SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

S.A.F. TOSCO LIGURE
Scuola Alta Formazione
Dottori Commercialisti

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLA LOMBARDIA

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLA SICILIA

SAF Piemonte ▪ Valle d'Aosta
Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Alta Formazione

CORSO

Passaggi generazionali e Family business

STRUMENTI, STRATEGIA E GOVERNANCE DELL'IMPRESA FAMILIARE

AREA DI SPECIALIZZAZIONE
"Amministrazione e controllo delle imprese"

EDIZIONE IV

Online
DIRETTA + DIFFERITA

28 LEZIONI – 106 ORE
Dal 20 ottobre 2026 al 19 ottobre 2027

SAF
SCUOLE DI ALTA FORMAZIONE CNDCEC

IL PERCORSO FORMATIVO

Obiettivi

Il passaggio generazionale rappresenta una delle sfide più complesse e delicate per le imprese familiari. Per un commercialista, assistere i propri clienti in questa transizione significa non solo **garantire la continuità aziendale**, ma anche **preservare l'armonia familiare e il patrimonio**.

Questo corso offre strumenti pratici e conoscenze approfondite per supportare i professionisti nel gestire, con un **approccio multidisciplinare**, i processi di successione e le dinamiche specifiche del family business.

- **Comprendere le dinamiche del family business**: analizzare le caratteristiche distintive delle imprese familiari e le sfide legate alla governance e alla gestione intergenerazionale.
- **Acquisire competenze tecniche**: approfondire gli aspetti fiscali, giuridici e patrimoniali legati ai passaggi generazionali, con particolare attenzione alla pianificazione successoria e alla tutela del patrimonio.
- **Integrare strumenti innovativi**: esplorare soluzioni come i patti di famiglia, i trust e le holding per ottimizzare la transizione e proteggere gli interessi aziendali.
- **Supportare la crescita sostenibile**: aiutare le imprese familiari a definire una visione di lungo periodo che combini tradizione e innovazione, a valutare se e come aprirsi al capitale esterno, a pianificare operazioni straordinarie e progettare il passaggio generazionale.

Destinatari

Il corso è rivolto ai Commercialisti che desiderano acquisire competenze per assistere le imprese familiari nei momenti di transizione, rafforzando il proprio ruolo di consulenti strategici.

Struttura

Il corso di Alta Formazione è organizzato con la formula part-time, le lezioni sono erogate in modalità **on-line**, prevedono **anche la fruizione in differita,** consentendo di conciliare la formazione con l'attività professionale.

Sono previste un totale di **106 ore** distribuite **dal 20 ottobre 2026 al 19 ottobre 2027.**

Piattaforma e-learning

Tutte le lezioni saranno erogate su piattaforma e-learning SAF Triveneta **accreditata dal CNDCEC** ai sensi dell'art. 3 del regolamento FPC in vigore.

IMPEGNO
4 - 12 ore al mese
106 ore di formazione

DURATA
12 mesi
Dal 20 ottobre 2026
al 19 ottobre 2027

CREDITI
Crediti FPC
Crediti per Revisori
Possibilità di riporto di crediti eccedenti al triennio successivo

ATTESTATO FINALE
Rilasciato dal Consiglio Nazionale
80% frequenza obbligatoria

LEZIONI
Online in diretta e in differita

METODOLOGIA DIDATTICA

Il corso adotta un approccio didattico integrato, che combina teoria e pratica per garantire un apprendimento efficace e coinvolgente:

- **Lezioni frontali interattive**: forniscono le basi concettuali e normative, stimolando il confronto tra docente e partecipanti.
- **Applicazioni pratiche**: studio e discussione di casi concreti con un focus sulle migliori pratiche e sulle soluzioni.
- **Confronto collaborativo**: in ogni lezione è previsto uno spazio dedicato a domande e risposte per approfondire tematiche specifiche, affrontare i casi proposti dai partecipanti e generare idee innovative.
- **Materiale didattico personalizzato**: dispense, modelli operativi e checklist saranno forniti ai partecipanti per facilitare l'applicazione pratica delle conoscenze acquisite.



