ottenuto l'attestato finale.

In itinere e/o al termine del corso potranno essere somministrati test di valutazione delle competenze acquisite.

CREDITI FORMATIVI

IL REGOLAMENTO FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

Si segnala che la partecipazione al corso SAF, in base al regolamento FPC in vigore, prevede delle importanti agevolazioni per i partecipanti ai corsi SAF:

(art 5 comma 6)

I crediti formativi acquisiti mediante la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF possono essere utilizzati per l'assolvimento dell'obbligo formativo di due trienni consecutivi. **Nel caso in cui nel primo triennio la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF consenta di acquisire un numero di crediti formativi maggiore di quelli necessari all'assolvimento del relativo obbligo formativo, i crediti eccedenti potranno essere utilizzati per l'assolvimento dell'obbligo formativo del triennio successivo.** Nel caso in cui il corso/modulo realizzato dalla SAF si sviluppi su due trienni formativi, nel primo triennio saranno attribuiti solo i crediti formativi relativi al numero di ore di corso/ modulo effettivamente svolte nello stesso triennio.

Attenzione:

- **Le disposizioni di cui sopra non trovano applicazione nell'ipotesi di mancato superamento dell'80% delle ore di frequenza.** (Art. 5, comma 7 Reg. FPC in vigore).

Qualora la partecipazione al corso sia inferiore all'80% delle ore si applicano le disposizioni dei commi 3 e 4 ed i crediti formativi acquisiti mediante la partecipazione ai corsi di alta formazione realizzati dalle SAF sono attribuiti in relazione al numero di ore di corso/modulo effettivamente svolte.

- **Almeno 9 crediti** devono essere acquisiti mediante attività formative aventi ad oggetto **l'ordinamento, la deontologia, l'organizzazione dello studio professionale, la normativa antiriciclaggio e le tecniche di mediazione.**

FORMAZIONE ISCRITTI ALBO REVISORI LEGALI

I Commercialisti iscritti al Registro dei Revisori legali devono acquisire ciascun anno almeno 20 crediti formativi nelle materie, temi ed argomenti indicati nel programma annuale per la formazione definito dal Ministero dell'economia e delle finanze, di cui almeno 10 crediti formativi annui dovranno essere conseguiti nelle materie caratterizzanti la revisione legale (nel programma annuale definite Materie Gruppo A). Gli altri 10 crediti formativi annui potranno essere conseguiti nelle materie B e C.

Se il corso SAF prevede lezioni sulle materie definite annualmente dal MEF, la partecipazione a queste lezioni consente di maturare crediti validi.

Essendo il programma definito annualmente dal MEF, la validità delle relative lezioni SAF può effettivamente essere conosciuta solo a seguito della pubblicazione da parte del MEF del relativo programma.

QUALI CREDITI CONSENTE DI MATURARE IL CORSO DI ALTA FORMAZIONE "FINANZA D'IMPRESA" – EDIZIONE PADOVA e EDIZIONE VERONA?

E' stata presentata richiesta di accreditamento per il corso SAF. In caso di esito positivo, il corso consente di:

Anno 2021

- **maturare tutti i crediti necessari per assolvere l'obbligo formativo triennale 2020-2022 relativo alle materie obbligatorie** (l'ordinamento, la deontologia, l'organizzazione dello studio professionale, la normativa antiriciclaggio e le tecniche di mediazione)
- **assolvere l'obbligo formativo per gli iscritti all'Albo dei Revisori legali** maturando sia i 10 crediti materie elenco A (caratterizzanti) sia quelli sulle materie B (non caratterizzanti)

Anno 2022

- **maturare n. 8 crediti materie A (caratterizzanti), validi per gli iscritti all'albo dei Revisori legali**
- **maturare n. 4 crediti materie B (non caratterizzanti), validi per gli iscritti all'albo dei Revisori legali**

Tale possibilità verrà confermata o meno in base ad eventuali variazioni nel programma MEF per il 2022.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di iscrizione è pari a **€ 2.100,00**;

È prevista una quota agevolata per gli iscritti all'Associazione dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili delle Tre Venezie pari a **€ 1.950,00**.

