

## I piani di incentivazione su base azionaria

*Strutturazione dei piani e contenuti del regolamento  
Adempimenti societari e profili di disclosure  
Impatto della variabile fiscale e contributiva  
Tendenze di mercato, trasparenza retributiva e best practice  
Impatto della Pay Transparency e integrazione dei fattori ESG*

Martedì 19 maggio 2026



### **Evento disponibile in diretta streaming**

Gli eventi Paradigma sono fruibili da qualsiasi luogo e garantiscono un elevato livello di interazione

### **Non puoi seguire la diretta streaming?**

Iscriviti all'evento per **assicurarti l'accesso alle registrazioni**, fruire dei contenuti senza vincoli di orario e formulare ai docenti, anche in differita, quesiti e richieste di approfondimento.

**Martedì 19 maggio 2026**

---

### **Attuali tendenze di mercato, best practice e ruolo dei sistemi di incentivazione nella governance societaria**

Quadro normativo e regolamentare dei piani di incentivazione su base azionaria

Il principio del pay for performance e l'evoluzione dei sistemi di remunerazione variabile

Qualità dei KPI: misurabilità, verificabilità e auditabilità degli indicatori di performance

Back testing dei KPI e coerenza con la strategia aziendale

Il ruolo del Comitato Remunerazioni e il coordinamento con la politica di remunerazione nelle società regolamentate

L'evoluzione dei sistemi di remunerazione alla luce della Pay Transparency

Implicazioni per la struttura della retribuzione variabile e per il pay mix

Diffusione, tipologie e dimensionamento dei piani di incentivazione nel contesto di mercato

Analisi comparativa tra piani a breve e a lungo termine

Casi pratici e best practice in materia di executive compensation

**Prof. Avv. Andrea Gemma**

*Università Roma Tre – GPD Studio Legale e Tributario*

### **I piani di incentivazione a breve termine: strutturazione del piano, meccanismi di remunerazione e contenuti del regolamento**

Finalità dei piani STI e principali modelli applicativi

Tipologie di piani: cash based ed equity based

Individuazione della platea dei beneficiari e criteri di dimensionamento del piano

Segmentazione dei cluster di beneficiari e logiche di differenziazione

Definizione dei Key Performance Indicators (KPI)

Indicatori quantitativi e qualitativi e criteri di ponderazione

Profili giuslavoristici nella comunicazione e gestione del piano

Clausole accessorie e meccanismi di salvaguardia:

- good and bad leaver clauses
- malus e claw-back clauses

Coordinamento con la disciplina del recesso e con la cessazione del rapporto di lavoro

**Avv. Lorenzo Gelmi**

*Toffoletto De Luca Tamajo e Soci*

### **I piani di incentivazione a lungo termine: strumenti finanziari e strutturazione dei diritti**

Finalità dei piani LTI: retention, allineamento degli interessi e creazione di valore nel medio-lungo periodo

Definizione della platea dei beneficiari e modalità di attribuzione dei diritti

Principali strumenti utilizzati nei piani equity-based:

- stock option plan
- stock grant plan
- restricted share units (RSU)
- employee stock purchase plan (ESPP)

Strutturazione delle metriche LTI e collegamento con le priorità strategiche e il profilo di rischio aziendale

Clausole accessorie e disciplina degli eventi straordinari:

- periodi di lock-up
- clausole di claw-back e malus
- good e bad leaver
- IPO, change of control (CoC) e operazioni straordinarie

**Avv. Emanuele Barberis**

**Avv. Sara Bittolo**

*Chiomenti*

### **L'integrazione dei fattori ESG e della Pay Transparency nei sistemi di incentivazione**

L'evoluzione dei sistemi di remunerazione verso il successo sostenibile dell'impresa

I KPI ESG nei piani di incentivazione a breve e a lungo termine

Metriche ambientali, sociali e di governance nei sistemi di remunerazione del management

Gender pay gap e parità retributiva come indicatori di sostenibilità

La Pay Transparency e i nuovi obblighi di trasparenza retributiva

Impatti sui sistemi di incentivazione variabile e sulla definizione dei KPI

Il ruolo dei proxy advisor nella valutazione dei sistemi di remunerazione

Analisi di casi pratici e best practice nei settori regolamentati

**Dott. Simone Martina**

*Studio Tributario e Societario Deloitte*

### **I profili societari relativi all'adozione di un piano di incentivazione basato su strumenti finanziari**

Oggetto del piano: strumenti di capitale di rischio e strumenti finanziari partecipativi

Iter di approvazione del piano: competenze del Consiglio di Amministrazione e dell'Assemblea

Modalità di acquisizione degli strumenti oggetto del piano:

- aumenti di capitale a servizio dei piani
- acquisto di azioni proprie

Struttura e contenuti del regolamento del piano

Adempimenti e obblighi informativi connessi all'attuazione dei piani nelle società quotate