Risultati attesi

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- **Capire le dinamiche delle aziende familiari** e il contesto economico e giuridico in cui si cala il tema del passaggio generazionale.
- **Conoscere gli strumenti per assistere i clienti** nelle attività di riorganizzazione e ristrutturazione della propria attività imprenditoriale e nelle attività di tutela del patrimonio.
- **Elaborare piani di successione personalizzati** e conformi alla normativa vigente.
- **Identificare e risolvere** potenziali conflitti intergenerazionali.
- **Offrire soluzioni innovative** per la gestione del patrimonio e della governance familiare.

DIDATTICA ONLINE QUALIFICATA

Docenti formati

Preparati non solo dal punto di vista tecnico ma **costantemente coinvolti in iniziative di formazione sulle metodologie didattiche**, in particolare a distanza, per favorire il processo di miglioramento continuo dell'esperienza formativa per i partecipanti.

Esperienza condivisa

Grazie alle metodologie sviluppate da SAF nella formazione online, viene ricreato il **clima d'aula partecipativo** favorendo il coinvolgimento dei partecipanti nel confronto professionale per l'individuazione e la soluzione delle problematiche più complesse.
Costruire **relazioni con i colleghi** arricchisce la vita personale e professionale e, anche al termine del corso, permette di avere dei **punti di riferimento per lo sviluppo della propria attività professionale.**

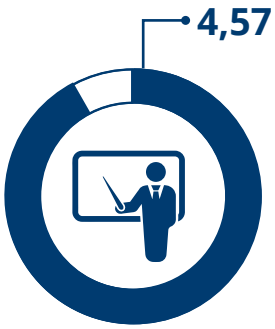
Facilità degli strumenti e assistenza continua

Le lezioni sono erogate con applicativi di facile utilizzo. Tutti i partecipanti possono intervenire sia con il video che con l'audio, rendendo molto facile l'interazione.
Inoltre per tutta la durata della lezione è presente un **tutor** in supporto di partecipanti e docenti.

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.

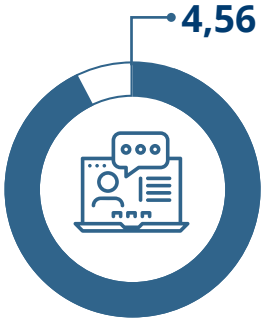
FEEDBACK I^ EDIZIONE



Valutazione docenti
Scala valore da 1 a 5



Valutazione organizzazione del corso
Scala valore da 1 a 5



Valutazione efficacia lezioni online
Scala valore da 1 a 5

FACULTY

COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Stefano Curzio
Dottore commercialista, trustee professionale.

Andrea Giovanardi
Professore ordinario di Diritto tributario Università di Trento, Avvocato, Dottore commercialista.

Paolo Gubitta
Professore ordinario di Organizzazione aziendale Università di Padova.

DELEGATI COMITATO SCIENTIFICO SAF TRIVENETA

Davide David
Dottore commercialista in Gorizia.

Debora Rubini
Dottore commercialista in Vicenza.

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

COORDINAMENTO DIDATTICO

Giovanna Piccoli
Direttore SAF Triveneta.

Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

E' previsto l'intervento, nella prima lezione del corso o in una successiva, del ***Prof. Dott. Elbano de Nuccio, Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili*** *o di un suo delegato.*

DOCENTI



Flavio Battilana
Dottore commercialista.



Giovanna Campopiano
Professoressa associata di Ingegneria economico - gestionale Università di Bergamo. Membro del Comitato Scientifico di CYFE - Center for Young and Family Enterprise.



Nicola Canessa
Avvocato, Partner CBA Studio Legale e Tributario. Esperto di Corporate M&A, passaggio generazionale delle imprese familiari, family governance e trust interni.



Giuseppe Corasaniti
Professore ordinario di Diritto tributario Università di Brescia, Dottore commercialista, Avvocato e Partner Associazione Professionale Studio Uckmar.



Roberta Crivellaro
Avvocato, Managing partner Withers Italia. Specializzata in operazioni cross-border societarie, commerciali e di real estate in diversi settori commerciali.



Stefano Curzio
Dottore commercialista, trustee professionale, specializzato nei passaggi generazionali e negli strumenti di protezione del patrimonio. Presidente CDA Tamata S.r.l., trust company professionale.



