



**SAF** 

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE  
DELL'EMILIA ROMAGNA

CORSO DI ALTA FORMAZIONE

# VALUTAZIONE D'AZIENDA

FONDAMENTI TEORICI, BEST PRACTICES E  
PRINCIPI ITALIANI DI VALUTAZIONE

AREA DI SPECIALIZZAZIONE

“Principi contabili e di valutazione”

SEDE: MODENA

[www.safemiliaromagna.it](http://www.safemiliaromagna.it)



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
DIPARTIMENTO DI SCIENZE DELL'INFORMAZIONE



UNIVERSITÀ  
DI PARMA

**ASSIREVI**

CON IL CONTRIBUTO SCIENTIFICO DI:

**OIV**  
Organismo Italiano di Valutazione

# LA SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA

Le SAF sono le quattordici Scuole di Alta Formazione istituite dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili su tutto il territorio nazionale, su base regionale, interregionale o metropolitana.

La loro finalità è quella di fornire ai Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili **un percorso avanzato e specialistico di formazione professionale**, in attuazione a quanto previsto dall'Ordinamento della professione di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile.

Il progetto si inserisce in un percorso per il riconoscimento legislativo di competenze specifiche dell'attività del professionista.

La SAF Emilia Romagna è un'associazione **senza scopo di lucro fondata** nel novembre 2015 **da tutti gli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili** dell'Emilia Romagna e collabora stabilmente con le **Università sul territorio** che hanno un rappresentante nel Comitato Scientifico nominato dal Rettore.

Ha per **obiettivo** la valorizzazione e la tutela della figura professionale del Dottore Commercialista e dell'Esperto Contabile, attraverso la progettazione di percorsi formativi altamente qualificati, tali da garantire non solo il mantenimento delle competenze e capacità professionali, ma anche l'accrescimento delle stesse nelle specifiche aree dell'attività professionale.



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Piacenza



# LA NOSTRA SCUOLA DI SPECIALIZZAZIONE

Siamo una Scuola nata dai Commercialisti e per i Commercialisti e per questo mi sono impegnato personalmente a far sì che la SAF Emilia Romagna abbia come **primario obiettivo** quello di **rispondere alle esigenze reali dei Colleghi sul territorio**. Mutamenti negli scenari economici, normativi e tecnologici hanno aumentato la complessità del nostro lavoro ma ci offrono anche l'opportunità di essere sempre di più un punto di riferimento per le aziende con le quali ci confrontiamo quotidianamente. Per raggiungere questo scopo abbiamo organizzato la SAF con un **Comitato scientifico**, e relativo **Coordinatore**, composto dai rappresentanti degli Ordini locali e dai delegati dai Rettori delle Università. Sono inoltre previsti un **Direttore** con pluriennale esperienza nella formazione professionale e un **Comitato esecutivo** e il **Collegio dei revisori** per garantire che l'offerta sul territorio sia di elevati standard qualitativi e con costi contenuti. L'impegno dei Colleghi coinvolti e le professionalità messe in campo mi auguro possano contribuire a creare non una Scuola, ma la **nostra Scuola di specializzazione**, dove possiamo acquisire nuove competenze e comprendere come cogliere nuove opportunità per affrontare in modo nuovo la nostra professione.



**Corrado Baldini**  
Presidente SAF Emilia Romagna

Per garantire **rigore scientifico e concretezza operativa** dell'offerta formativa abbiamo scelto di istituire un **Comitato scientifico per ogni corso di alta formazione** nel quale sono coinvolti sia rappresentanti del mondo accademico che del mondo professionale.

Le partnership con importanti enti e istituzioni ci consentono inoltre di arricchire da un punto di vista scientifico la qualità dell'offerta.

Questo ci ha permesso di sviluppare in maniera organica i programmi e di mantenere un **costante legame con la pratica professionale**, fondamentale per chi nella nostra professione decide di fare un importante investimento su sé stesso dedicando del tempo allo sviluppo della proprie competenze.

L'impegno è quindi volto a garantire qualità, professionalità e occasione di fare rete ai Colleghi che decidono di frequentare i corsi SAF.