La fatturazione avverrà in esenzione ex art. 10 n. 20, DPR 633/72.

ISCRIZIONE E PAGAMENTO

1) ISCRIZIONE

L'iscrizione deve essere effettuata sul portale FPC 2.0 al seguente indirizzo:

www.formazionecommercialisti.org a partire dalle ore 9:00 del giorno di apertura delle iscrizioni.

Le iscrizioni saranno registrate in ordine cronologico di arrivo fino a un massimo di n. 60 per ogni sede.

LISTA DI ATTESA

Qualora i posti risultino esauriti, è consigliato inserire l'iscrizione in "lista d'attesa". Infatti, nell'eventualità di rinunce o di taluna iscrizione non convalidata dalla corresponsione della quota, il sistema avvisa ed invita automaticamente a confermare l'iscrizione, se ancora d'interesse, con il pagamento.

SAF Triveneta, in base alla lista di attesa sui corsi, valuterà l'organizzazione di nuove edizioni dei corsi stessi, tenendo conto dell'area geografica di provenienza delle iscrizioni e, per le edizioni in partenza nello stesso trimestre, darà una priorità di iscrizione a coloro che sono in lista di attesa.

2) PAGAMENTO

Una volta effettuata l'iscrizione sul portale formazione FPC 2.0 è necessario, entro 24 ore, effettuare il pagamento della quota di iscrizione tramite bonifico bancario.

La quota può essere versata in un'unica soluzione all'atto dell'iscrizione o in due rate:

- la prima pari a € 1.000,00 all'atto dell'iscrizione
- la seconda per l'importo residuo entro il 15 luglio 2021

Nel caso in cui non venisse confermata la partecipazione, tramite il versamento della quota di iscrizione entro 24 ore dall'inserimento dei dati nel portale FPC 2.0, la prenotazione verrà cancellata e verrà aperta la partecipazione a coloro che sono in lista di attesa.

Il pagamento deve essere effettuato tramite bonifico bancario, indicando COGNOME NOME del partecipante e sigla del Corso

- per l'edizione di Padova **FIN0321 PADOVA**
- per l'edizione di Verona **FIN0421 VERONA**

da effettuarsi a favore di:

Scuola di Alta Formazione dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili delle Tre Venezie
Coordinate bancarie:

IT 08F0 2008 1210 0000 1040 60812 - Unicredit Banca - filiale di Padova - viale Trieste 51

3) CONFERMA DELL'ISCRIZIONE

Una volta effettuato il bonifico, la segreteria della SAF Triveneta, entro 10 giorni lavorativi, invierà conferma dell'avvenuta iscrizione.

CONTATTI

Per altre informazioni contattare la segreteria, via e-mail, anche se si desidera essere richiamati:
segreteria@saftriveneta.org

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLE TRE VENEZIE

Via Gaspare Gozzi 2/G - 35131 Padova (PD)

CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF TRIVENETA

DEFINIZIONI

Iscrivendosi a un corso SAF Triveneta tramite il portale FPC2.0 si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali e il regolamento per la frequenza dei corsi SAF.

- Contratto: le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
- Saf Triveneta: Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili del Triveneto, con sede in Via Gozzi n. 2/G in Padova, cod. fisc./P.Iva: 04935020281;
- Cliente: il soggetto che richiede la fornitura di uno o più Servizi, identificato in base a quanto riportato nel relativo Ordine, cartaceo o telematico;
- Parti: SAF Triveneta e il Cliente;
- Servizi: i servizi forniti da SAF Triveneta in favore del Cliente, in particolare il Servizio di Formazione;
- Ordine: proposta di acquisto dei Servizi, formulata con l'utilizzo di procedura telematica tramite il portale FPC2.0 (www.formazionecommercialisti.org).

Servizio di Formazione

1. Oggetto

Oggetto del Contratto è la fornitura, dietro pagamento del corrispettivo di cui all'art. 2, in favore del Cliente e da parte di SAF Triveneta, del Servizio di Formazione, come meglio descritto nel relativo modulo telematico di adesione e ai termini e condizioni particolari ivi indicati.