Alfredo De Massis
Professore ordinario di Imprenditorialità e Family Business Management Università di Chieti e Pescara e IMD Business School, Svizzera. Presidente dello Scientific Advisory Board, Co-fondatore e Condirettore del primo Osservatorio sui Family Office in Italia.



Davide Felappi
Dottore commercialista, Professore a contratto di Gestione finanziaria aziendale Università di Brescia.



Federico Fiamengo
Consulente Strategico in fusioni e acquisizioni.



Alberto Ghezzi
Docente a contratto di Finanza Aziendale e Valutazione d'Azienda Università L.Bocconi Milano.



Andrea Giovanardi
Professore ordinario di Diritto tributario Università di Trento, Avvocato, Dottore commercialista.
Membro Comitato scientifico SAF Triveneta.

FACULTY



Paolo Gubitta
Professore ordinario di Organizzazione aziendale Università di Padova. Direttore scientifico Centro di Competenza Imprenditorialità e Imprese Familiari di CUOA Business School.



Emanuele Lo Presti Ventura
Dottore commercialista. Specializzato in operazioni di riorganizzazione societaria, processi di internazionalizzazione e nella pianificazione e protezione dei patrimoni familiari.



Salvatore Magliarisi
Avvocato, Dottore commercialista.



Corrado Mandirola
Socio co-fondatore ed Amministratore delegato di MpO, specializzato in operazioni M&A di studi professionali.



Luca Miele
Dottore commercialista. Of Counsel Studio Tributario e Societario Deloitte e componente del Think Tank STS Deloitte. Docente a contratto di Diritto tributario Università Roma Tre.



Gilberto Montecchi
Dottore commercialista. Esperto in operazioni straordinarie, contrattualistica e risanamento d'impresa. Consigliere di A.P.R.I. - Associazione Professionisti Risanamento Imprese.



Daniela Montemerlo
Professoressa ordinaria di Economia Aziendale Università dell'Insubria di Varese. Affiliate Professor di Family Business, Governance e Strategia SDA Bocconi School of Management. Family business advisor.



Giovanni Rizzi
Notaio in Vicenza.



Emanuela Rondi
Professoressa associata di Strategy and Family Business models Politecnico di Milano. Board member e Direttrice del comitato Research Development di IFERA e Academic Coordinator per la sezione Next Gen di FBNi.



Paolo Talice
Notaio in Treviso.



Annapaola Tonelli
Avvocato con particolare esperienza in M&A, crisi d'impresa e trust.



Andrea Vasapolli
Dottore commercialista con specializzazione su trust, pianificazioni successorie, passaggio generazionale e asset protection.



Fabrizio Vedana
Presidente di Federfiduciarie e Amministratore Across Group.

PROGRAMMA

Modulo I. INTRODUZIONE AL PASSAGGIO GENERAZIONALE

L'APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE ALLA CONSULENZA IN TEMA DI PASSAGGI GENERAZIONALI
- Il passaggio generazionale come progetto di ricambio al vertice
- NEXT Gen e generazione Senior nel Family Business
- Gli strumenti giuridici a disposizione
- Le modalità e gli step da seguire

I FAMILY BUSINESS E LA GALASSIA DELLE FAMIGLIE IMPRENDITORIALI
- I tratti distintivi delle imprese familiari e delle famiglie imprenditoriali
- Il capitale socio-emotivo nelle famiglie imprenditoriali e le sue implicazioni
- L'evoluzione di famiglia e business
- La galassia delle famiglie imprenditoriali: imprese familiari, family office, fondazioni, musei, holding, family academy, family incubator, ecc.
- Le principali sfide nella galassia delle famiglie imprenditoriali
- L'eterogeneità dei possibili ruoli per i familiari

SUCCESSIONE, TRASFERIMENTI DI POTERE E GESTIONE DEI PASSAGGI GENERAZIONALI
- Potere e trasferimenti di potere nelle famiglie imprenditoriali
- Il problema del passaggio generazionale e i principali fattori di rischio
- Le tensioni sottostanti la successione
- Best practice per gestire la successione
- L'engagement della nextgen e la costituzione di una family academy
- Le dinamiche proprietarie e la "deriva generazionale