**Avv. Giuseppe Catalano**

*Assicurazioni Generali*

### **L'impatto della variabile fiscale e contributiva sulla strutturazione dei piani**

Individuazione dei momenti impositivi nei piani equity-based

Criteri di valorizzazione degli strumenti finanziari assegnati

Disciplina fiscale dei piani di stock option e regime contributivo

Conversione dei premi di risultato in azioni

Piani di azionariato diffuso in ambito domestico e internazionale

Obblighi del sostituto d'imposta e gestione degli adempimenti fiscali

**Avv. Giuseppe Marianetti**

*Studio Tributario e Societario Deloitte*

**Dott. Lorenzo Gobbi**

*Studio Tributario e Societario Deloitte*

### **I piani di carried interest e la variabile fiscale**

Finalità economiche dei piani di carried interest

Strutturazione dei piani alla luce della normativa fiscale vigente

Condizioni per la qualificazione finanziaria dell'extra-rendimento

Orientamenti della più recente prassi amministrativa

**Dott. Davide Tarantino**

*Studio Tributario e Societario Deloitte*

## Relatori

---

### **Avv. Emanuele Barberis**

Partner  
Chiomenti

### **Avv. Sara Bittolo**

Managing Associate  
Chiomenti

### **Avv. Giuseppe Catalano**

Company Secretary and Head of Corporate Affairs  
Assicurazioni Generali

### **Avv. Lorenzo Gelmi**

Partner  
Toffoletto De Luca Tamajo e Soci

### **Prof. Avv. Andrea Gemma**

Associato di Diritto Privato  
Università Roma Tre  
Socio Fondatore  
GPD – Studio Legale e Tributario

### **Dott. Lorenzo Gobbi**

Director  
Studio Tributario e Societario Deloitte

### **Avv. Giuseppe Marianetti**

Equity Partner  
Studio Tributario e Societario Deloitte

### **Dott. Simone Martina**

Director  
Studio Tributario e Societario Deloitte

### **Dott. Davide Tarantino**

Director  
Studio Tributario e Societario Deloitte



#### **EARLY BOOKING**

Iscriviti con anticipo alle nostre iniziative e **risparmi il 20%** sulla quota di partecipazione



#### **FORMAZIONE FINANZIATA**

Affidati a noi per la **completa e gratuita gestione** dei **Fondi Paritetici Professionali**



#### **PROGETTO GIOVANI ECCELLENZE**

Iscrivi una seconda risorsa della stessa organizzazione **di età inferiore ai 30 anni** con una **riduzione del 50%** sulla quota di partecipazione



#### **EVENTO ACQUISTABILE SUL MEPA**

Paradigma opera sul **MePA** e sui principali mercati elettronici di soggetti aggregatori e centrali di committenza



#### **QUOTA CORPORATE**

Iscrivi **5 o più risorse** della stessa organizzazione con una **riduzione del 50%** sulla quota di partecipazione

## Note organizzative e condizioni

Data dell'evento	Martedì 19 maggio 2026
Orario dei lavori	9.00 - 9.30 accesso alla piattaforma 9.30 - 13.30   14.30 - 18.00
Quota di partecipazione	€ 1.100 + Iva Early Booking € 880 + Iva (entro il 28 aprile 2026)

In caso di **videoconferenza con accessi multipli** è necessario contattare la Segreteria Organizzativa per un preventivo personalizzato.

### Quota di partecipazione

La quota di partecipazione in diretta streaming include la fruizione degli interventi, nonché la possibilità di scaricare, in formato elettronico, il materiale didattico che i relatori riterranno di mettere a disposizione. È inoltre prevista la possibilità di rivolgere contestualmente domande ai docenti (attivando il proprio microfono o tramite chat), oppure sottoporle in via preventiva, inviando una e-mail a [info@paradigma.it](mailto:info@paradigma.it) entro il giorno antecedente l'evento.

### Modalità di funzionamento della diretta streaming

Le iniziative formative sono fruibili in diretta streaming attraverso un semplice collegamento alla piattaforma dedicata. La piattaforma è strutturata per garantire un ottimo livello di fruizione e interazione e non necessita di particolari requisiti tecnici. Alcuni giorni prima dell'evento il partecipante riceverà le istruzioni di accesso e sarà sufficiente selezionare il link ricevuto per accedere all'aula virtuale. Gli interventi in diretta streaming sono supportati dalle slide predisposte dal docente. Ogni utente collegato potrà intervenire formulando domande o richieste di approfondimento attivando il proprio microfono o utilizzando la chat dedicata.

### Modalità di iscrizione

L'iscrizione si perfeziona al momento del ricevimento del modulo di registrazione, da inviare via e-mail all'indirizzo [info@paradigma.it](mailto:info@paradigma.it), integralmente compilato e sottoscritto. Il numero dei collegamenti disponibili è limitato e la priorità d'iscrizione è determinata dalla data di ricezione del modulo di registrazione. Si consiglia pertanto di effettuare una preiscrizione telefonica.