**Stefano Lunati**  
Coordinatore Comitato Scientifico  
SAF Emilia Romagna

# GLI ORGANI SAF EMILIA ROMAGNA

## PRESIDENTE

Corrado Baldini

## COMITATO ESECUTIVO

Corrado Baldini (RE)  
Gian Luca Nanni Costa (BO)  
Maurizio Ragno (RA)  
Elisa Toni (FC)  
Massimiliano Vignetti (PR)

## COLLEGIO REVISORI

Deborah Righetti (MO) - Presidente  
Vittorio Betti (RN)  
Isabella Boselli (BO)  
Supplenti : Luigi Anceschi (PC)  
Laura Furini (FE)

## COMITATO SCIENTIFICO

Coordinatore: Stefano Lunati

### Rappresentanti nominati dagli ordini

Roberto Bianchi (RA)  
Riccardo Carrà (FE)  
Gian Luigi Fiacchi (MO)  
Giorgio Gavelli (FC)  
Stefano Lunati (PC)  
Aspro Mondadori (RE)  
Filippo Ricci (RN)  
Nicola Rinaldi (PR)  
Marco Vinicio Susanna (BO)

### Rappresentanti nominati dalle università

Anna Maria Fellegara (Università Cattolica - Piacenza)  
Pier Luigi Marchini (Università di Parma)  
Salvatore Madonna (Università di Ferrara)  
Antonio Maticena (Università di Bologna)  
Marco Maria Mattei (Università di Bologna)  
Mauro Zavani (Università di Modena e Reggio Emilia)

## DIRETTORE

Giovanna Piccoli

# STRUTTURA DEL CORSO e metodologia didattica

La misurazione del valore d'azienda è uno strumento indispensabile nelle scelte strategiche aziendali, nelle operazioni di M&A e di finanza straordinaria, nella redazione del bilancio d'esercizio e di gruppo e nelle crisi d'impresa.

Il Comitato Scientifico, nel quale partecipano le **Università e gli Ordini del territorio**, nonché **OIV**, l'Organismo Italiano di Valutazione e **ASSIREVI**, l'Associazione Italiana Revisori Contabili, propone una Faculty, composta da accademici e professionisti in grado di **coniugare il rigore scientifico con le competenze applicative** attese da un Commercialista impegnato in un percorso di alta formazione.

Per questa ragione, con un approccio innovativo e l'utilizzo di un materiale didattico realizzato con la supervisione scientifica dell'OIV relativamente ai temi legati ai principi di valutazione, il corso intende offrire ai partecipanti una visione completa e articolata delle metodologie e degli strumenti indispensabili all'attività dell'esperto valutatore.

Il corso inizia fornendo i **fondamentali in tema di valutazione** economica per acquisire le conoscenze di base dei processi valutativi e successivamente si focalizza su **valutazione di aziende, rami d'azienda, partecipazioni e beni intangibili**.

Nell'ottica della professione del Commercialista una particolare attenzione sarà dedicata alle **valutazioni legali e a fini del bilancio**, approfondendo il tema dell'**impairment test e la misurazione del valore nell'ottica tributaria e al tema delle valutazioni immobiliari e nei contenziosi**.

Il corso, infine, tratta il tema nella prospettiva delle **crisi di impresa** analizzando le specificità, le soluzioni tecniche e gli strumenti operativi per la valutazione.

Per favorire il processo di apprendimento, in tutti i corsi di SAF Emilia Romagna, nelle lezioni sarà privilegiata una didattica attiva e momenti di approfondimento individuale o di gruppo in modo da stimolare l'apprendimento e la capacità applicativa.

In tale ottica si darà ampio spazio all'interazione in aula, alla discussione di casi e all'uso di simulazioni per consentire l'immediata applicazione di quanto discusso.



## COORDINAMENTO SCIENTIFICO

### **MAURO BINI**

Presidente del Consiglio di Gestione Organismo Italiano di Valutazione (OIV), Professore ordinario di Finanza aziendale Università Bocconi di Milano

### **MARIO BOELLA**

Presidente Associazione Italiana Revisori Contabili (ASSIREVI), Dottore commercialista, Membro del Consiglio di Sorveglianza Organismo Italiano di Contabilità (OIC) e del Consiglio dei Garanti Organismo Italiano di Valutazione (OIV)

### **RAFFAELE MARCELLO**

Consigliere CNDCEC con delega Principi contabili, principi di revisione e sistema dei controlli, Membro del Consiglio dei Garanti Organismo Italiano di Valutazione (OIV)