Modulo 2. GLI STRUMENTI PER GESTIRE LA SUCCESSIONE AZIENDALE

GLI STRUMENTI PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE
- La holding di famiglia
- Le clausole statutarie di circolazione delle partecipazioni sociali e di regolamentazione degli assetti di governance
- I patti parasociali
- Patto di famiglia, donazione e testamento
- Il Trust
- La Family constitution

IL PATTO DI FAMIGLIA: PROFILI CIVILISTI E FISCALI
- La genesi
- La deroga ai patti successori
- Le modalità attuative ed elementi caratteristici
- I vantaggi e limiti del patto di famiglia nell'ambito della pianificazione successoria in vita
- Confronto con altri istituti
- Gli aspetti fiscali

HOLDING DI FAMIGLIA: COSTITUZIONE E GESTIONE
- Le scelte e la gestione della holding
- Le decisioni da assumere: localizzazione, forma giuridica, natura
- La holding leggera: schemi di bilancio, derivazione rafforzata e disciplina delle società di comodo
- La holding leggera e la qualifica ex art. 162bis del TUIR e le sue implicazioni
- La deduzione degli interessi passivi
- La disciplina IVA
- Le modalità privilegiate di SUA costituzione

HOLDING DI FAMIGLIA: LE MODALITÀ PRIVILEGIATE DI SUA COSTITUZIONE
- I conferimenti di partecipazioni
- La scissione mediante scorporo
- Le soluzioni alternative

LA SOCIETÀ SEMPLICE PER LA PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE
- La disciplina civilistica della società semplice
- La società semplice e le imposte sul reddito
- La rilevanza della società semplice ai fini dell'imposta di successione e donazione

STATUTI SOCIETARI E PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA NELLE SOCIETÀ DI PERSONE
- Art. 2284 c.c.
- Recesso del socio

STATUTI SOCIETARI E PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA NELLE SOCIETÀ DI CAPITALI
- Autonomia statutaria
- Categorie di azioni vs diritti particolari dei soci
- Recesso del socio
- Clausole di prelazione e di gradimento
- Altre clausole particolari: a favore della maggioranza, a favore della minoranza

CONTRATTI ASSICURATIVI A CONTENUTO FINANZIARIO
- Gli aspetti civilistici e fiscali
- La premorienza dei beneficiari rispetto al contraente/assicurato
- Gli aspetti internazionali

IL FONDO PATRIMONIALE
- I profili civilistici
- Gli atti dispositivi dei beni compresi nel fondo patrimoniale
- Lo scioglimento convenzionale del fondo patrimoniale
- Il regime autorizzativo e la sua possibile deroga
- I profili fiscali

PROFILI CIVILISTICI E FISCALI DEL TRUST
- La convenzione3 de L'Aja del 1° luglio 1985
- Il trust "interno" ed il suo riconoscimento giuridico
- Il trust ed i principi inderogabili dell'ordinamento
- L'atto istitutivo e l'atto di dotazione
- Modifica e cessazione del trust
- I soggetti del trust (disponente, trustee, beneficiari, guardiano)
- Efficacia ed opponibilità del trust
- Trust: fiscalità diretta
- Trust: fiscalità indiretta
- I possibili impieghi del trust (familiare, solidale/filantropico, assistenziale, di garanzia etc.)
- La tecnica redazionale degli atti inerenti il trust (atto istitutivo, atto modificativo, cambio del trustee, atto di cessazione anticipata del trust etc.)
- Lettura ed analisi di un atto istitutivo

APPLICAZIONI PRATICHE IN TEMA DI TRUST
- Il Trust per il passaggio generazionale nell'impresa
- Il trust nella pianificazione successoria
- Il Trust per il "Dopo di Noi"
- Il trust di garanzia e il trust di scopo
- Il trust nella crisi di impresa
- Il contratto di affidamento fiduciario

L'INTESTAZIONE FIDUCIARIA
- Cos'è e come funziona
- Il mandato fiduciario con e senza intestazione
- Utilizzo nell'ambito degli escrow account e nei PIR
- La gestione dei patti di famiglia e dell'eredità digitale

LEZIONE DI CONFRONTO INTERDISCIPLINARE SU DIFFERENTI CASISTICHE CON L'INTERVENTO DI PROFESSIONISTI DI DIVERSA ESTRAZIONE

LA SUCCESSIONE E LA DONAZIONE DELL'IMPRESA FAMILIARE
- I profili civilistici
- Le interrelazioni con la c.d. quota di legittima
- L'esercizio dei poteri gestori nella successione
- I profili fiscali