2. Corrispettivo

A titolo di corrispettivo del Servizio di Formazione, il Cliente versa a SAF Triveneta l'importo indicato nel relativo modulo di adesione, alle condizioni e termini ivi specificati.

3. Durata

La durata dell'erogazione del Servizio di Formazione in Aula da parte di SAF Triveneta a favore del Cliente è indicata nel relativo Programma.

4. Variazioni

SAF Triveneta si riserva il diritto, in ragione di sopravvenute esigenze organizzative, di apportare agli eventi formativi oggetto del Servizio di Formazione variazioni di date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) da comunicarsi al Cliente per iscritto, anche a mezzo email o telefonicamente.

Per cause di forza maggiore, indipendenti dalla volontà di SAF Triveneta e non controllabili in alcun modo da SAF Triveneta (a titolo puramente esemplificativo, sopravvenuta indisponibilità del docente per malattia, impossibilità di raggiungimento della sede del corso, luttu, indisponibilità improvvisa delle aule, particolari avverse condizioni meteorologiche, scioperi, emergenze sanitarie e/o provvedimenti governativi o del Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili o enti ad esso collegati), che rendessero impossibile il regolare svolgimento dell'evento formativo, SAF Triveneta si riserva di modificare date, programmi, docenti, sedi, orari e modalità di erogazione della lezione (in aula o a distanza) senza dover rispettare un minimo di preavviso. In caso di impossibilità di svolgere le lezioni in aula per cause di forza maggiore (es. emergenza sanitaria) o per scelta didattica, SAF Triveneta si riserva la possibilità di modificare le modalità di erogazione previste (da aula a online e viceversa) dando la relativa comunicazione dei nuovi calendari e delle nuove modalità didattiche. Resta inteso che in caso di rinvio operato per causa di forza maggiore, SAF Triveneta non è tenuta al rimborso delle quote versate con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo richiesta.

5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità

SAF Triveneta ha la facoltà di annullare, sino a sette giorni prima, l'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione qualora non sia raggiunto il numero minimo degli iscritti o comunque un numero tale da consentire il buon esito dell'evento stesso. L'annullamento è comunicato al Cliente per iscritto o telefonicamente. Resta inteso che in caso di annullamento o di cancellazione, per qualsiasi causa, dell'evento formativo, la responsabilità di SAF Triveneta sarà limitata alla restituzione al Cliente della quota di iscrizione già versata, con esclusione del diritto del Cliente a qualsivoglia risarcimento o indennità, a qualsiasi titolo; l'eventuale rimborso della quota di iscrizione avverrà entro il termine massimo di 30 giorni lavorativi dalla data dell'evento annullato.

6. Recesso del Cliente

Il Cliente ha diritto di recedere dal Contratto sino a 10 giorni lavorativi prima dell'inizio dell'evento formativo oggetto del Servizio di Formazione, con comunicazione scritta ai numeri/indirizzi di posta elettronica indicati nell'Ordine. In tal caso al Cliente verranno addebitati € 150,00 come spese di iscrizione, la restante quota versata verrà restituita al Cliente entro 30 giorni dalla data della disdetta. Le disdette pervenute oltre il termine suddetto non daranno diritto alla restituzione della quota versata e il Cliente si ritiene impegnato al versamento delle eventuali rate residue qualunque sia il motivo del recesso.

7. Crediti formativi

Gli eventi formativi acquistati con il Servizio di Formazione consentono l'acquisizione di crediti formativi da parte del Cliente in conformità a quanto disposto dal CNDCEC.

8. Conclusione del Contratto

Il contratto si considera concluso con il versamento della quota di iscrizione (o dell'acconto) entro 24 ore dall'invio dell'iscrizione tramite procedura telematica. Nel caso in cui non venisse effettuato il pagamento entro i termini previsti, la richiesta di iscrizione decadrà automaticamente.

