

CASSA DI PREVIDENZA FORENSE- BUSINESS SCHOOL IL SOLE 24ORE

- Realizzazione di un Road Show in co-branding “Lo sbarco dei mille”, rivolto a 1.000 giovani avvocati che saranno selezionati, su indicazione della Cassa Forense, da parte degli ordini territoriali in base a requisiti di reddito e merito.
- Per ogni sede è prevista la partecipazione di 200 giovani avvocati. A tale proposito si specifica quanto segue:

STRUTTURA DEL ROADSHOW

L’iniziativa prevede n. 3 incontri della durata di una giornata (dalle ore 10 alle ore 18.00).
Le città sono le seguenti:

- Milano
- Padova
- Roma
- Pescara
- Messina

Prima giornata (15 Aprile 2015)

MODELLO ORGANIZZATIVO DLGS 231/2001: DALLA NORMATIVA ALL’ATTIVITA’ DI CONTROLLO

La cosiddetta responsabilità “parapenale” degli Enti e la costruzione dei modelli organizzativi: disciplina, criticità applicative e orientamenti di giurisprudenza

- Gli Enti interessati dal provvedimento
- I criteri di imputazione della responsabilità agli Enti: concetti di interesse e vantaggio
- Le tipologie dei reati presupposto: situazione attuale e prospettive future
- Il sistema sanzionatorio e la determinazione delle sanzioni pecuniarie e interdittive
- La funzione e le caratteristiche dei modelli organizzativi adottati ai sensi del D.Lgs. 231/2001
- L’Organismo di Vigilanza: nomina, composizione, ruolo, funzioni e poteri
- La responsabilità civile e penale dell’Organismo di Vigilanza
- Gli aspetti operativi per mettersi “praticamente” in regola con il D.Lgs 231/200:
 - Linee di intervento per la costruzione del modello organizzativo
 - L’interazione con le altre funzioni aziendali
 - Il controllo giudiziario sulla tenuta dei modelli organizzativi
- Prospettive future per la certificazione dei modelli organizzativi

***Faculty**

- **17 aprile Milano – Flavia Silla** – Avvocato Studio Legale e tributario Silla
- **Padova – Marco Dell’Antonia-, Marco Mancino** Avvocato Orrick Herrington & Sutcliff
- **Roma – Flavia Silla** – Avvocato Studio Legale e tributario Silla
- **Pescara – Stelio Campanale** – Avvocato Studio Campanale Law firm
- **16 aprile Messina – Marco Moretti** – Avvocato Studio Legale Legalitax

Seconda giornata (13 Maggio 2015)

LA GESTIONE DELLA CRISI DI IMPRESA: LE NUOVE OPPORTUNITÀ DI SUPERAMENTO DOPO LA RIFORMA FALLIMENTARE

A. Principi generali: strumenti e procedure previsti dalla Legge Fallimentare

La gestione “concordata” e “pre fallimentare” della crisi dell’impresa

- I piani di risanamento ai sensi dell’art. 67, comma 3, lett. d), della Legge Fallimentare
- L’attuazione e le verifiche successive
- Gli accordi di ristrutturazione ai sensi dell’art. 182-bis della Legge Fallimentare
- La fase delle trattative
- I requisiti per l’applicabilità dei piani di risanamento/ristrutturazione
- I vantaggi derivanti dai piani di risanamento/ristrutturazione: la posizione della società in crisi e quella dei creditori
- Le tecniche di redazione dei piani di risanamento/ristrutturazione
- Il concordato preventivo: presupposti, procedura ed effetti
- Il pre-concordato
- Il nuovo concordato con continuità aziendale
- Il ruolo dei finanziatori e la protezione della nuova finanza nella ristrutturazione
- I rapporti con l’amministrazione finanziaria: transazione fiscale

B. Nella pratica: il ricorso agli strumenti e alle procedure previsti dalla Legge Fallimentare

Il piano economico finanziario quale strumento base per la gestione in bonis delle crisi di impresa