Modulo 3. GOVERNANCE, CAPITALE UMANO E FAMILY OFFICE

LA GESTIONE DEL CAPITALE UMANO NEL FAMILY BUSINESS: LA STRATEGIA DI EMPLOYER BRANDING

- La gestione del capitale umano nel family business: quali sono le specificità
- Familiari al lavoro nel family business: percorsi di inserimento e sviluppo
- Leve per attirare, trattenere e motivare manager esterni nel family business
- Linee guida per definire una strategia di employer branding per il family business

Esercitazione – **SUPPORTARE UNA FAMIGLIA NELLA DEFINIZIONE DI UN PROGETTO DI EMPLOYER BRANDING**

LA GOVERNANCE DEL SISTEMA FAMIGLIA-IMPRESA: DECISIONI, FINALITÀ E ORGANI

- Focus sulla governance proprietaria: i temi e le decisioni chiave
- Il ruolo speciale e la tipologia degli accordi familiari per la continuità e il successo
- Gli accordi familiari in senso stretto: la "carta dei valori" e i principi e regole di governance familiare
- Gli accordi proprietari: le regole degli statuti e degli accordi parasociali, i patti di famiglia
- Gli accordi aziendali: i principi e le regole in tema di coinvolgimento dei giovani, ruoli dei familiari in azienda, retribuzioni
- Le condizioni di successo degli accordi e come mantenere una "capacità di accordo" nel tempo
- L'importanza di una proprietà responsabile

LA GOVERNANCE CORPORATE NELLE IMPRESE FAMILIARI: DECISIONI, PROTAGONISTI, STRUTTURE E PROCESSI

- La governance "corporate" e i collegamenti con la governance proprietaria e familiare
- I ruoli chiave di corporate governance: proprietà, governo e direzione, specificità e interrelazioni, le sfide delle imprese familiari
- Focus sul CdA: come disegnarlo e farlo funzionare. Le sfide della diversity
- Il ruolo speciale dei consiglieri di amministrazione outsider e indipendenti e degli advisor
- Le raccomandazioni e l'utilizzo dei codici di autodisciplina delle società quotate e non quotate

IL FAMILY OFFICE E LA GESTIONE DEL PATRIMONIO FAMILIARE

- Il patrimonio delle famiglie imprenditoriali ed i passion asset
- Tratti distintivi ed eterogeneità dei family office
- Le principali competenze di un family office
- La gestione del talento nel family office
- Come creare un family office: quali domande porsi
- Family investment companies, family incubators e family banks

DEFINIRE LE STRATEGIE D'IMPATTO NELLE FAMIGLIE IMPRENDITORIALI

- Family Impact strategy
- Filantropia Strategica
- I passion asset
- Fondazioni, musei e archivi storici
- Esercitazione: sviluppare una family impact strategy

Modulo 4. RIORGANIZZARE E RISTRUTTURARE L'AZIENDA DI FAMIGLIA

PIANIFICAZIONE E CONTROLLO NELL'IMPRESA FAMILIARE

- Gli elementi distintivi
- I percorsi di inserimento ed evoluzione di un sistema di pianificazione e controllo
- Gli strumenti, metodi e modelli
- Esemplificazioni e casistiche

IL CHECK UP DELLE VARIABILI ECONOMICHE, PATRIMONIALI E ORGANIZZATIVE AI FINI DI UNA CESSIONE

- Attività preliminari e analisi strategica
- Valutazione dell'Impresa
- Pianificazione fiscale della cessione
- L'investitore adeguato
- Negoziazione e gestione dei contratti
- Gestione dei conflitti e impatti Interni
- Monitoraggio e follow-up della cessione
- Case study

CESSIONE, CONFERIMENTO E AFFITTO D'AZIENDA PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

- Gli aspetti civilistici e contabili dei trasferimenti d'azienda
- La cessione c.d. "indiretta" dell'azienda (conferimento e cessione della partecipazione)
- Gli aspetti fiscali dei trasferimenti d'azienda: imposte dirette e indirette
- La responsabilità fiscale dell'avente causa