9. Diritti di proprietà intellettuale

I diritti di proprietà intellettuale relativi al materiale, informatico e non, e ai programmi che SAF Triveneta pone a disposizione del Cliente in occasione dell'erogazione dei Servizi, comprensivi di eventuali supporti e documentazione, sono tutelati dalle norme sul diritto d'autore e restano nella piena ed esclusiva proprietà di SAF Triveneta e/o dei legittimi titolari. Il Cliente s'impegna a non pubblicare, divulgare, modificare e comunque a non compiere alcun atto che possa arrecare pregiudizio, direttamente o indirettamente, al titolare dei relativi diritti di proprietà intellettuale.

10. Comunicazioni

Tutte le comunicazioni inerenti al Contratto dovranno essere effettuate, verso il Cliente, ai numeri/indirizzi indicati nell'Ordine, e verso SAF Triveneta al seguente indirizzo email: segreteria@saftriveneta.org.

11. Divieto di cessione

Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, è fatto divieto alle Parti di cedere in tutto o in parte il Contratto o i diritti e obblighi nello stesso previsti e di permettere a terzi di usufruire dei Servizi comunicando o mettendo a disposizione degli stessi i relativi dati di accesso, salvo il previo consenso scritto di SAF Triveneta. Il Cliente non ha la facoltà di farsi sostituire come partecipante all'evento formativo da un'altra persona.

12. Modifiche

Fatta eccezione per quanto diversamente previsto nel Contratto, le modifiche oggettive e/o soggettive del Contratto, così come le sue eventuali integrazioni, dovranno essere espressamente convenute per iscritto dalle Parti.

13. Effetto novativo

È escluso qualsiasi rilievo di eventuali precedenti accordi individuali tra le Parti che s'intendono totalmente assorbiti ed esaustivamente superati dal Contratto.

14. Tolleranza

L'eventuale omissione di far valere uno o più dei diritti previsti nel Contratto non potrà comunque essere intesa come definitiva rinuncia a tali diritti e non impedirà, quindi, di esigerne in qualsiasi altro momento il puntuale e rigoroso adempimento.

15. Invalidità e inefficacia parziale

L'eventuale invalidità o comunque inefficacia di una qualsiasi delle pattuizioni del Contratto lascerà intatte le altre pattuizioni giuridicamente e funzionalmente indipendenti, salvo comunque quanto previsto dell'art. 1419, I comma, cod. civ..

16. Limitazione di responsabilità

Resta inteso che SAF Triveneta non risponde dei danni di qualunque natura causati direttamente o indirettamente dal contenuto didattico dei Servizi (ivi compreso il materiale fornito) e dall'utilizzo che il Cliente riterrà di farne.

17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo

Resta inteso che in caso di mancato pagamento del corrispettivo da parte del Cliente, SAF Triveneta, oltre alla facoltà di inibire al Cliente la fruizione del Servizio, adirà alle vie legali per la corresponsione di quanto dovuto.

18. Legge applicabile

Il Contratto è regolato dalla legge italiana.

19. Foro esclusivo.

Tutte le controversie derivanti dal Contratto o in relazione allo stesso saranno devolute alla competenza esclusiva del Foro di Padova.

20. Autorizzazione alla pubblicazione di immagini

Con la sottoscrizione della presente, il Cliente autorizza sin d'ora SAF Triveneta, in caso di lezioni svolte con modalità on line, nell'ambito delle attività istituzionali SAF legate all'erogazione dei corsi di formazione, alla pubblicazione e alla diffusione di immagini e video della propria persona e degli ambienti, locali, oggetti e documenti che vengono ripresi, nonché delle registrazioni audio e delle dichiarazioni rese durante la lezione, attraverso i canali a disposizione di SAF Triveneta o di soggetti terzi dalla stessa incaricati.

21. Tutela Privacy

In caso di ordini inviati dal Cliente, il Cliente dichiara di avere letto e di accettare l'informativa e la policy sulla privacy presente sul sito www.saftriveneta.org.

22. Allegati

All. 1: Regolamento per la frequentazione dei corsi SAF Triveneta.

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., le Parti dichiarano di aver letto ed esaminato i seguenti punti del Contratto e di approvarli specificamente:

- 4. Variazioni;
- 5. Annullamento dell'evento formativo e limitazione di responsabilità;
- 6. Recesso del Cliente;
- 11. Divieto di cessione;
- 16. Limitazione di responsabilità;
- 17. Conseguenze del mancato pagamento del corrispettivo;
- 19. Foro esclusivo.

