

APPROFONDIMENTI

Real estate financing: il nuovo modello LMA di Duty of Care Agreement

Maggio 2024

Edoardo Pecorario, Responsabile Credit Legal Advisory
Areal Bank AG - Filiale Italia



Edoardo Pecorario, Responsabile Credit Legal Advisory, Aareal Bank AG – Filiale Italia

1. Premessa

La Loan Market Association (“**LMA**”) predispone da oltre trent’anni modelli contrattuali che, seppur retti dal diritto anglosassone, si sono imposti come riferimento del mercato *banking & finance* europeo, incluso quello italiano¹.

L’obiettivo principale della LMA è quello di rendere i set contrattuali delle operazioni di finanziamento omogenei, al fine di facilitare le negoziazioni tra le parti coinvolte e i processi di sindacazione sul mercato secondario tra diversi istituti di credito di tali finanziamenti.

Con questo fine, la LMA ha recentemente pubblicato un modello di “*Duty of Care Agreement*” (“**DoC**”) dedicato alle operazioni di *Real Estate Financing*².

Il DoC è un documento fondamentale di qualsiasi operazione di finanziamento immobiliare, ogniqualvolta l’asset sottostante alla transazione non è gestito direttamente dal debitore (“*borrower*”) del pool di istituti di credito coinvolti.

Gli operatori del settore, soprattutto le banche d’affari internazionali che spesso investono in operazioni di portafoglio immobiliare *pan-europei*, hanno accolto con favore tale iniziativa della LMA volta alla standardizzazione di un contratto che usualmente, a seconda della giurisdizione di riferimento,

¹ La stessa LMA cosidescrive la propria *mission*: “*Our key objective is improving liquidity, efficiency and transparency in the primary and secondary syndicated loan markets in Europe, the Middle East and Africa (EMEA). By establishing sound, widely accepted market practice, we seek to promote the syndicated loan as one of the key debt products available to borrowers across the region.*”

As the authoritative voice of the syndicated loan market in EMEA, we work with lenders, law firms, borrowers and regulators to educate the market about the benefits of the syndicated loan product, and to remove barriers to entry for new participants.

Since the establishment of the LMA in 1996, our membership has grown steadily and currently stands at 850+ organisations covering 65+ countries, comprising commercial and investment banks, institutional investors, law firms, service providers and rating agencies.

We work in five main areas: documentation, market practice and guidance, loan operations, education, and dialogue with legislators and regulators.”

² Il modello contrattuale in lingua inglese può essere reperito al seguente indirizzo web: <https://www.lma.eu.com/documents-guidelines/documents>

presentava caratteristiche e peculiarità diverse.

Come accade allorché la LMA pubblica un nuovo modello contrattuale disciplinato dal diritto anglosassone, si pone per l'interprete italiano la necessità di coordinare tale testo con gli istituti del nostro diritto civile, al fine di evitare che tali contratti possano presentare vizi di annullabilità o addirittura di nullità (così compromettendo la posizione giuridica delle banche coinvolte nell'operazione di credito).

Il presente contributo si pone, pertanto, come obiettivo una prima analisi delle principali previsioni contrattuali di tale modello, cercando di offrire una riconciliazione di tali clausole con le norme del diritto civile italiano.

2. Lo scopo del DoC

Finalità principale del DoC è quella di assicurare alle banche un grado di maggior protezione, quando una o più linee di credito siano messe a disposizione di un *borrower* avendo come *collateral* dell'operazione un immobile condotto in locazione da taluni affittuari e gestito da un agente terzo diverso dal debitore (il cosiddetto "**Managing Agent**"), che può non essere parte del gruppo societario di appartenenza del debitore stesso (e quindi estraneo all'operazione di finanziamento).

Il DoC, pertanto, assume particolare importanza soprattutto allorché il debitore, non solo affida al Managing Agent la gestione quotidiana dell'asset (il "*day-to-day running*"), ma anche l'incasso e la movimentazione della cassa (il "*cash flow*") rinveniente dai canoni di locazione che tempo per tempo maturano in favore del debitore sulla base dei contratti di locazione in essere con riferimento alla *property*.

Senza la sottoscrizione di questo accordo, le banche avrebbero scarso controllo sull'amministrazione del compendio immobiliare e verrebbero esposte a rischi di gestione che non possono assumersi e che debbono, per assicurare la "bancabilità" dell'operazione, essere ribaltati sul Managing Agent attraverso un ricorso diretto ("*direct recourse*") contro questo soggetto.

Di fatti, il ricorso diretto contro il Managing Agent assicura agli istituti finanziari la possibilità di recuperare eventuali danni o perdite subite a causa di scarse *performance* del Managing Agent nella gestione dell'asset.

A tal fine, è prassi nelle operazioni immobiliari del settore che l'erogazione di un finanziamento sia sospensivamente condizionata alla sottoscrizione tra banche, debitore e Managing Agent di un DoC in forma e sostanza di gradimento degli istituti di credito.

In questo contesto, si inserisce l'iniziativa della LMA che tende a semplificare le negoziazioni di questo documento, offrendo come base di partenza un modello che può essere recepito e adattato, di volta in volta, alle singole operazioni di credito immobiliare strutturato (ivi incluse quelle del mercato *real estate* italiano).