LE FUSIONI E LE SCISSIONI PARTICOLARI IN LOGICA DI RIORGANIZZAZIONE DEL GRUPPO FAMILIARE

- La fusione inversa, la fusione "a specchio" e la fusione di società con patrimonio netto negativo
- Merger leveraged buy-out
- La scissione di PN negativo
- La scissione a favore del socio (cd. «scissione diretta»)
- La scissione (della partecipazione) alla partecipata (cd. «scissione inversa»)
- La scissione mediante scorporo
- La scissione per creare la «bad company»: note in tema di rischi

LEZIONE CON FOCUS PRATICO PARTENDO DALL'ANALISI CRITICA DEI RISULTATI ECONOMICI AL PROCESSO DI CREAZIONE DI UN PIANO TRIENNALE

LE STRATEGIE PER IL FINANZIAMENTO DELLA CRESCITA E L'APERTURA DEL CAPITALE

- Crescita interna, crescita sostenibile e gestione del rapporto di indebitamento
- Leva finanziaria e leva azionaria
- L'emissione di obbligazioni quotate e non quotate
- Crescita e apertura del capitale
- L'ingresso dei fondi nel capitale e le opportunità offerte dal private equity
- La finanza strutturata e gli strumenti innovativi per il finanziamento della crescita

Modulo 5. PASSAGGIO GENERAZIONALE E STUDI PROFESSIONALI

LA GESTIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE NEGLI STUDI PROFESSIONALI

- Struttura delle operazioni di cessione ed aggregazione di studi professionali
- Dubbi, perplessità e loro risoluzione
- Vantaggi e fiscalità delle operazioni M&A di studi professionali
- Conferimento o la trasformazione di uno studio associato in STP
- Metodi di valutazione di uno studio professionale
- Il metodo MpO: l'analisi di regressione per il calcolo del multiplo del fatturato
- I modelli di aggregazione professionale, le motivazioni
- Il contratto di cessione/aggregazione tra studi professionali: gli accordi tra le parti
- Illustrazione di casi pratici di operazioni M&A tra professionisti
- Le STP, Società tra Professionisti: aspetti fiscali, legali e previdenziali

CALENDARIO

Il corso ha una durata di 106 ore complessive e sono previste 4-12 ore di lezione al mese dal 20 ottobre 2026 al 19 ottobre 2027.

Modalità didattica: per tutto il corso le lezioni verranno erogate in modalità online

Orario delle lezioni online: sono generalmente previste sessioni di 4 ore ad eccezione salvo diverse indicazioni.

Il calendario del corso potrebbe subire modifiche che verranno comunicate appena note ai partecipanti.

OTTOBRE 2026
martedì 20 (h 14 - 18)

NOVEMBRE 2026
martedì 3 (h 14 - 18)
martedì 10 (h 9 - 13)
mercoledì 18 (h 14 - 16)
venerdì 27 (h 9 - 13)

DICEMBRE 2026
lunedì 7 (h 9 - 13)
lunedì 14 (h 14 - 16)

GENNAIO 2027
lunedì 11 (h 9 - 13)
martedì 19 (h 9 - 13)

FEBBRAIO 2027
venerdì 5 (h 9 - 13)
venerdì 12 (h 9 - 13)
giovedì 25 (h 14 - 18)

MARZO 2027
mercoledì 10 (h 9 - 13)
martedì 23 (h 9 - 13)

APRILE 2027
lunedì 12 (h 9 - 13)
martedì 20 (h 9 - 13)

MAGGIO 2027
giovedì 6 (h 9 - 13)
giovedì 20 (h 9 - 13)

GIUGNO 2027
martedì 8 (h 9 - 13)
mercoledì 16 (h 9 - 13)
venerdì 25 (h 9 - 13)

LUGLIO 2027
martedì 6 (h 9 - 13)
martedì 13 (h 9 - 13)

SETTEMBRE 2027
martedì 14 (h 9 - 13)
venerdì 24 (h 9 - 13)

OTTOBRE 2027
martedì 5 (h 9 - 13)
martedì 12 (h 9 - 11)
martedì 19 (h 9 - 13)

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.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Gli iscritti che completeranno il corso, frequentando almeno l'80% delle ore, riceveranno un attestato di partecipazione dal CNDCEC.
SAF Triveneta 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.

