LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI DI IMPRESA

Tipologia	**Corsi E-Learning**
Temi	**Credito**
Tipologia e-Learning	**Videolezione**
In sintesi	Natura della composizione negoziata e soggetti coinvolti, l'esperto indipendente, le regole di condotta delle parti coinvolte, le misure protettive e cautelari, i finanziamenti prededucibili, gli effetti dell'apertura della procedura sui rapporti bancari in corso, la gestione dell'impresa in pendenza delle trattative, gli atti di straordinaria amministrazione, il concordato semplificato
Target	Risorse di rete e risorse di direzione centrale che operano lungo tutta la filiera del processo del credito
Durata	1 ora e 30 minuti

PRESENTAZIONE

Videolezione che inquadra correttamente la Composizione Negoziata della Crisi d'impresa (CNC) all'interno del Codice della Crisi e individua quali sono le categorie di soggetti che possono chiedere l'accesso alla CNC, i creditori che possono essere chiamati al tavolo delle trattative, il ruolo dell'esperto nella CNC e i requisiti che deve avere per poter essere nominato. Illustra poi i doveri di comportamento dell'imprenditore, dell'esperto e dei creditori e gli specifici obblighi delle banche, degli intermediari finanziari e dei loro cessionari, le tipologie di misure protettive o cautelari che l'imprenditore può chiedere e il ruolo del Tribunale ai fini della loro concessione o conferma.

Infine:

- affronta gli effetti che l'accesso alla CNC determina sui contratti in corso sia nel caso in cui l'imprenditore non abbia chiesto l'applicazione di misure protettive o cautelari sia nel caso in cui ne abbia fatto richiesta
- individua le autonomie dell'imprenditore e le sorti degli atti compiuti in pendenza di una CNC se questa non va a buon fine e si giunge alla procedura di liquidazione giudiziale
- esamina i possibili sbocchi della CNC avendo riguardo particolare al concordato semplificato che costituisce una delle principali novità del Codice della Crisi

REQUISITI TECNICI

RISOLUZIONE VIDEO E BROWSER

Risoluzione video minima: 1024x768

HTML5

Windows: Microsoft Edge (versione corrente), Google Chrome (versione corrente), Firefox (versione corrente)

Mac: Safari (versione corrente), Google Chrome (versione corrente), Firefox (versione corrente)

Mobile: Safari e Google Chrome per iOS 10 o superiore, Google Chrome per Android 4.4 o superiore

CONTENUTI

La composizione negoziata della crisi di impresa

1. **Natura della composizione negoziata e i soggetti coinvolti** (Fonti normative, I numeri della composizione negoziata a più di un anno dalla sua entrata in vigore; Le caratteristiche della composizione negoziata; I soggetti che possono accedere alla CNC)
2. **La figura dell'esperto indipendente** (Il ruolo dell'esperto; L'albo degli esperti: quale requisiti deve avere l'esperto; La nomina dell'esperto; L'indipendenza dell'esperto)
3. **Regole di condotta delle parti coinvolte** (Il comportamento delle parti secondo i principi di correttezza e buona fede; Il dovere di collaborazione attivo e informato degli intermediari finanziari)
4. **Il ruolo eventuale del tribunale: le misure protettive e cautelari. I finanziamenti prededucibili** (Il tribunale vigila sulla CNC? La concessione dei finanziamenti; La richiesta di applicazione delle misure protettive e cautelari; Forme di pubblicità)
5. **Gli effetti dell'apertura della procedura sui rapporti bancari in corso** (Il divieto di revoca degli affidamenti bancari; La sorte dei contratti pendenti)
6. **La gestione dell'impresa in pendenza delle trattative e gli atti di straordinaria amministrazione. La salvezza degli effetti** (La gestione dell'impresa;

Copyright © 2022 ABISERVIZI SpA. Tutti i diritti riservati.
E' proibita la riproduzione, anche parziale, in qualsiasi forma senza espresso permesso scritto di ABISERVIZI SpA.

Gli atti di ordinaria e straordinaria amministrazione; La salvezza degli effetti)

7. **I possibili sbocchi della CNC: il concordato semplificato** (La durata della composizione negoziata; La conclusione delle trattative; Il raggiungimento di un accordo con i creditori; Il mancato raggiungimento dell'accordo con i creditori)

Test finale

CONTATTI
Per informazioni Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita gestioneclienti@abiservizi.it 06.6767.640

Copyright © 2022 ABISERVIZI SpA. Tutti i diritti riservati.
E' proibita la riproduzione, anche parziale, in qualsiasi forma senza espresso permesso scritto di ABISERVIZI SpA.