### Modalità di pagamento

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto della presentazione della richiesta di iscrizione e, in ogni caso, prima dell'effettuazione dell'evento formativo, tramite bonifico bancario intestato a: Paradigma Srl – Corso Vittorio Emanuele II, 68 – 10121 Torino c/o Banco BPM Spa IBAN IT 14 V 05034 01017 000000002530

### Formazione finanziata

La quota di partecipazione può essere completamente rimborsata tramite voucher promossi dai Fondi Paritetici Interprofessionali. Paradigma offre la completa e gratuita gestione delle spese di progettazione, monitoraggio e rendicontazione. La possibilità di accedere alla formazione finanziata con partecipazione mediante diretta streaming può variare a seconda dell'Ente erogante.

### Attestato di frequenza

L'attestato di partecipazione nominativo sarà inviato al termine dell'evento formativo ai partecipanti che si sono regolarmente collegati all'aula virtuale.

### Diritto di recesso e modalità di disdetta

È attribuita ai partecipanti la facoltà di recedere ai sensi dell'art. 1373 c.c. Il recesso dovrà essere comunicato in forma scritta almeno sette giorni prima della data di inizio dell'evento formativo (escluso il sabato e la domenica). Qualora la disdetta pervenga oltre tale termine o si verifichi di fatto con il mancato collegamento alla diretta streaming, la quota di partecipazione sarà addebitata per intero e sarà inviato al partecipante il materiale didattico e, se disponibile e per un periodo limitato, la registrazione dell'evento. In qualunque momento l'azienda o lo studio potranno comunque sostituire il partecipante, comunicando il nuovo nominativo alla nostra Segreteria Organizzativa.

### Variazioni di programma

Paradigma, per ragioni eccezionali e imprevedibili, si riserva di annullare o modificare la data dell'evento formativo, dandone comunicazione agli interessati entro tre giorni dalla data di inizio prevista. In tali casi le quote di partecipazione pervenute verranno rimborsate, con esclusione di qualsivoglia onere o obbligo a carico di Paradigma. Paradigma si riserva inoltre, per ragioni sopravvenute e per cause di forza maggiore, di modificare l'articolazione del programma e di sostituire i docenti previsti con altri docenti di pari livello professionale. Per ulteriori informazioni è possibile contattare la Segreteria Organizzativa al numero 011.538686 o all'indirizzo e-mail [info@paradigma.it](mailto:info@paradigma.it).

## Modulo di iscrizione

L'iscrizione si perfeziona al momento del ricevimento del presente modulo da inviare via mail all'indirizzo [info@paradigma.it](mailto:info@paradigma.it) integralmente compilato e sottoscritto per accettazione. La Segreteria Organizzativa provvederà a inviare conferma dell'avvenuta iscrizione.

## Dati relativi all'evento

### I piani di incentivazione su base azionaria

Martedì 19 maggio 2026

## Dati relativi al partecipante

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_ Azienda / Studio / Ente \_\_\_\_\_

Funzione aziendale / Professione \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_ Telefono \_\_\_\_\_

## Dati per eventuale partecipante under 30

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

## Dati per la fatturazione elettronica

Intestatario fattura \_\_\_\_\_ Indirizzo \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

P.IVA \_\_\_\_\_ Codice Fiscale \_\_\_\_\_

Codice destinatario o PEC (Privati) \_\_\_\_\_ Codice univoco ufficio (PA) \_\_\_\_\_ Codice CIG (PA) \_\_\_\_\_

Split Payment \_\_\_\_\_ OdA \_\_\_\_\_ Data OdA \_\_\_\_\_ Altri riferimenti \_\_\_\_\_  
Sì No

## Per informazioni contattare

Referente \_\_\_\_\_ Telefono \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** \_\_\_\_\_

Ai sensi dell'art. 1341 c.c. si approvano espressamente le condizioni di partecipazione riportate sul sito [www.paradigma.it](http://www.paradigma.it) con particolare riferimento alle modalità di disdetta e alle variazioni di programma.

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** \_\_\_\_\_

### Informativa Privacy

Inviando i dati autorizzi Paradigma Srl a utilizzare i tuoi dati personali per evadere la richiesta di partecipazione all'evento formativo e svolgere le attività a ciò connesse. I dati potranno essere trattati, per conto di Paradigma Srl, da dipendenti e collaboratori incaricati di svolgere specifici servizi necessari all'esecuzione delle tue richieste. Il conferimento dei tuoi dati, pur essendo facoltativo, si rende necessario per l'esecuzione del servizio richiesto.

Acconsento all'invio di comunicazioni sui servizi Paradigma Srl - Consenso finalizzato, anche con modalità automatizzate, all'invio di comunicazioni relative a prodotti e servizi di Paradigma Srl e al fine di ricevere materiale informativo o promozionale.

Acconsento alla personalizzazione delle offerte - Consenso finalizzato, mediante modalità automatizzate, a personalizzare i servizi forniti e meglio indirizzare le proposte promozionali grazie ad attività di profilazione.

**Data** \_\_\_\_\_ **Firma** \_\_\_\_\_