



**SAF**   
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE  
DELL'EMILIA ROMAGNA

CORSO DI ALTA FORMAZIONE

# Finanza d'impresa

TECNICHE E STRUMENTI PER LA CONSULENZA D'IMPRESA

AREA DI SPECIALIZZAZIONE

“Finanza aziendale”

2021 - 104 ore di lezioni online

2022 - 40 ore lezioni online/56 ore in aula (Reggio Emilia)

SAF Emilia Romagna - Scuola di Alta Formazione fondata dagli ODCEC dell'Emilia Romagna con il contributo scientifico di



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

# 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 DEI 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

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) - Daniela Venturi (RA)

### 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

### 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 dell'Emilia Romagna.

► **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

18 mesi  
Dal 21 aprile 2021 al 21 settembre 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 - 104 ore online  
2022 - 40 ore online/56 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

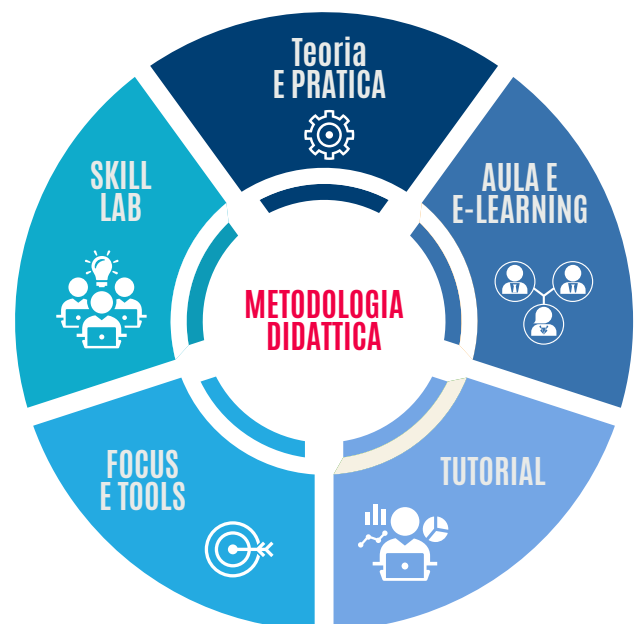
Focus su **trend di settore, evoluzione tecnologiche, strumenti e banche dati professionali** per integrare la preparazione sulle tecniche con una visione a 360° del settore e poter interagire da pari con gli imprenditori e i manager delle aziende clienti.

### 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 Emilia Romagna

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 nella sede prevista.

### ► 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 practices** 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**.

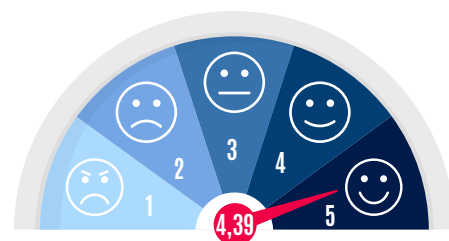
### ► Flessibilità

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

### **Massimiliano Barbi**

Professore associato di Finanza aziendale Università di Bologna

### **Federico Beltrame**

Ricercatore in Finanza aziendale Università Cà Foscari di Venezia

### **Paola Schwizer**

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari Università di Parma

### **Alessandro Tullio**

Dottore commercialista e Revisore legale

## DELEGATI COMITATO SCIENTIFICO SAF EMILIA ROMAGNA

### **Pier Luigi Marchini**

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

### **Aspro Mondadori**

Dottore Commercialista e Revisore legale

### **Daniela Venturi**

Dottore Commercialista e Revisore legale

*I rappresentanti del Comitato Scientifico della SAF, in qualità di Commercialisti, valutano che il programma sia in linea con le esigenze dei professionisti che frequenteranno il corso.*