### **PIER LUGI MARCHINI**

Professore associato di Economia aziendale Università di Parma

### **ANTONIO MATACENA**

Professore ordinario di Economia aziendale Università di Bologna

### **MARCO MARIA MATTEI**

Professore associato di Economia aziendale Università di Bologna

### **DELEGATO COMITATO SCIENTIFICO SAF EMILIA ROMAGNA**

### **MARCO VINICIO SUSANNA**

Dottore commercialista e Revisore legale, Membro Comitato scientifico SAF Emilia Romagna

## DOCENTI

### **LEONARDO ADESSI**

Docente a contratto dipartimento di Accounting Università L. Bocconi di Milano, Associate presso Apeiron Management

### **MASSIMILIANO BARBI**

Professore associato di Finanza aziendale Università di Bologna

### **MARCO BASTASIN**

Partner Deloitte Financial Advisory

### **MARCO BIGLIARDI**

Dottore commercialista e Revisore legale

**MAURO BINI**

Presidente del Consiglio di Gestione Organismo Italiano di Valutazione (OIV), Professore ordinario di Finanza aziendale Università L. Bocconi di Milano

**FABIO BUTTIGNON**

Professore ordinario di Finanza aziendale Università di Padova

**CHIARA DELLA BELLA**

Professore ordinario di Finanza aziendale Università di Modena e Reggio Emilia

**ANDREA FRADEANI**

Professore associato di Economia aziendale Università di Macerata, Dottore commercialista e Revisore legale

**ALBERTO GHEZZI**

Manager presso Madison Corporate Finance, Docente a contratto Finanza aziendale e Valutazione delle aziende Università L. Bocconi di Milano

**MAURIZIO LEONARDO LOMBARDI**

Professore a contratto di Finanza aziendale e di Riorganizzazioni finanziarie e distressed value investing Università L. Bocconi di Milano, Dottore commercialista

**ENRICO LUCCO CASTELLO**

Senior Manager area Transaction Advisory Services, divisione Valuation & Business Modelling presso EY

**PIER LUGI MARCHINI**

Professore associato di Economia aziendale Università di Parma

**MARCO MARIA MATTEI**

Professore associato di Economia aziendale Università di Bologna

**MARCO PACILLI**

Avvocato, Professore aggregato di Diritto processuale dell'impresa presso la Scuola di Giurisprudenza dell'Alma Mater Studiorum – Università di Bologna, Campus di Ravenna

**ANGELO PALETTA**

Dottore commercialista, Professore associato Economia aziendale Università di Bologna

**ANDREA PANIZZA**

Advisor e Revisore legale, Docente incaricato nel corso di Strategia e politica aziendale Università di Ferrara

**LORENZO PARRINI**

Partner Deloitte Financial Advisory

**PATRIZIA RIVA**

Dottore commercialista e Revisore legale, Professore aggregato Università del Piemonte Orientale



**RENATO SANTINI**

Dottore commercialista e Revisore legale, Professore a Contratto di Finanza Straordinaria Università di Bologna

**ANTONIO TURRONI**

Chairman Covisian Group

**MARCO VILLANI**

Dottore commercialista, Partner Studio Prof. Luigi Guatri, Professore a contratto di Valutazione delle aziende, Università L. Bocconi di Milano

**MARCO ZILIOTTI**

Dottore Commercialista e Revisore Legale, Professore associato di Scienza delle finanze Università di Parma

## COORDINAMENTO DIDATTICO

**LEONARDO ADESSI**

Docente a contratto dipartimento di Accounting Università L. Bocconi di Milano, Associate presso Apeiron Management

**MARCO VINICIO SUSANNA**

Dottore commercialista e Revisore legale, Membro Comitato scientifico SAF Emilia Romagna

**GIOVANNA PICCOLI**

Direttore SAF Emilia Romagna



## MODULO 1: I PRINCIPI DI VALUTAZIONE DI BASE

### LE CONFIGURAZIONE DI VALORE DEI PIV E LORO POSSIBILI ATTRIBUTI

- Valore di mercato
- Valore d'investimento
- Valore negoziale equitativo
- Valore convenzionale – inquadramento
- Valore di smobilizzo
- Valore intrinseco
- Valori soggettivi ed oggettivi
- Valore in atto e valore potenziale

