

Il corso è destinato alla partecipazione dei giudici civili, ed in particolare di giudici delegati ai fallimenti, giudici del tribunale delle imprese, giudici dell'esecuzione e notai, con il fine di arricchirne le rispettive competenze tecniche (anche extragiuridiche), eventualmente anche di contribuire a migliorare l'organizzazione del lavoro, mediante la circolazione di modelli organizzativi, protocolli e prassi virtuose in materia di vendita telematica.

La recente introduzione del Portale delle Vendite Pubbliche e l'intervenuta obbligatorietà della vendita telematica in sede esecutiva (in futuro anche per le vendite concorsuali, secondo il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza) costituiscono una delle maggiori sfide organizzative e d'innovazione nell'ambito della giurisdizione civile, ma sono al contempo gravide di incognite e non prive di criticità.

Le procedure esecutive e concorsuali costituiscono, oramai, la magna pars dei procedimenti di durata "irragionevole", la quale non sempre è imputabile al contenzioso endoprocedimentale, ma non di rado anche alle difficoltà di allocazione dei beni. D'altro canto la velocità impressa, anche attraverso la insistita contrazione dei termini di legge, alla liquidazione esecutiva, come pure istituti quali l'estinzione della procedura per antieconomicità o l'abbandono dei beni caduti nella massa attiva dei fallimenti ingenerano il timore, nel contesto congiunturale dato, di ridurre la recovery per i creditori, finendo per aggravare, a livello sistemico, l'annoso problema dei non performing loans.

In questo contesto articolato e ricco di interessi fra loro spesso conflittuali, si colloca e si spiega la creazione di un hub telematico che ricomprenda tutti i beni oggetto di vendite esecutive e concorsuali, nonché la previsione di un modello standard di vendita telematica, quali strumenti di accelerazione, standardizzazione procedimentale e massima diffusione pubblicitaria per l'intero "mercato" delle vendite giudiziarie.

Le rigidità tecniche del sistema, i costi aggiuntivi che esso reca e la necessità di avvalersi di soggetti esterni hanno però generato una serie di interrogativi di non poco momento, di fronte ai quali il singolo giudice delegato o dell'esecuzione è lasciato sostanzialmente solo; quale forma di vendita telematica (asincrona, sincrona mista, etc.), come declinare il principio di "rotazione temperata" nella scelta del gestore, quale tipo di giurisdizione per inediti reclami e opposizioni traenti causa da malfunzionamenti del sistema, le prescrizioni per la pubblicità aggiuntiva nell'ambito un settore di mercato, quale quello immobiliare, da sempre scarsamente attratto, a differenza di quello mobiliare, dalla vendita telematica.

Di là di ciò, il corso propone anche un panorama sull'e-commerce nella sua attualità, così da offrire, per un verso, un confronto e ragioni di dibattito sulle scelte normative attuali, fra spinte innovatrici e rischi di "neoburocratizzazione" e, dall'altro, lasciare un bagaglio di modelli organizzativi e protocolli elaborati dagli Uffici più grandi o più avanzati nella sperimentazione, discussi e illustrati nei gruppi di lavoro.



Promozione e coordinamento scientifico

SCUOLA SUPERIORE DELLA MAGISTRATURA

Via Tronto, 2 - 00198 Roma
Tel. +39 06.8527 1297

FORMAZIONE DECENTRATA PRESSO LA CORTE DI APPELLO DI TORINO

Corso Vittorio Emanuele II, 130
10138 Torino
Tel: 011/4329481

FONDAZIONE ITALIANA DEL NOTARIATO

Via Flaminia, 160 - 00196 Roma
tel. +39 06 3620.9408 - 410
fax +39 06 322.0479
fondazioneitnotariato@notariato.it

RESPONSABILI DEL CORSO

Responsabile del corso:
dott.ssa Luisa De Renzis, componente del Comitato direttivo della
Scuola Superiore della Magistratura

Formatore Distrettuale:
dott. Bruno Conca, Giudice del Tribunale di Torino

Referente Fondazione Italiana del Notariato:
dott. Roberto Martino, Notaio in Torino

La vendita telematica tra presente e futuro: questioni interpretative, profili gestori ed organizzativi, sistema telematico ministeriale ed e-commerce

TORINO

Palazzo di Giustizia di Torino "Bruno Caccia"
Aula Magna "Fulvio Croce"
Corso Vittorio Emanuele II, 130
26-27-28 giugno 2019

Presentazione del corso**LE ASTE TELEMATICHE: IL QUADRO NORMATIVO**

1. L'evoluzione normativa dall'introduzione della pubblicità telematica all'emanazione del D.M. n. 32 del 26 febbraio 2015.
2. Esperienze italiane e straniere prima del d.m. 32/2015.
3. La pubblicità e il Portale delle Vendite Pubbliche (PVP).
4. I modelli di asta telematica: vendita sincrona - mista - asincrona.
5. Riflessioni: profili di legittimità costituzionale e la controversa applicabilità alle procedure concorsuali.

Ne discutono:

dr.ssa FEDERICA LA MARCA, Presidente Sezione Tribunale di Torino

dr.ssa LAURA DE SIMONE, Presidente Sezione Tribunale di Bergamo

dott. VINCENZO GUNNELLA, Notaio in Firenze

Dibattito**LA VENDITA TELEMATICA NELLE SUE APPLICAZIONI PRATICHE**

1. Analisi delle piattaforme attive.
2. Simulazione di creazione e invio di un'offerta telematica.
3. Discussione su casi pratici e sulle possibilità di sviluppo e miglioramento.

Ne discutono:

dott. VALERIO COLANDREA, Giudice del Tribunale di Santa Maria Capua Vetere

avv. DOMENICO MONTELEONE, Avvocato del Foro di Torino

dr.ssa ELISABETTA GASBARRINI, Componente Gruppo di Studio Esecuzioni immobiliari e attività delegate, Consiglio Nazionale del Notariato

Dibattito**IL FUTURO: LE POTENZIALITÀ DI APPLICAZIONE DELLE VENDITE TELEMATICHE**

1. La vendita coattiva: punto di congiunzione tra l'attività giudiziaria e il mercato.
2. E-commerce: normativa di riferimento e diffusione in Italia e nel mondo.
3. Raffronto tra le strutture di e-commerce diffuse sul mercato e le tipologie di vendita telematica previste dal D.M. 32/2015: punti di contatto e differenze.
4. Prospettive di sviluppo e miglioramento della vendita telematica alla luce delle nuove frontiere del commercio elettronico.

Ne discutono:

Dr.ssa VALENTINA RUBERTELLI, Notaio in Reggio Emilia, Consigliere Nazionale del Notariato

Prof. ERNESTO FABIANI, Ordinario di Diritto processuale, Università del Sannio

Dott. SALVO LEUZZI, Giudice del Massimario della Corte di Cassazione

Dibattito**Pranzo****GRUPPI DI LAVORO**

Ore 14.30 - 17.30

1° GRUPPO

La vendita telematica nel processo esecutivo: casi pratici, principali questioni, modelli organizzativi

Coordinatori:

dott. RINALDO D'ALONZO, Giudice del Tribunale di Larino

dott. CLAUDIO CALDERONI, Notaio in Pisa

2° GRUPPO

La vendita telematica nelle procedure concorsuali: casi pratici, principali questioni, modelli organizzativi

dr.ssa BARBARA PERNA, Giudice del Tribunale di Roma

dott. VINCENZO GUNNELLA, Notaio in Firenze

Fine lavori**Rapporto dei coordinatori dei gruppi di lavoro****TAVOLA ROTONDA****IL FUTURO: LA PROMOZIONE DELLE VENDITE TELEMATICHE**

1. La pubblicità delle vendite coattive: quadro normativo e prassi.
2. Il digital marketing: esplorazione dei nuovi strumenti di promozione dell'e-commerce.
3. L'immediatezza delle informazioni: il digital marketing come metodo di pubblicità facile e accessibile.
4. Possibilità di apertura delle vendite telematiche alle nuove tecniche di digital marketing.

Ne discutono:

dott. AUGUSTO SALUSTRI, Giudice del Tribunale di Ivrea

dr.ssa CELESTE ALBERTINO, Dipartimento di marketing, Università di Torino

Dibattito**Presentazione di alcuni protocolli organizzativi in tema di vendita telematica e pubblicità.****Presentazione di protocolli in materia di vendita telematica, vendita competitiva con modalità telematiche, circolari o prassi in materia di scelta del gestore della vendita.**

dott. ALBERTO CRIVELLI, Giudice del Tribunale di Monza

dr.ssa DESIRE' PEREGO, Giudice del Tribunale di Torino

dr.ssa LUISA PICCOLO, Ufficio Studi Consiglio Nazionale del Notariato

Dibattito**Fine dei lavori e saluti**