## COORDINAMENTO DIDATTICO

### **Giovanna Piccoli**

Direttore SAF Emilia Romagna

# FACULTY

## DOCENTI

### **Leonardo Adessi**

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

### **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

### **Gianluca Cristofori**

Dottore Commercialista e Revisore legale

### **Vincenzo Depetro**

Dottore commercialista e Revisore legale

### **Luca Fornaciari**

Dottore Commercialista, Professore associato di Economia aziendale Università di Parma

### **Roberto Maiello**

Partner e Amministratore presso Apeiron Management

### **Giuseppe Marzo**

Professore associato di Economia aziendale Università di Ferrara, Consulente aziendale

### **Lorenzo Parrini**

Dottore commercialista e Revisore legale, Partner Deloitte Financial Advisory

### **Giuseppe Savioli**

Dottore commercialista e Revisore legale, Professore ordinario di Economia aziendale Università di Bologna

### **Paola Schwizer**

Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari Università di Parma

### **Maria Gaia Soana**

Professore associato di Economia degli intermediari finanziari Università di Parma, Consulente aziendale

### **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

# 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**

### **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

- 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
- Garanzie Confidi

## **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*

## Modulo 6. FINANZA STRAORDINARIA

### LE OPERAZIONI PER "CASSA"

- Acquisizione e cessione di aziende e rami aziendali
- Specificità e strumenti di finanziamento
- Il ruolo dei consulenti sell side e buy side
- Il leverage buy out

 *Case study: strutturazione di un'operazione di LBO e tematiche valutative connesse*

### LE OPERAZIONI PER "CARTA"

- Fusioni, conferimenti e scissioni

 *Case study su un'operazione*

### FOCUS SU DIRITTO DI RECESSO E DIRITTI D'OPZIONE

- Istituto del recesso
- Unità di valutazione, configurazione di valore e metodologie valutative
- Valore dei diritti d'opzione (cenni)

 *Case study ed esemplificazioni*

### CONTABILITÀ E FINANZA STRAORDINARIA

- Concetto di controllo (azionario e contrattuale) e influenza notevole
- Trattazione delle tematiche di natura contabile delle principali operazioni straordinarie
- Gestione avviamento secondo ITA GAAP e IAS / IFRS

 *Case study ed esemplificazioni*

### FISCALITÀ E FINANZA STRAORDINARIA

- Trattazione delle tematiche di natura fiscale delle principali operazioni straordinarie
- Affrancamento fiscale avviamento

 *Case study ed esemplificazioni*

## 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.

## SEDE

Le lezioni in aula, a partire dal 2022, verranno erogate presso la sede di Reggio Emilia.

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 21 aprile 2021 al 21 settembre 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 56 ore in aula e 40 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

## APRILE 2021

MERCOLEDÌ 21 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 28 (ONLINE - M)

## MAGGIO 2021

VENERDÌ 7 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 19 (ONLINE - M)  
GIOVEDÌ 27 (ONLINE - M)

## GIUGNO 2021

MARTEDÌ 1 (ONLINE - M)  
VENERDÌ 11 (ONLINE - M)  
VENERDÌ 18 (ONLINE - M)

## LUGLIO 2021

GIOVEDÌ 1 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 7 (ONLINE - M)  
GIOVEDÌ 15 (ONLINE - P)

## SETTEMBRE 2021

MERCOLEDÌ 8 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 15 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 22 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 29 (ONLINE - M)

## OTTOBRE 2021

MERCOLEDÌ 6 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 13 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 20 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 27 (ONLINE - M)

## NOVEMBRE 2021

MERCOLEDÌ 3 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 10 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 17 (ONLINE - M)  
GIOVEDÌ 25 (ONLINE - M)  
LUNEDÌ 29 (ONLINE - M)

## DICEMBRE 2021

MARTEDÌ 7 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 15 (ONLINE - M)

## GENNAIO 2022

MERCOLEDÌ 12 (ONLINE - M)  
MARTEDÌ 18 (ONLINE - M)  
VENERDÌ 21 (ONLINE - M)  
MARTEDÌ 25 (ONLINE - M)

## FEBBRAIO 2022

MERCOLEDÌ 9 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 16 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 23 (ONLINE)

## MARZO 2022

MERCOLEDÌ 2 (ONLINE - P)  
MERCOLEDÌ 9 (AULA M+P)  
MERCOLEDÌ 16 (ONLINE - M)  
MERCOLEDÌ 23 (ONLINE - M)

## APRILE 2022

MERCOLEDÌ 6 (AULA M+P)

## MAGGIO 2022

MERCOLEDÌ 11 (AULA M+P)

## GIUGNO 2022

MERCOLEDÌ 8 (AULA M+P)

## LUGLIO 2022

MERCOLEDÌ 13 (AULA M+P)

## SETTEMBRE 2022

MERCOLEDÌ 7 (AULA M+P)  
MERCOLEDÌ 21 (AULA M+P)

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 Emilia Romagna 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 REGGIO EMILIA?

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. 24 crediti materie B e C (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 **€ 2.000,00**;

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

# ISCRIZIONE E PAGAMENTO

## 1) ISCRIZIONE

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.

## 2) 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

**-FIN0121 (edizione di Reggio Emilia)**

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

- € 1002,00 (€ 1000 quota, € 2 bollo) all'atto dell' iscrizione
- € 1000,00 entro il 21 ottobre 2021

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.

## 3) 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.**

## 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)

# CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF EMILIA ROMAGNA

## DEFINIZIONI

Iscrivendosi a un corso SAF Emilia Romagna tramite il portale FPCU si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali nonché quanto previsto dal regolamento per la frequenza dei corsi SAF Emilia Romagna.

- **Contratto:** le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
- **Saf Emilia Romagna:** Saf Emilia Romagna: Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili dell'Emilia Romagna, con sede in Piazza De' Calderini n.2 in Bologna, cod. fisc. 91385200372 e P.Iva: 03654201205;
- **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 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 portale FPCU ([www.fpcu.it](http://www.fpcu.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 nei termini ed alle condizioni ivi indicati.

### 2. Corrispettivo

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

### 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, 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 Emilia Romagna e non controllabili in alcun modo da SAF Emilia Romagna (quali, a titolo puramente esemplificativo e non esaustivo sopravvenuta indisponibilità del docente per malattia, impossibilità di raggiungimento della sede del corso, luttu, indisponibilità improvvisa delle aule, problematiche tecniche legate all'erogazione delle lezioni a distanza, particolari avverse condizioni metereologiche, 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 Emilia Romagna 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 Emilia Romagna 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.

Nel caso in cui SAF si trovi costretta o ritenga più opportuno apportare delle variazioni inerenti alle modalità di erogazione del corso, l'iscritto non sarà in alcun modo esonerato dall'obbligo del raggiungimento della soglia dell'80% delle ore di presenza ai fini dell'ottenimento dell'attestato finale.

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 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 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. In caso di divulgazione o di utilizzo del materiale (ivi inclusi i supporti, i programmi e la documentazione tutta) non previamente autorizzato da SAF, quest'ultima agirà per il ristoro di tutti i danni subiti e subenti derivanti dall'utilizzo difforme del materiale stesso.

## **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 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 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, 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 Reggio Emilia.

#### **20. Autorizzazione alla pubblicazione di immagini**

Con la sottoscrizione della presente, il Cliente autorizza sin d'ora SAF Emilia Romagna, in caso di lezioni svolte con modalità online, 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 Emilia Romagna 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.safEmiliaRomagna.org](http://www.safEmiliaRomagna.org).

#### **22. Allegati**

All. 1: Regolamento per la frequenza dei corsi SAF Emilia Romagna.

**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 EMILIA ROMAGNA

### **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.

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

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

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

### 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 EMILIA ROMAGNA a inibire l'accesso alle lezioni al partecipante, senza l'obbligo di restituire le quote versate.**



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