

AVV. GIRINO

IL NUOVO CREDITO IMMOBILIARE AL CONSUMO
NORMATIVA, MERCATO, PRATICA

3° C

ALMA IURA BUSINESS SCHOOL

Alma Iura Business School opera dal 2005 ed è divenuta un riferimento nazionale per l'alta formazione sul diritto bancario e finanziario e sul rapporto banca-impresa. La qualifica accademica e tecnica del corpo docente, unitamente a una metodica didattica fortemente operativa, sono garanzia dell'efficacia dei percorsi formativi di Alma Iura. In 11 anni di attività, centinaia di professionisti in tutt'Italia hanno potuto apprezzare l'unicità e l'elevata qualità dei corsi di Alma Iura Business School.

La Business School di Alma Iura organizza:

- executive master
- convegni
- corsi in aula
- corsi online



EVENTI FORMATIVI

I corsi formativi della Alma Iura Business School sono pensati appositamente per avviare avvocati, commercialisti, consulenti aziendali e finanziari, funzionari di banca, magistrati, CTU e CTP verso l'acquisizione di un'alta competenza specifica e pratica sui temi trattati, così consentendo loro di offrire nuovi servizi specialistici e un'assistenza qualificata alla propria clientela. I docenti trasmetteranno ai discenti i "trucchi del mestiere", condividendo la propria esperienza.

IL NUOVO CREDITO IMMOBILIARE AL CONSUMO NORMATIVA, MERCATO, PRATICA

Con il d. lgs. 21 aprile 2016 n. 72 è stata data attuazione alla Direttiva 2014/17/UE in materia di contratti di credito ai consumatori relativi a beni immobili residenziali. L'art. 1 di tale decreto ha introdotto nel Titolo V del testo unico bancario un intero nuovo Capo I-bis. Le norme del CICR emanate con decreto del 29 settembre 2016 e la modifica delle Disposizioni di Trasparenza della Banca d'Italia hanno completato il quadro.

La nuova normativa è in vigore dal 30 settembre 2016 e prevede una disciplina molto articolata dei doveri dell'intermediario che spaziano da speciali obblighi pubblicitari a minuziose regole di informazione precontrattuale, dalla vendita abbinata ai finanziamenti convertibili in valuta estera, dalla fornitura di servizi consulenziali specifici al consumatore alla delicata disciplina del cosiddetto patto marciano, per concludere con i metodi di credit scoring e dei connessi divieti di modifica delle condizioni di credito e con la definizione di specifici requisiti di professionalità degli operatori (nei quali rientrano tanto le banche quanto gli intermediari del credito, agenti e mediatori).

Alma Iura ha quindi ideato un seminario specialistico interdisciplinare, in cui le competenze legali, notarili e degli intermediari del credito e del mercato mobiliare s'intersecano formando l'ordito di quel livello di professionalità specifico che la legge e le norme della Banca d'Italia esigono e di cui gli intermediari e i loro interlocutori dovranno necessariamente dotarsi.

DESTINATARI

Avvocati, laureati in discipline giuridiche, commercialisti e praticanti, consulenti d'impresa, giuristi e funzionari di banca, consulenti finanziari, CTU e CTP, intermediari del credito, mediatori creditizi, agenti in attività finanziaria, consulenti immobiliari.

MATERIALI DIDATTICI

Ai discenti saranno consegnate le slides del corso.

CREDITI FORMATIVI

Richiesto accreditamento presso gli Ordini professionali.

© COPYRIGHT ALMA IURA

Tutti i contenuti degli eventi formativi Alma Iura sono protetti dal diritto d'autore. Ogni utilizzo non autorizzato sarà perseguito ai sensi di legge. RIPRODUZIONE VIETATA.

Referente Alma Iura Business School: dott.ssa Barbara Stocchero

Centro Studi Alma Iura srl - Centro per la formazione e gli studi giuridici bancari e finanziari

V.lo San Bernardino, 5/A - (37123) Verona
tel 045/80.33.707 - fax 045/80.26.328
www.almaiura.it - info@almaiura.it

Segui Alma Iura su:



IL NUOVO CREDITO IMMOBILIARE AL CONSUMO NORMATIVA, MERCATO, PRATICA

MILANO - SPAZIO CHIOSSETTO, 31 GENNAIO 2017

ORE 10.00 - 13.00; 14.00 - 17.00 | RICHIESTI ACCREDITAMENTI PRESSO GLI ORDINI PROFESSIONALI

PROGRAMMA

Il mercato immobiliare nazionale (Franco Breglia)