ALLEGATO 1: REGOLAMENTO PER LA FREQUENZA DEI CORSI SAF TRIVENETA

Svolgimento delle lezioni e comportamento richiesto

I partecipanti sono tenuti a rispettare l'orario delle attività didattiche previsto dal calendario del Corso.

Lezioni in aula

Durante lo svolgimento delle lezioni, per non disturbare i colleghi e i docenti, i partecipanti sono tenuti ad evitare l'ingresso e l'uscita dall'aula al di fuori degli orari stabiliti, se non strettamente necessario.

Lezioni a distanza

Per la frequenza delle lezioni online, si richiede di attenersi alle indicazioni circa le modalità che vengono fornite di volta in volta dalla segreteria prima dell'inizio del corso o della singola lezione e dal tutor e dal docente nel corso della lezione.

Ove sia prevista la possibilità di connessione con il video e il microfono, si chiede ai partecipanti di verificare che sia quest'ultimo sia silenziato nel corso della lezione (quando non si interviene) per non creare disturbo alla lezione stessa con rumori di sottofondo. Si suggerisce di tenere invece il video acceso per una migliore interazione con il docente e gli altri partecipanti.

Nel caso in cui venissero organizzate delle lezioni con particolari modalità che prevedono la partecipazione attiva da parte degli iscritti e/o la suddivisione in gruppi di lavoro è invece indispensabile attivare anche la telecamera per poter svolgere adeguatamente le attività richieste.

I docenti si rendono disponibili a rispondere ad eventuali quesiti, purché di interesse generale e purché non interferenti con la trattazione delle tematiche previste dal programma.

Accesso ai corsi per non iscritti

Non è ammessa la presenza in aula di persone non regolarmente iscritte al Corso sia nelle lezioni svolte in aula che svolte a distanza. In quest'ultimo caso, è fatto assoluto divieto di condividere con persone terze i link e le modalità di accesso che sono strettamente personali.

In caso di impossibilità di un iscritto a partecipare ad una o più lezioni, non è ammessa la sostituzione da parte di un collega o altra persona non iscritta.

Lezioni online - accesso alle lezioni in differita

Di norma, per le lezioni erogate online, sarà disponibile la lezione in differita. Questa modalità non può essere garantita per tutte le lezioni erogate online in quanto, per alcune lezioni che prevedono modalità particolari (es. attività svolte in gruppi di lavoro) non è tecnicamente possibile la registrazione delle stesse.

Presenze e crediti formativi

Secondo quanto previsto dal Regolamento FPC, per ricevere l'attestato finale è necessario frequentare almeno l'80% delle ore previste complessivamente per il corso (per esempio per il corso di 200 ore è richiesta una frequenza di almeno 160 ore).

Qualora la partecipazione al corso sia inferiore all'80% delle ore, i crediti formativi acquisiti sono attribuiti in relazione al numero di ore di corso effettivamente svolte.

Si invitano i partecipanti a monitorare le proprie ore di presenza.

I crediti formativi maturati saranno trasmessi all'Ordine di appartenenza dei singoli iscritti secondo i termini previsti dal Regolamento FPC in vigore.

Recupero lezioni perse

Il recupero di lezioni su sedi diverse da quella di iscrizione non è di regola ammesso.

L'iscritto potrà, di accordo con l'ente organizzatore e previa verifica della disponibilità dei posti, presenziare come uditor alla lezione, ma l'attribuzione dei relativi crediti formativi così come la registrazione delle ore di presenze non è ammessa.

L'ente organizzatore valuterà di volta in volta eventuali casi particolari, quali:

- malattia grave che si protragga per più di una lezione
- concomitante iscrizione ad altro Corso SAF con coincidenza di date che comporti il mancato raggiungimento dell'80% delle ore necessarie ai fini dell'ottenimento dell'attestato finale

Rilevazione delle presenze

Lezioni in aula

La rilevazione delle presenze verrà effettuata dal tutor d'aula o da un'altra persona incaricata. La rilevazione potrà avvenire per apposizione della firma in entrata e in uscita sull'elenco cartaceo oppure tramite scansione del codice a barre riportato sulla tessera sanitaria.