FREQUENZA DEL CORSO SUPERIORE ALL'80% DELLE ORE

Riportabilita' dei crediti in due trienni

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** (Art. 5 comma 4 regolamento FPC).

Nel caso in cui nel primo triennio (2026 - 2028) 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 (2029 - 2031). 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..

FREQUENZA DEL CORSO INFERIORE ALL'80% DELLE ORE

Qualora la partecipazione al corso sia inferiore all'80% delle ore si applicano le disposizioni dei commi 2 e 3 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 (Art. 2, comma 7 Reg. FPC in vigore dal 1° gennaio 2026).

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.

Si ricorda inoltre che, nel rispetto della Convenzione già siglata nel 2020 tra MEF e CNDCEC e attualmente vigente e come indicato nell'informatica CNDCEC n. 151/2020, il corso consente di acquisire crediti formativi validi per la formazione dei Revisori legali **unicamente agli iscritti negli Albi dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.**

I Revisori che partecipano al corso SAF e che non sono iscritti negli Albi dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili non potranno maturare crediti ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo posto a carico dei Revisori.

QUALI CREDITI CONSENTE DI MATURARE IL CORSO DI ALTA FORMAZIONE "PASSAGGI GENERAZIONALI E FAMILY BUSINESS" – IV EDIZIONE ONLINE?

E' stata presentata richiesta di accreditamento per il corso SAF. In caso di esito positivo, il corso consente di maturare

Crediti FPC

SAF Triveneta comunicherà agli Ordini di appartenenza degli Iscritti i crediti maturati e il superamento dell'80% delle ore di frequenza.

Materie obbligatorie

N. 4 ore nel 2027 relativo alle materie obbligatorie (sulla base del regolamento FPC, almeno **9 crediti** nel triennio devono essere maturati nelle materie ordinamento, deontologia, organizzazione dello studio professionale, normativa antiriciclaggio, tecniche di mediazione).

Revisione

Anno 2027: i crediti saranno attribuiti secondo il regolamento MEF valido per l'anno 2027.

ISCRIZIONE E PAGAMENTO

ISCRIZIONE PER COMMERCIALISTI

- Quota "Advance Booking" per iscrizioni **entro il 6 ottobre 2026** **€ 1.500,00**
- Quota per **iscritti all'Associazione dei Dottori Commercialisti degli Esperti contabili delle Tre Venezie** **€ 1.500,00**
- Quota di **listino** **€ 1.600,00**

ISCRIZIONE PER PARTECIPANTI NON COMMERCIALISTI **€ 1.900,00**

Come previsto dal regolamento SAF in vigore, ai corsi organizzati dalle SAF può partecipare anche un numero limitato di soggetti non iscritti all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili. Per tali soggetti è prevista una quota differenziata.

Le suddette quote sono tutte esente Iva ex art. 10 n. 20, DPR 633/72.

ISCRIZIONE

Dal giorno di apertura delle iscrizioni è possibile iscriversi solamente on line **sul portale FPCU** al seguente indirizzo www.fpcu.it (Ente formatore "SAF Triveneta").

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 esaurimento dei posti. SAF Triveneta si riserva la possibilità di stabilire un numero massimo di partecipanti al Corso di Alta Formazione, al fine di garantire un'adeguata possibilità di interazione tra docenti e discenti. 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 TRIVENETA Scuola di Alta Formazione dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili delle Tre Venezie
IT 08F0 2008 1210 0000 1040 60812 - Unicredit Banca - filiale di Padova - viale Trieste 51
Indicando nella causale CODICE FISCALE del partecipante al corso e la sigla **– PASS0426**

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.

CONTATTI

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

SAF SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE DELLE TRE VENEZIE
Via Gaspare Gozzi 2/G - 35131 Padova (PD)

CONDIZIONI CONTRATTUALI ISCRIZIONE CORSI SAF TRIVENETA

DEFINIZIONI
Iscrivendosi a un corso SAF Triveneta tramite il portale FPCU si accettano implicitamente le seguenti condizioni contrattuali e il regolamento per la frequenza dei corsi SAF.

