

[HOME](#) / LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI DI IMPRESA

LA COMPOSIZIONE NEGOZIATA DELLA CRISI DI IMPRESA

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

PRESENTAZIONE

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

Infine:

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

REQUISITI TECNICI

RISOLUZIONE VIDEO E BROWSER

Risoluzione video minima: 1024x768

HTML5

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

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

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

CONTENUTI

La composizione negoziata della crisi di impresa

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

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

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

Test finale

CONTATTI

Per informazioni Ufficio Gestione Clienti e Strategie di Vendita

gestioneclienti@abiservizi.it

06.6767.640