### ANALISI DEL MODELLO DI BUSINESS

- Le modalità di analisi del modello di business
- L'analisi della dimensione dell'ambiente competitivo operativo e finanziario
- Identificazione dei driver di valore applicazione delle metodologie di analisi del modello di business in ambito valutativo
- Metodologie e strumenti per valutare modello di business e sostenibilità competitiva
- Implicazioni sul valore dell'azienda
- Casi ed esempi applicativi

### LE INFORMAZIONI DI NATURA PROSPETTICA

- L'analisi del piano previsionale nelle diverse tipologie di incarico
- Il giudizio di ragionevolezza sul piano previsionale nella valutazione
- La costruzione diretta dei flussi in assenza di piano e l'analisi dell'informazione storica
- Flussi di cassa e flussi di reddito
- La ragionevolezza delle informazioni prospettiche
- Casi ed esempi applicativi di calcolo dei flussi di cassa e dei relativi driver

### METODI STIMA DEL COSTO DEL CAPITALE: CRITERI GENERALI

- I tassi di sconto nelle valutazioni e periodo di riferimento: inquadramento generale
- Metodi e modelli per l'attualizzazione aggiustata per il rischio: il RAD
- Metodi e modelli per l'attualizzazione dell'equivalente certo: il DCE
- Il CAPM
- Il WACC

### METODI DI STIMA DEL COSTO DEL CAPITALE: FONTI E TEST DI RAGIONEVOLEZZA

- Le fonti per la stima del costo del capitale
- Il sanity check
- Casi ed esemplificazioni

### MATEMATICA FINANZIARIA E STATISTICA APPLICATA ALLA VALUTAZIONE

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

### **GLI APPROCCI DI MERCATO, REDDITO E COSTO**

- Le metodiche di valutazione nella valutazione d'azienda
- Cost approach (metodica del costo)
- Income approach (metodica dei risultati attesi)
- Market approach (metodica di mercato)
- La scelta delle metodiche di valutazione

### **VALUTAZIONI REDDITUALI E FINANZIARIE (INCOME APPROACH)**

- Valutazioni reddituali equity side e asset side
- Il fattore di crescita g
- Il Discounted Cash Flow (DCF)
- Il valore terminale
- Il Dividend Discount Model (DDM)
- Casi ed esemplificazioni

### **VALUTAZIONI PATRIMONIALI E MISTE PATRIMONIALI/REDDITUALI**

#### **Valutazioni patrimoniali**

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il processo logico di applicazione
- Documentazione di base e verifiche preliminari
- Schema operativo di lavoro
- Valutazione di categorie di asset/liability
- Trattamento degli oneri fiscali potenziali
- Vantaggi e svantaggi del metodo patrimoniale
- Casi ed esemplificazioni

#### **Valutazioni che esplicitano la creazione del valore**

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il metodo misto secondo l'interpretazione dell'UEC
- Residual Income Method
- Economic Value Added
- Casi ed esemplificazioni

### **VALUTAZIONI COMPARATIVE DI MERCATO**

- Definizione e ambito di applicazione (PIV)
- Il metodo dei multipli di borsa
- Il metodo della regressione o Value Map
- I multipli impliciti da analisi fondamentale
- I multipli da transazioni comparabili
- I multipli empirici
- Casi ed esemplificazioni

### **DALLA VALUTAZIONE DI AZIENDA ALLA VALUTAZIONE DI SINGOLI TITOLI O PACCHETTI AZIONARI**

- La raccolta delle informazioni utili alla valutazione delle interessenze partecipative
- I livelli di valore
- Il calcolo diretto ed indiretto del valore di una partecipazione
- Casi ed esemplificazioni

### **PREMI E SCONTI**

- Le modalità con cui premi e sconti vengono calcolati
- Relazioni con configurazione di valore e livelli di valore
- Il corretto utilizzo di premi e sconti
- Il calcolo di premi e sconti impliciti per la verifica di ragionevolezza
- Casi ed esemplificazioni



### **BENI IMMATERIALI: IDENTIFICAZIONE**

- La verifica delle caratteristiche specifiche del bene immateriale oggetto di valutazione
- L'analisi di diritti legali, protezioni e limitazioni del bene immateriale
- Apprezzamento dei benefici economici diretti ed indiretti
- Valutazione delle potenzialità di sfruttamento commerciale ancora inespresso
- Identificazione del miglior uso del bene intangibile

