



La gestione del contenzioso con i debitori ceduti...

...per (cercare di) evitare di litigare con i cedenti anche alla luce della riforma del diritto processuale civile

L'iniziativa, destinata a operatori già in possesso delle nozioni di base della legge 52/91 e delle condizioni generali di contratto factoring, mira ad approfondire le questioni connesse alla gestione del contenzioso con il debitore, in un'ottica di possibile salvaguardia della relazione con il cedente. La tematica assume rilevanza attuale tenuto conto della riforma processuale in corso che potrebbe incidere sui meccanismi organizzativi interni degli uffici legale.

Personale delle società di factoring inserito in funzioni legale e commerciali, che abbiano conoscenza base del contratto di factoring

3,5 ore

10 aprile 2024 || 9.30 - 13.00

Contenuti del corso:

- Gli obblighi incombenti sul cedente rilevanti nel contenzioso con i debitori: garanzia dell'esistenza del credito – obblighi di collaborazione – conseguenze della loro violazione;
- la diligenza del Factor – tempestività delle azioni, informative al cedente;
- il contenzioso verso i debitori ceduti:
 - tipologie di azioni verso i privati e documenti necessari per promuoverle (prova scritta? estratti conto? sufficienza delle fatture elettroniche?);
 - particolarità ulteriori nell'ambito delle azioni contro i debitori ceduti enti pubblici;
- elementi fondamentali del giudizio ordinario/opposizione a decreto – termini perentori per le varie attività processuali; le modifiche processuali in vigore dal 28.2.23: impatto sui rapporti con il cedente;
- la gestione del contenzioso con i debitori in presenza di contemporanee criticità effettive o potenziali nel rapporto con i cedenti;
- la transazione con il debitore ceduto e posizione del cedente;
- l'inammissibilità dell'azione revocatoria dei pagamenti del debitore ceduto; riflessi sul rapporto con il cedente pro soluto.

Francesco M. Loi, Studio Legale Fumagalli Grando e Associati

In presenza (con possibilità di collegamento a distanza)

Didattica con interattività in real time
Massimo 12 partecipanti in aula fisica (25 complessivi)

€ 500 + IVA per Associati

€ 600 + IVA per Non Associati