Offerta e domanda: evoluzioni dell'ultimo trentennio del mercato immobiliare italiano
La dinamica del prezzo: l'incidenza della componente d'indebitamento nella negoziazione
Come scegliere un immobile: analisi, gusto, mercato, psicologia delle parti
Come valutare un immobile: le perizie di parte, le perizie indipendenti, le perizie obbligatorie
L'approccio negoziale e il meccanismo di trattativa: quanto "regge la corda"?
Agenzia e quale agenzia o fai da te? Il bilancio medio fra (alto) rischio legale e (modesto) vantaggio economico
Il valore aggiunto della consulenza indipendente nella scelta e nella gestione del finanziamento

Il credito immobiliare al consumatore: una rivoluzione di sistema (Emilio Girino)

L'attuazione della direttiva 2014/17 (Mortgage Credit Directive) in Italia: nuove norme del testo unico bancario, normativa CICR e disposizioni dei Vigilanza
Ambito di applicazione della disciplina e relative esclusioni
Pubblicità, obblighi precontrattuali e comunicazioni alla clientela: analogie e differenze con la disciplina consumeristica ordinaria
Il concetto di informazione personalizzata e la consulenza al cliente
La fase di valutazione del merito creditizio: presupposti, sviluppi, conseguenze
La conversione in valuta estera: una currency swaption ex lege?
L'inadempimento e gli obblighi solidaristici della banca
Patto marciano: patto commissorio con esdebitazione?

Lo statuto speciale del consumatore bancario fra tutela e abuso (Daniele Maffei)

La disciplina sul credito al consumo: analogie e differenze con la disciplina generale
Ambito di applicazione come ridefinito dalla MCD
Forma e nullità: le conseguenze
Pubblicità, obblighi precontrattuali e comunicazioni alla clientela
Credito finalizzato, rapporti coi fornitori, meccanismi e azioni di rivalsa
Cessazione precoce del credito: rimborsi anticipati e estinzioni premature
Il ruolo degli intermediari del credito: la nuova figura del consulente indipendente.

Comprare e vendere un immobile: sembra semplice ma non lo è (Roberto Bossi)

L'offerta preliminare: una fase tanto delicata quanto trascurata
La costruzione del preliminare e il rischio dei modelli prestampati: quanto costa la leggerezza
Le verifiche preliminari all'acquisto: quando il notaio diventa un providenziale guastafeste
Il rogito di compravendita e il taglio su misura
L'interazione preliminare fra notaio e banca e il valore della consulenza legale e notarile
Il sistema di trascrizione: un tassello delicato e "mobile"
Il sistema tavolare

DOCENTI

Avv. Emilio Girino, Avvocato, Managing Partner dello studio Ghidini, Girino e Associati. Docente del Centro Universitario di Organizzazione Aziendale (CUOA). Autore di numerosi articoli scientifici e alcune monografie in materia di diritto finanziario, bancario e di finanza derivata. Editorialista di MF Milano Finanza e opinionista di Class CNBC. Già componente effettivo dell'Arbitro Bancario e Finanziario, Collegio di Milano, Sezione Imprese e del Collegio di Coordinamento. Presidente dell'Associazione Alunni Ghislieri.

Prof. Avv. Daniele Maffei, Avvocato e Professore Ordinario di Diritto Privato alla Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Brescia. Autore di numerose monografie e volumi, si ricorda l'ultimo libro "Diritto e prassi del mercato finanziario" edito da Giappichelli.

Dott. Franco Breglia, attualmente è responsabile dell'ufficio studi e analisi di mercato di D'Addario & Partners, effettua analisi e previsioni sul mercato immobiliare, svolge attività di consulenza sulle principali attività legate al real estate, svolge analisi e valutazione di portafogli immobiliare di imprese e di investitori. Ha partecipato al gruppo di lavoro SDA Bocconi per la rilettura del primo manuale sulla valutazione immobiliare, è stato collaboratore della commissione tecnica per la revisione degli estimi, è docente in corsi di aggiornamento sulla valutazione immobiliare per scenari immobiliari e presso grandi aziende e enti pubblici (Regione Lombardia, Agenzia del demanio).

Notaio Roberto Bossi, ha svolto la pratica forense presso lo Studio dell'Avv. Federico Setti civilista di Milano e ha sostenuto l'esame da procuratore legale nel 1977. Nel 1979 ha conseguito il titolo di notaio con prima sede attribuita dal Ministero della Giustizia a Segrate; nel 1982 ha ottenuto il trasferimento di sede notarile a Milano. Ha frequentato presso l'Università Cattolica di Milano la laurea in economia e commercio negli anni 1975 e 1976; già presidente dell'Algusmi (Associazione Laureati Giurisprudenza Milano). Ha partecipato alla fondazione del Rotary Club Milanofiori, oggi Milano Brera (avendo lo stesso Club modificato la denominazione) ed attualmente, da parecchi anni, fa parte dell'Ordine Maurizioano di Casa Savoia.