Nel caso di rilevazione cartacea:

- Al momento del check-in i partecipanti debbono apporre la firma esclusivamente nella casella riportata nella colonna "Entrata" mentre è assolutamente vietato apporre la firma anche in quella di uscita;
- In caso di ingresso in ritardo o di uscita anticipata rispetto agli orari stabili, occorre indicare accanto alla firma l'orario esatto di ingresso in aula o di uscita;
- In caso di uscita dall'aula durante lo svolgimento della lezione per un tempo superiore ai 15 minuti i partecipanti sono tenuti ad avvisare il tutor d'aula o la persona incaricata della rilevazione e di indicare l'assenza sul foglio cartaceo
- In caso di dimenticanza di apposizione della firma, i partecipanti sono tenuti ad avvisare entro 24 ore la Segreteria all'indirizzo segreteria@saftriveneta.org.

In caso di rilevazione elettronica:

- Presentarsi alla postazione del check-in con documento identificato e/o tessera sanitaria;
- Attendere la conferma del tutor di avvenuta rilevazione;
- In caso di uscita dall'aula durante lo svolgimento della lezione per un tempo superiore ai 15 minuti i partecipanti devono effettuare la rilevazione nel momento di uscita e al rientro in aula;
- In caso di dimenticanza, i partecipanti sono tenuti ad avvisare entro 24 ore la Segreteria all'indirizzo segreteria@saftriveneta.org.

SAF declina ogni responsabilità per oggetti di qualsiasi natura lasciati incustoditi nelle aule, ragion per cui in caso di furto o smarrimento degli stessi, il Cliente nulla potrà pretendere ad alcun titolo da SAF.

Lezioni a distanza

Il sistema di norma rileva in automatico le presenze registrando il log-in e il log-out del partecipante e il relativo tempo di connessione. In caso di modifica delle modalità verrà data comunicazione tempestiva ai partecipanti che sono tenuti ad attenersi a quanto indicato da SAF.

Materiale didattico

Il materiale didattico relativo alle singole lezioni, non appena disponibile, sarà scaricabile online tramite apposite credenziali rilasciate agli iscritti.

L'accesso al materiale didattico è riservato agli iscritti al Corso: la divulgazione a terzi del materiale e della relativa password non è consentito.

Comportamenti non in linea con quanto sopra descritto autorizzano SAF TRIVENETA a inibire l'accesso alle lezioni al partecipante, senza l'obbligo di restituire le quote versate.

GLI ORGANI DELLA SAF

PRESIDENTE

Giovanni Borghini

COMITATO ESECUTIVO

Giovanni Borghini (VR)
Michela Colin (PN)
Guenther Ebnicher (BZ)
Federica Furlani (TS)
Claudio Zago (BZ)

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente
Pierluigi Riello (PD)

Gianluigi Degan (PN)
Disma Pizzini (TN)

COMITATO SCIENTIFICO

Coordinatore
Federica Furlani

Supplenti
Eugenio Frau (BZ)
Simone Moro (PN)
Paolo Piaserico (VI)

RAPPRESENTANTI NOMINATI DAGLI ORDINI

Nicola Agnoli (UD) – Barbara Borgato (RO) – Stefano Danieli (VR) – Davide David (GO)
Silvia Decarli (TN) – Federica Furlani (TS) – Andrea Martini (PN) – Andrea Onori (VI)
Silvia Rampazzo (PD) – Germano Rossi (TV) – Angelo Smaniotto (BL) – Silvano Taiana (BZ)
David Tessari (VE)

RAPPRESENTANTI NOMINATI DALLE UNIVERSITÀ

Andrea Giovanardi (TN) - Paolo Giudici (BZ) - Alessandro Lai (VR) - Moreno Mancin (VE)
Mario Nussi (UD) - Antonio Parbonetti (PD) - Angelo Venchiarutti (TS)

DIRETTORE

Giovanna Piccoli



www.saftriveneta.org