### **BENI IMMATERIALI: CRITERI DI VALUTAZIONE**

- Criteri basati sul costo – Costo di riproduzione e costo di rimpiazzo
- Criteri basati sul reddito – Criteri fondati sulle stime indirette dei benefici economici futuri, Criterio dei flussi differenziali, Criterio del reddito attribuito, Criterio degli extra-redditi, il Tax Amortization Benefit (TAB)
- Criteri di mercato – Il criterio delle transazioni comparabili, il criterio delle royalty di mercato di beni comparabili
- Casi ed esemplificazioni

### **UN APPROCCIO SISTEMATICO ALLA VALUTAZIONE D'AZIENDA: CASI ED ESEMPLIFICAZIONI**

- Identificazione delle configurazioni di valore, unità di valutazione e livelli di valore
- Analisi del modello di business
- Quantificazione dei driver di ricavi e costi
- Valutazione
- Discussione interattiva di casi aziendali con esercizi valutativi condotti dall'aula a completamento del primo modulo

### **LE VALUTAZIONI A FINI DI GARANZIA CHE SI TRADUCONO IN FAIRNESS OPINION**

- Parte teorica: caratteristiche comuni alle valutazioni legali (formalismo, adesione a principi di valutazione, competenze valutatore, fonti informative, uso di disclaimer)
- Il calcolo del costo del capitale nelle "valutazioni legali"
- Il calcolo dei premi e sconti nelle "valutazioni legali" – il premio di acquisizione, sconto per mancanza di liquidità
- Accenno ad altre categorie di premi e sconti
- Un caso particolare di "valutazione legale": le valutazioni finalizzate al supporto del progetto di fusione (ai sensi di art. 2501 c.c.)
- Caso pratico di valutazione finalizzata alla quantificazione del rapporto di concambio nel contesto di una fusione per incorporazione a seguito di LBO. Viene affrontato il tema della quantificazione del con cambio nel caso pratico di un'operazione di LBO

### **LE OPERAZIONI DI FINANZA STRAORDINARIA E LE VALUTAZIONI A SUPPORTO**

- Parte teorica: Le operazioni di finanza straordinaria
- L'obiettivo dell'advisor: l'execution del deal: Strategie per mettere d'accordo le parti attraverso clausole di pagamento differenziato / anticipato (milestone earn-out e claw back)
- Casi pratici: M&A nel settore Wines & Spirits (valutazione sulla base di multipli), M&A nel settore Information Technology (valutazione sulla base di DCF e SOTP)



## MODULO 2: VALUTAZIONE E FINANZA STRAORDINARIA

### **LA STRUTTURAZIONE DI UN'OPERAZIONE DI ACQUISIZIONE MEDIANTE LEVEREGED BUY OUT: GLI APPROFONDIMENTI NECESSARI ALLE ATTIVITA' DEL COMMERCIALISTA/ REVISORE**

- La strutturazione di un processo di M&A
- La valutazione delle imprese nell'ambito di un'operazione di acquisizione: dal valore al prezzo
- La struttura del financing
- La fase di due diligence
- Case study/esempi

### **LA MISURAZIONE DEL VALORE NELLE OPERAZIONI DI CONFERIMENTO, TRASFORMAZIONE E AUMENTO DI CAPITALE PER IL COMMERCIALISTA REVISORE**

- Caratteristiche delle operazioni
- L'unità di valutazione
- Configurazione di valore
- Metodologie valutative
- Aspetti peculiari/casi ed esemplificazioni

### **VALORE DI RECESSO E VALORE DEI DIRITTI D'OPZIONE PER IL COMMERCIALISTA REVISORE**

- Istituto del recesso
- Unità di valutazione
- Configurazione di valore
- Metodologie valutative
- Aspetti peculiari/casi ed esemplificazioni

### **VALUTAZIONI IMMOBILIARI**

- Caratteristiche economiche dei beni immobili
- Un modello di analisi per operazioni di sviluppo residenziale con finanziamento
- Tassi nel settore immobiliare: dal rischio operativo al rischio finanziario
- Tassi nel settore immobiliare: yield, cap & discount rate
- Le metodologie valutative: il criterio finanziario, il criterio reddituale, il criterio di mercato, il criterio del costo
- Investimenti immobiliari indiretti: Fondi, Società immobiliari quotate & REITs
- Fondi immobiliari italiani: il mercato, le modalità operative
- Valutazioni di società immobiliari

