IL NUOVO VOLTO DEL LEASING

PROBLEMI IRRISOLTI E IDEE PER LA RISTRUTTURAZIONE DEI CONTRATTI

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

STUDIO DI ASSISTENZA E CONSULENZA LEGALE

alma iura
BUSINESS SCHOOL

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

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI
STUDIO DI ASSISTENZA E CONSULENZA LEGALE

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 VOLTO DEL LEASING

In luogo di semplificare la materia, la nuova disciplina sul leasing introdotta dalla Legge Concorrenza 124/2017 (in vigore dal 28 agosto) apre uno spettro complesso di problemi, con inevitabili ricadute sulla struttura e sulla concezione stessa dei contratti attuali. Alma Iura e lo Studio Ghidini, Girino & Associati, avvalendosi di un nutrito panel di professionisti ed esperti del settore, intendono affrontare, in chiave pratica e in cifra sia giuridica che tecnico-finanziaria, le maggiori problematicità fornendo spunti per la ricerca di soluzioni e, soprattutto, per la costruzione di presidi contrattuali in grado di eliminare o ridurre le zone d'ombra a rischio.
A questo fine, in luogo del tradizionale seminario, viene adottata la nuova formula del Dialogo, dove i relatori sono chiamati a rapidi e concisi interventi di circa una decina minuti per poi immediatamente confrontarsi, in via dialettica, coi coordinatori e gli altri relatori. Al termine, il dialogo viene esteso alla platea dei partecipanti e stimolato anche fra questi ultimi.
Il Dialogo è principalmente rivolto agli operatori del settore, che in questo momento abbisognano, più che di costruzioni teoriche o accademiche, di risposte concrete a nuovi problemi.

DESTINATARI

Avvocati, laureati in discipline giuridiche, commercialisti e praticanti, consulenti d'impresa, giuristi e funzionari di banca, consulenti finanziari, CTU e CTP.

MATERIALI DIDATTICI

Ai discenti saranno consegnate le slides del corso.

RAGGIUNGERE LA SEDE DELL'EVENTO

Hotel Michelangelo, Piazza Luigi di Savoia 6, Milano - Sala Medicea
Tel. 02 67551
www.michelangelohotelmilan.com

L'Hotel è situato a fianco della Stazione Centrale e della fermata della metro M3 Centrale, e fornisce servizio di garage:
-servizio garage diurno fino a 2 ore (a posto auto): €7,00
-servizio garage diurno (8.00-20.00 a posto auto): €14,00
-servizio garage notturno (20.00-8.00 a posto auto): €28,00

© 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 Elena Morbioli
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:

alma iura BUSINESS SCHOOL

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

STUDIO DI ASSISTENZA E CONSULENZA LEGALE

IL NUOVO VOLTO DEL LEASING

PROBLEMI IRRISOLTI E IDEE PER LA RISTRUTTURAZIONE DEI CONTRATTI

Dialogo di tecnica finanziaria e costruzione contrattuale per gli operatori del settore

MILANO, 4 DICEMBRE 2017

HOTEL MICHELANGELO, PIAZZA LUIGI DI SAVOIA 6

ORARIO 14.30 - 18.30

PROGRAMMA

Introduzione ai lavori: perché un dialogo e non un convegno.

Avv. Emilio Girino e Avv. Marco Rossi
L'esito di un compromesso inevitabile: una legge utile ma non autosufficiente.
Impatto sull'operatività e proposte di soluzione.

Avv. Roberto Pavia
Il "lifting" del leasing: tipizzazione e rapporto con leasing prima casa, leasing operativo, noleggio.
L'opzione di acquisto quale elemento essenziale del contratto. Applicazione analogica del leasing finanziario a figure affini?

Avv. Roberto Pavia e Avv. Leonardo Gregoroni
Il grave inadempimento finanziario.
Il mancato pagamento dei canoni come caso esclusivo di risoluzione? Applicabilità dell'art. 1455 c.c. e limitato impiego degli strumenti "auto-cautelari"

Dott. Andrea Albensi
Il leasing in Italia e in Europa. Evoluzioni e trend di mercato.
C'era necessità di una definizione di leasing? Principali criticità recate dalla nuova disciplina

Avv. Franco Estrangeros
Leasing *in construendo*.
L'inadempimento della pre-locazione e l'apparente ostacolo reattivo per il concedente

Avv. Franco Estrangeros e Prof. Avv. Sido Bonfatti
Risoluzione e credito del concedente. Composizione ed esigibilità.
Dissolto lo spettro dell'art. 1526 ma verso l'addio agli interessi di mora *nel durante*?

Dott.ssa Maddalena Mandarà
Risoluzione e nuovi problemi tecnici posti dalla legge.
Possibili dubbi operativi per le società di leasing per la quantificazione del credito.

Avv. Roberto Pavia
Monetizzare il bene ripossessato.
Valori pubblici o perito indipendente: come individuare (o creare?) i primi, come scegliere il secondo. Soluzioni negoziali contro tattiche ostruzionistiche.

Prof. Avv. Sido Bonfatti e Dott. Andrea Albensi
Celerità, trasparenza e pubblicità nella vendita.
Schemi operativi di conciliazione dei tre obiettivi.

Avv. Leonardo Gregoroni
Vendita del bene e nozione di ricavato.
Rari casi ottimali e patologie ricorrenti. Come prevenirle.

Avv. Franco Estrangeros
La ricollocazione alternativa: vendita rateale, leasing operativo, noleggio, nuovo leasing finanziario.
Imputazione e distribuzione del ricavato nell'intreccio di conflitti: diritti del primo e del secondo utilizzatore, tutela del credito del concedente, rispetto della celerità. Paletti negoziali contro il rischio di trascinamento temporale e finanziario.

Prof. Avv. Sido Bonfatti
Leasing finanziario, leasing immobiliare abitativo e procedure concorsuali

Dott.ssa Maddalena Mandarà
Leasing in crisi, recupero del credito, vecchi problemi irrisolti e *legal risk*

Al termine degli interventi il Dialogo proseguirà direttamente fra i relatori e i partecipanti.

Ne discutono

Dott. Andrea Albensi, Responsabile Area Consulenza Soci di ASSILEA
Prof. Avv. Sido Bonfatti, Professore ordinario di Diritto Commerciale Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia
Avv. Franco Estrangeros, Partner Studio Ghidini, Girino & Associati
Avv. Emilio Girino, Managing Partner Studio Ghidini, Girino & Associati
Avv. Leonardo Gregoroni, Associato Senior Studio Ghidini, Girino & Associati
Dott.ssa Maddalena Mandarà, Senior Quantitative Analyst del Centro Studi Alma Iura
Avv. Roberto Pavia, Associato Senior Studio Ghidini, Girino & Associati
Avv. Marco Rossi, Managing Partner Studio Rossi Rossi & Partners

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**