- Individuazione delle cause della crisi quale analisi preliminare al processo di ristrutturazione
- Ricerca dell’equilibrio finanziario e aziendale
- Interventi di risanamento o turnaround

Linee guida per una efficiente gestione delle negoziazioni con i creditori

- Fase prenegoziale: dalla disclosure della documentazione all’inizio delle trattative
- Soggetti coinvolti
- Individuazione e rispetto della tempistica
- Doveri di informativa e dialogo con il ceto creditorio
- Tavolo delle trattative
- Peculiarità del creditore “banca” e del creditore “fornitore”
- Analisi delle posizioni personali dell’imprenditore / socio / fideiussore

Profili contrattuali della gestione in bonis delle crisi: dall'accordo di stand still al termsheet alla convenzione bancaria. Analisi di casi concreti

- Individuazione di milestones e obiettivi finali
- Redazione della documentazione finanziaria: accordo di stand still, termsheet, convenzione bancaria e garanzie
- Stipulazione ed efficacia degli accordi con le banche finanziatrici

***Faculty**

- **Milano – Alberto Bianco** – Avvocato Studio Bianco Besozzi&Associati
- **Padova – Stefano Cirielli** – Avvocato Solicitor England and Wales Partner Crowe Horwath
- **Roma – Elvezio Santarelli** – Avvocato Watson, Farley & Williams
- **Pescara –Andrea Silla**– Avvocato Studio legale Silla
- **Messina - Lia Campione –Francesca Cuzzocrea** Avvocati Studio Clifford Chance

Terza giornata (23 Giugno 2015)

L'ARBITRATO, LA MEDIAZIONE E LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA

L'arbitrato nel sistema delle A.D.R.

- Descrizione del sistema delle Alternative Dispute Resolution (metodo valutativo e metodo conciliativo).
- Arbitrato quale modello tipico del metodo valutativo e differenze con il metodo conciliativo.
- Modelli arbitrali
- La convenzione d'arbitrato
- Il lodo arbitrale
- L'impugnazione del lodo arbitrale

La mediazione civile e commerciale. Decreto Legislativo n. 28 del 4.3.2010 come aggiornato dalla L. 9 agosto 2013, n. 98

- Il procedimento di mediazione
- La mediazione civile obbligatoria e facoltativa
- L'accordo conciliativo

Negoziazione assistita obbligatoria e assistita ai sensi della legge 162/2014

- Il decreto 132/14: durata, forma, contenuto, requisiti;
- L'omologazione dell'accordo;
- Ipotesi di annullamento, nullità, risoluzione dell'accordo;
- Conseguenze della mancata risposta all'invito ad aderire alla procedura;
- Applicazione della procedura nei procedimenti di separazione personale, cessazione degli effetti civili del matrimonio e di scioglimento del matrimonio;
- Effetti della procedura sull'interruzione e sulla sospensione della prescrizione e della decadenza;
- Obblighi per le parti e per i difensori relativi alla tutela della riservatezza;
- L'invito del giudice ad avviare una procedura di negoziazione;
- Cooperare in buona fede e lealtà: cosa significa, cosa comporta;
- Principi di negoziazione necessari per poter effettuare una negoziazione assistita;

- Come redigere un testo di negoziazione assistita che comprenda gli aspetti normativi e i principi in base ai quali si vuole negoziare;
- La ‘Mappa dei Principi’ come espressione dell’autodeterminazione.

***Faculty**

- **Milano – Flavia Silla** – Avvocato Studio Legale e Tributario Silla
- **Padova – Alessandra Perelli** - Avvocato Partner Stelé Perelli e Associati
- **Roma – Angelo Anglani** – Avvocato NCTM Studio Legale
- **Pescara – Andrea Silla** – Avvocato Studio Legale e Tributario Silla
- **Messina – Alessandro Pellegrino** – Avvocato studio Legale Gentili&Partners