### **CASE STUDIES**

- Analisi di una valutazione a fini di recesso
- Analisi di una valutazione nel contesto di un'operazione straordinaria

## MODULO 3: VALUTAZIONI A FINI DI BILANCIO

### **IAS VS OIC**

- Il trattamento degli intangibili nei principi contabili italiani vs principi contabili internazionali

### **L'IMPAIRMENT TEST**

- Introduzione teorica
- Case study



## MODULO 4: VALUTAZIONI NEI CONTENZIOSI

### IL RUOLO DEL CTU

- Il mandato valutativo d'ufficio
- Le caratteristiche della valutazione e le conseguenze su flussi e tassi da utilizzare
- Case study

### IL RUOLO DEL CTP

- Il mandato valutativo di parte
- Le caratteristiche della valutazione e le conseguenze su flussi e tassi da utilizzare
- Case study

## MODULO 5: VALORE E CRISI D'IMPRESA

### DALLA DIAGNOSI DELLA CRISI AGLI STRUMENTI PER LA SOLUZIONE

- La diagnosi dello stato di crisi
- Cause e caratteri principali delle crisi
- I possibili contesti valutativi (aziende in tensione finanziaria, in crisi reversibile e irreversibile)
- Il processo di determinazione del valore e le sue variabili chiave
- Le valutazioni sull'attendibilità della base informativa
- La verifica della ragionevolezza delle ipotesi e dei dati previsionali
- La gestione della crisi d'impresa: l'ottica liquidatoria e quella della continuità
- La scelta dello strumento per il risanamento
- Caratteristiche e contenuti del Piano nel concordato con continuità aziendale

### IL PIANO DI RISANAMENTO

- Le fonti
- Natura e obiettivi del piano di risanamento
- I principi di redazione
- Articolazione e requisiti del Piano
- Il processo di elaborazione del Piano
- Struttura e contenuti del Piano

### LE VERIFICHE SULLA SOSTENIBILITA' DEL PIANO

- Profili critici dei piani
- L'analisi delle informazioni prospettiche
- La valutazione della strategia e delle ipotesi strategiche
- La valutazione dell'action-plan
- La valutazione delle ipotesi economico-finanziarie-patrimoniali
- Modelli predittivi dello stato di insolvenza
- Gli stress-test al piano
- Il giudizio sulla fattibilità del piano
- Il monitoraggio del piano



### **LA VALUTAZIONE DEL CAPITALE NELL'IMPRESA IN CRISI: SPECIFICITA' E SOLUZIONI OPERATIVE**

- Valutazione degli elementi patrimoniali: asset tangibili e intangibili, rami d'azienda, capitale d'impresa, azioni (categorie)
- Configurazioni di valore: valore intrinseco, valore d'investimento, valore di mercato, valore di smobilizzo (specificità nella valutazione delle imprese in crisi)
- Valore delle attività e delle passività in base ai risultati consuntivi e attesi (di piano)
- Valore delle attività e delle passività in base ai prezzi e ai segnali (multipli) di mercato
- Sintesi e aspetti negoziali del valore nel processo di governo delle crisi
- Le valutazioni a supporto delle procedure concorsuali, dei piani di risanamento e degli accordi di ristrutturazione del debito

### **CASI E TESTIMONIANZE**

### **CONCLUSIONI - IL LEGAME TRA CONTABILITA' E FINANZA: IL "RESIDUAL INCOME MODEL"**



## DESTINATARI



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

## 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.

## 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.

## DURATA E ORARIO



Il corso ha una durata di 200 ore complessive, come da linee guida del Consiglio Nazionale, distribuite dal 20 febbraio 2019 all'8 luglio 2020.

Orario delle lezioni: dalle ore 9.00 alle ore 18.00 con la pausa pranzo.