- Contratto: le presenti Condizioni Generali di Contratto e i documenti richiamati, che costituiscono complessivamente la disciplina dei rapporti tra le Parti;
- Saf Triveneta: Scuola di Alta Formazione dei dottori commercialisti e degli esperti contabili del Triveneto, con sede in Via Gozzi n. 2/G in Padova, cod. fisc/P.Iva: 04935020281;
- 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 Triveneta e il Cliente;
- Servizi: i servizi forniti da SAF Triveneta 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).

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 Triveneta, 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, il Cliente versa a SAF Triveneta l'importo indicato nel relativo modulo di adesione, alle condizioni e termini ivi specificati.

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

4. Variazioni
SAF Triveneta 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 Triveneta e non controllabili in alcun modo da SAF Triveneta (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 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 Triveneta 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 Triveneta 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. Resta inteso che in caso di rinvio operato per causa di forza maggiore, SAF Triveneta 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 Triveneta 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 Triveneta 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
diritti di proprietà intellettuale relativi al materiale, informatico e non, e ai programmi che SAF Triveneta 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 Triveneta 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 Triveneta al seguente indirizzo email: segreteria@saftriveneta.org.

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 Triveneta. 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 Triveneta 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 Triveneta, 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 Padova.

20. Autorizzazione alla pubblicazione di immagini
Con la sottoscrizione della presente, il Cliente autorizza sin d'ora SAF Triveneta, 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 -anche ai sensi della L. 150/2000 - 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 tutti i canali a disposizione di SAF Triveneta (ivi compresi i canali social network quali, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, linkedin, facebook, instagram, youtube, twitter); 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.saftriveneta.org.

22. Allegati
All. 1: Regolamento per la frequentazione dei corsi SAF Triveneta.

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 TRIVENETA (VALIDO PER TUTTI I CORSI DI ALTA FORMAZIONE)

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. L'accesso alle lezioni in differita è consentito fino a sei mesi dopo l'erogazione dell'ultima lezione in diretta del corso. È in ogni caso preclusa la possibilità di scaricare i video sui propri dispositivi, ne è consentita soltanto la visione, unicamente da parte di chi è regolarmente iscritto al corso.

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 100 ore è richiesta una frequenza di almeno 80 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 uditore 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 indicarel'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@saftriveneta.org.

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@saftriveneta.org..

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.
L'accesso al materiale didattico è consentito fino a sei mesi dopo l'erogazione dell'ultima lezione in diretta del corso.

Comportamenti non in linea con quanto sopra descritto autorizzano SAF TRIVENETA a inibire l'accesso alle lezioni al partecipante, senza l'obbligo di restituire le quote versate.

GLI ORGANI DELLA SAF

PRESIDENTE

Chiara Marchetto

COMITATO ESECUTIVO

Chiara Marchetto (PD)
Davide David (GO)
Francesco Dimastromatteo (PN)
Guenther Ebnicher (BZ)
Coordinatore Comitato Scientifico
Stefano Danieli (VR)

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente
Alessandro Crivelli (TS)
Alberto Brognara (VR)
Nicola Semeraro (BZ)

Supplenti
Giorgio Saeli (VE)
Silvia Pizzolato (UD)
Giuseppa Di Dio (TN)

COMITATO SCIENTIFICO

RAPPRESENTANTI NOMINATI DAGLI ORDINI

Nicola Agnoli (UD) – Andrea Alessi (BZ) – Alessandro Bampo (BL) – Stefano Danieli (VR) Davide David (GO) – Michele Furlanetto (TV) – Francesca Lepscky (VE) – Nicoletta Mazzagardi (RO) – Michela Raffaelli (TS) – Debora Rubini (VI) –Venessa Sist (PN) – Michele Testa (PD) Claudio Varesco (TN)

RAPPRESENTANTI NOMINATI DALLE UNIVERSITÀ

Peter Agstner (BZ) – Fabio Buttignon (PD) – Andrea Giovanardi (TN) - Alessandro Lai (VR) – Moreno Mancin (VE) – Mario Nussi (UD) – Paola Rossi (TS)

DIRETTORE

Giovanna Piccoli

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLE TRE VENEZIE

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA

SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELLA LOMBARDIA

S.A.F. TOSCO LIGURE
Scuola Alta Formazione
Dottori Commercialisti

SAF
SCUOLA DI
ALTA FORMAZIONE
DELLA SICILIA

SAF Piemonte ▪ Valle d'Aosta
Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili