

WEBINAR

Adeguati assetti e strategie di risanamento aziendale: guida pratica e consigli degli Esperti

19 febbraio 2024



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Piacenza

Come gestire in pratica le trattative banca-impresa con un focus sulla interazione tra le figure di advisor, banche ed esperto

Avv. Luca Calò



SCUOLE DI ALTA
FORMAZIONE
CNDCEC

Questo materiale può essere usato esclusivamente per finalità di carattere personale. La proprietà intellettuale del presente materiale, che ha finalità esclusivamente didattiche, tutti i diritti economici, di utilizzo e commercializzazione, anche mediante la pubblicazione sul web e l'eventuale stampa, sono riservati in esclusiva alla Scuola di Alta Formazione.

E' fatto espressamente divieto di utilizzare il materiale (rivendendolo, riproducendolo, citandolo, diffondendolo, mettendolo a disposizione del pubblico e di terzi in genere) senza la preventiva autorizzazione di SAF, a pena di risarcimento di tutti i danni subiti e subendi da quest'ultima in conseguenza della violazione commessa.

L'elaborazione dei contenuti è curata con scrupolosa attenzione, tuttavia gli autori e la SAF non si assumono alcuna responsabilità per danni diretti e indiretti derivanti da un uso improprio dei materiali

Agenda

- **Esperto: ruolo**
- Banche e intermediari finanziari
- Confronto con ruolo di advisor

Esperto ex art. 16 CII

L'esperto deve conoscere le modalità di approccio con le **banche** e gli **istituti finanziari** e in particolare:

1. Come si interagisce con una banca
2. Quali sono gli strumenti di risoluzione e interazione con la banca. Cosa cambia a seconda dello strumento utilizzato
3. Quali sono le soluzioni non accoglibili per la banca
4. Posizioni da gestire di crediti per lo più **deteriorati**
5. **Garanzie e fidejussioni**
6. Convenire con la banca tra soluzioni negoziate o concordato liquidatorio
7. Quando e come invitare gli istituti a rideterminare il contenuto dei contratti

Banche e intermediari finanziari

Gli istituti finanziari

- sono chiamati a rivestire un **ruolo proattivo** nella risoluzione della crisi
- preferiscono una risoluzione anticipata della crisi
- effettuano una valutazione dei segnali di rischio

Domanda:

Quante aziende negozieranno con le banche in una situazione di squilibrio economico-finanziario piuttosto che in una di possibile insolvenza?

Banche e intermediari finanziari

- In particolare:
- All'art. 16 comma 5, la norma prevede che **gli affidamenti bancari concessi all'imprenditore non possono essere revocati a causa dell'accesso alla composizione negoziata da parte dell'imprenditore.**
- Il Legislatore fissa precisi **obblighi di diligenza e comportamentali per gli intermediari finanziari** chiamati a collaborare e investire in strumenti di risoluzione della crisi d'impresa, nonché ad assumere un **ruolo proattivo nelle trattative** che si svolgono durante la composizione negoziata.
- In particolare, è posto a loro carico **l'onere di partecipare alle trattative** in modo **attivo e informato e collaborare lealmente** e con **sollecitudine** all'identificazione di una **possibile soluzione**, senza che ciò possa costituire **motivo di revoca o sospensione degli affidamenti concessi.**

Banche e intermediari finanziari

- Le disposizioni previste per le trattative (concernenti la **rapidità, lealtà e riservatezza**) forniscono all'imprenditore uno strumento che viene concepito come agile e capace di non far subire, almeno potenzialmente, **pressioni** e **ritardi** da parte dei principali creditori.
- Durante la gestione della crisi d'azienda nella maggior parte dei casi sono proprio gli **istituti finanziari** che giocano la parte del player principale.
- Si vuole evitare il **ritardo nelle risposte** alle proposte dell'imprenditore, o ancor peggio la **revoca delle linee di credito**, per non influire negativamente sull'esito positivo delle trattative.
- In quest'ottica appare molto incisiva la previsione dell'art. 16 commi 6 e 7, laddove gli istituti saranno indotti a organizzare nell'ambito della propria struttura una **task force**, che abbia lo scopo di approcciare secondo canoni di **proattività** la crisi delle imprese, e soprattutto di analizzare la pianificazione delle aziende per poter intervenire nei giusti termini sulla posizione creditizia.

Banche e intermediari finanziari

- Il legislatore nel successivo comma 7 pone l'accento sulle **modalità di approccio** che dovranno avere le parti coinvolte durante le **trattative** con l'imprenditore e l'esperto, al fine di evitare che la negoziazione entri in stallo o ancora peggio fallisca **per assenza di buona fede**.
- Si prevede, infatti, che oltre ad essere sollecite e leali, rispettino anche **l'obbligo di riservatezza** sulla situazione dell'imprenditore, sulle iniziative programmate e assunte dall'azienda e sulle **informazioni** scaturenti dalle **attività negoziali**.
- Rimane il dubbio sulla effettiva capacità dei **gruppi bancari minori** di investire le giuste risorse per la costituzione di veri e propri **centri di osservazione della crisi** che abbiano la capacità di rispondere con la dinamicità richiesta dal legislatore alle istanze di negoziazione dell'imprenditore.

Contatti

Avv. Luca Calò

l.calo@studiocalogeminale.it

02.45071763

www.studiocalogeminale-partners.com