## SEDE



### **BPER Forum Monzani**

via Aristotele, 33 - Modena

*La struttura si trova in una zona residenziale, raggiungibile comodamente in auto. Sono presenti diversi parcheggi nelle vie limitrofe alla struttura, ma sarà comunque a disposizione il parcheggio del Centro Servizi BPER Banca (Via Aristotele 195, due civici a fianco al 33) che dista 3 minuti a piedi dall'aula.*

# CALENDARIO

## FEBBRAIO 2019

mercoledì 20

## MARZO 2019

lunedì 11  
mercoledì 20

## APRILE 2019

martedì 2  
lunedì 15

## MAGGIO 2019

mercoledì 8

## GIUGNO 2019

lunedì 17

## LUGLIO 2019

giovedì 18

## SETTEMBRE 2019

mercoledì 11  
mercoledì 25

## OTTOBRE 2019

giovedì 10  
mercoledì 30

## NOVEMBRE 2019

mercoledì 6  
mercoledì 27

## DICEMBRE 2019

mercoledì 11

## GENNAIO 2020

mercoledì 15  
mercoledì 29

## FEBBRAIO 2020

mercoledì 12  
mercoledì 26

## MARZO 2020

venerdì 13  
martedì 24

## APRILE 2020

mercoledì 8

## MAGGIO 2020

mercoledì 6

## GIUGNO 2020

mercoledì 10

## LUGLIO 2020

mercoledì 8



## ATTESTATO



Gli iscritti che completeranno il corso di specializzazione, frequentando almeno l'80% delle ore previste per le lezioni, riceveranno un **attestato di partecipazione e i nomi saranno pubblicati sul sito della SAF Emilia Romagna.**

In itinere e/o al termine del corso verrà somministrato un questionario a risposta multipla per la valutazione delle competenze acquisite.

## CREDITI FORMATIVI



### CREDITI FPC

**Nel caso in cui la partecipazione al Corso SAF non sia inferiore all'80% delle ore:**

- i crediti formativi professionali acquisiti possono essere riportati nel computo di quelli necessari per assolvere l'obbligo formativo triennale, senza la necessità di dover conseguire i 20 crediti formativi minimi annuali (Art. 5, comma 5 Reg. FPC in vigore)

**-i crediti formativi acquisiti possono essere utilizzati per l'assolvimento 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 (Art. 5, comma 6 Reg. FPC in vigore)

**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). In tal caso i crediti saranno considerati nell'effettivo periodo di maturazione, come per qualsiasi iniziativa formativa accreditata.

### Crediti FPC speciali (materie obbligatorie):

Il corso non consente di maturare crediti nelle materie speciali. Resta ferma la necessità di acquisire nel triennio almeno 9 crediti mediante attività formative aventi ad oggetto l'ordinamento, la deontologia, i compensi, l'organizzazione dello studio professionale, la normativa antiriciclaggio e le tecniche di mediazione.

### CREDITI FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER REVISORI LEGALI

È in corso di verifica la possibilità di maturare crediti validi per la Revisione legale. In fase di avvio del corso i partecipanti verranno informati dell'esito della procedura.

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE



La quota di iscrizione è pari a **€ 2.000,00**

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

## CONTATTI



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

**[segreteria@safemiliaromagna.it](mailto:segreteria@safemiliaromagna.it)**

**SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELL'EMILIA ROMAGNA**  
**Piazza de' Calderini, 2 – Bologna**

**Tel. 0522 27 11 12** (lunedì-venerdì ore 8.30-12.30)



Dal giorno di apertura delle iscrizioni è possibile iscriversi solamente **on line sul portale FPCU** (programma del Consiglio Nazionale adottato da diversi Ordini territoriali ed utilizzato per l'iscrizione agli eventi CNDCEC). Il link al portale delle iscrizioni è disponibile anche sul sito [www.safemiliaromagna.it](http://www.safemiliaromagna.it).

### **INSERIMENTO ISCRIZIONE**

**Qualora si fosse già registrati sul portale FPCU** per accedere al portale utilizzare come di consueto il Codice Fiscale e la password.

Al termine dell'iscrizione viene richiesto l'inserimento di copia del bonifico effettuato, qualora questo non sia immediatamente disponibile si può terminare l'operazione e comparirà la dicitura "prenotazione incompleta"; è necessario entro 24 ore rientrare nella prenotazione e allegare quanto richiesto, successivamente il sistema invierà in automatico una email di conferma dell'iscrizione.

**Qualora non si fosse in possesso delle credenziali di accesso**, consigliamo di collegarsi prima della data di apertura delle iscrizioni ed effettuare la sola registrazione anagrafica che è gratuita e non impegnativa rispetto all'iscrizione ai corsi e consente di inserire più velocemente l'iscrizione.

Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico di arrivo fino a un massimo di n. 60. Le richieste successive saranno messe in lista di attesa.

### **PAGAMENTO QUOTA**

L'iscrizione dovrà essere **confermata entro 24 ore** dall'inserimento sul portale della copia del bonifico bancario, effettuato a favore di

SAF EMILIA ROMAGNA IBAN IT53J 05387 02400 00000 24030 55 - BPER Banca Spa  
Indicando nella causale COGNOME E NOME del partecipante al corso e la sigla **VAL 0118**

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

- € 1000,00 all'atto dell'iscrizione
- € 1000,00 entro il 30 giugno 2019.

La graduatoria di iscrizione sarà predisposta tenendo conto della cronologia di arrivo con cui l'iscritto confermerà l'avvenuto pagamento (completamento di iscrizione).

Nel caso in cui la domanda di iscrizione non venisse confermata dal pagamento della quota entro 24 ore decadrà automaticamente e sarà data la possibilità di iscrizione a coloro che sono in lista di attesa.

### **LISTA DI ATTESA**

Nel caso in cui i posti fossero esauriti è consigliato inserire comunque l'iscrizione "in lista di attesa" in modo che se qualcuno dovesse rinunciare o non confermare l'iscrizione con il pagamento della quota, il sistema avviserà automaticamente della nuova disponibilità, invitando se ancora di interesse, a confermare l'iscrizione attraverso il pagamento o a cancellare la prenotazione.

**SAF Emilia Romagna, in base alla lista di attesa sui corsi, valuterà l'organizzazione di nuove edizioni del corso, tenendo conto dell'area geografica di provenienza delle iscrizioni.**



## CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF EMILIA ROMAGNA

### DEFINIZIONI

Iscrivendosi a un corso SAF Emilia Romagna tramite il portale utilizzato da SAF Emilia Romagna si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali.

- **Contratto:** le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
- **Saf Emilia Romagna:** Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili dell'Emilia Romagna, con sede in piazza de' Calderini, 2 in Bologna, P.Iva: 03654201205;
- **Cliente:** il soggetto che richiede la fornitura di uno o più Servizi, identificato in base a quanto riportato nel relativo Ordine telematico;
- **Parti:** SAF Emilia Romagna e il Cliente;
- **Servizi:** i servizi forniti da SAF Emilia Romagna 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 sito [www.safemiliaromagna.it](http://www.safemiliaromagna.it).

### 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 Emilia Romagna, 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 al quale il Cliente decide di aderire con l'iscrizione online, il Cliente stesso si impegna al pagamento dell'intero corrispettivo, anche qualora vengano applicate condizioni particolari di rateizzazione.

#### 3. Durata

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

#### 4. Variazioni

SAF Emilia Romagna si riserva il diritto, in ragione di sopravvenute esigenze organizzative, di apportare agli eventi formativi oggetto del Servizio di Formazione variazioni di date, sedi ed orari da comunicarsi al Cliente per iscritto anche a mezzo email, o telefonicamente, nonché di programmi e docenti. Per cause di forza maggiore, indipendenti dalla volontà di SAF Emilia Romagna e non controllabili in alcun modo da SAF Emilia Romagna (a titolo puramente esemplificativo, sopravvenuta indisponibilità del docente per malattia, impossibilità di raggiungimento della sede del corso, lutti, indisponibilità improvvisa delle aule, particolari avverse condizioni meteorologiche, scioperi), che rendessero impossibile il regolare svolgimento dell'evento formativo, SAF Emilia Romagna si riserva di modificare il calendario e i docenti indicati nel programma anche senza alcun preavviso. Resta inteso che in caso di rinvio operato per causa di forza maggiore, SAF Emilia Romagna 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 Emilia Romagna 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 Emilia Romagna 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 15 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.

## **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 Emilia Romagna 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 Emilia Romagna 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 Emilia Romagna al seguente indirizzo email: [segreteria@safemiliaromagna.it](mailto:segreteria@safemiliaromagna.it).

## **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 Emilia Romagna. 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 esaurivamente 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 Emilia Romagna 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 Emilia Romagna avrà la facoltà di inibire al Cliente la fruizione del Servizio.

## **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 Bologna

## **20. 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.safEmiliaRomagna.org](http://www.safEmiliaRomagna.org).

**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.





Piazza de' Calderini, 2 – Bologna

[www.safemiliaromagna.it](http://www.safemiliaromagna.it)