3. La struttura del DoC e collegamento negoziale con il contratto di finanziamento principale

Come anticipato, il DoC è strutturato come un accordo trilaterale tra banche, debitore e Managing Agent.

Di prassi, per semplificare il numero delle parti che intervengono alla firma di tale contratto, un *pool* di istituti finanziari è rappresentato dalla sola Banca Agente (o Banca Capofila) che sulla base di un mandato con rappresentanza conferito dalle altre banche sottoscrive in nome e per conto delle stesse tale accordo.

Ai fini del diritto italiano, tale contratto potrà essere sottoscritto per scambio di corrispondenza commerciale ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1326 (*Conclusioni del contratto*) del codice civile, tramite proposta e accettazione (preferibilmente con proposta del Managing Agent, a cui seguiranno separate accettazioni della Banca Agente e del debitore).

Al fine di rafforzare la responsabilità diretta del Managing Agent nei confronti delle banche, è di fondamentale importanza creare un nesso negoziale/contrattuale tra:

- (i) il contratto di finanziamento sottoscritto tra banche e debitore, che prevede come condizione sospensiva all'erogazione dello stesso la sottoscrizione del DoC; e
- (ii) il DoC stesso dove, alle parti del contratto di finanziamento, si aggiunge il Managing Agent.

Su quest'aspetto il modello predisposto dalla LMA ha posto particolare enfasi e la premessa numero

uno del modello prevede una ricognizione diretta di questo legame da parte del Managing Agent³.

Il collegamento negoziale tra il contratto di finanziamento e il DoC riveste particolare importanza in quanto, ai sensi del contratto di finanziamento, sarà previsto che il DoC entrerà a far parte della definizione di "Documentazione Finanziaria" ("Finance Documents") dell'operazione e un inadempimento alle disposizioni del DoC potrà rappresentare, a cascata, un inadempimento ai sensi della Documentazione Finanziaria, offrendo pertanto la possibilità alle banche di esperire i rimedi contrattuali di prassi previsti in operazioni di finanziamento di questa tipologia (i.e., *acceleration* ovvero, ai sensi del diritto italiano, decadenza dal beneficio del termine, ma anche risoluzione per inadempimento o recesso dal contratto di finanziamento).

Tale collegamento negoziale troverà giustificazione ai fini dell'ordinamento italiano ai sensi dell'articolo 1322 (*Autonomia contrattuale*) del codice civile, sulla base del quale la volontà delle parti, e quindi il principio dell'autonomia privata, può giustificare la creazione di tale collegamento contrattuale.

4. Clausole di particolare interesse del modello LMA

(a) Clausola 3 – Definizioni⁴

Come detto, il DoC è un documento facente parte della Documentazione Finanziaria di un contratto di finanziamento strutturato, ma è prassi che il Managing Agent, che non è parte del contratto di finanziamento stesso, rifiuti un rimando *sic et simpliciter* alle definizioni del contratto di finanziamento che possa valere anche ai fini del DoC (in quanto il Managing Agent, almeno teoricamente, non ha visibilità sulle pattuizioni contenute nel contratto di finanziamento).

A parere di chi scrive, questo è un vantaggio per gli istituti finanziari, in quanto la necessità di inserire puntualmente delle definizioni rilevanti del contratto di finanziamento all'interno del DoC (come, ad

³ La premessa numero uno del modello prevede che: "The Managing Agent acknowledges that this letter is entered into in connection with a facility agreement dated [] (as amended, restated, supplemented, extended or novated, the **Facility Agreement**) between, amongst others, the Borrower, [**AGENT**] (the **Agent**) and the Security Agent"

⁴ La clausola numero tre del modello prevede che: "3. [Capitalised terms defined in the Facility Agreement have the same meaning in this letter unless expressly defined in this letter.]/[In this letter **Business Day** means []"

esempio, la definizione di "Evento di Default") rappresenta una maggiore tutela per le banche, le quali potranno in questo modo esercitare i diritti ad esse riconosciuti ai sensi del DoC al verificarsi di eventi non più disciplinati *aliunde* e semplicemente *per relationem* (i.e., solamente ai sensi del contratto di finanziamento).

In questo modo, definizioni contenute nel contratto di finanziamento saranno vincolanti anche per il Managing Agent, il quale a quel punto non potrà opporre la mancata conoscenza delle stesse agli istituti finanziari.

Di fatti, il mancato inserimento all'interno del DoC di definizioni rilevanti per le banche (che sarebbero contenute quindi nel solo contratto di finanziamento), potrebbe esporre gli istituti di credito a potenziali contestazioni del Managing Agent ex articolo 1341 (*Condizioni generali di contratto*), secondo comma del codice civile, per non aver approvato per iscritto delle definizioni alle quali è stato effettuato un semplice rimando nel contratto di finanziamento (di cui il Managing Agent non è parte).

Questi aspetti andranno opportunamente presi in considerazione, nell'adattamento del modello anglosassone di DoC ad operazioni rette dal diritto italiano.

(b) Clausola 4 - Conferme del Managing Agent⁵

In questa clausola, il Managing Agent conferma di essere stato incaricato dal debitore, ai sensi di un "Management Agreement" (il "MA"), nella gestione degli asset del finanziamento.

Di particolare interesse, in questa previsione, è la necessità che il MA sia stato reso disponibile agli istituti finanziari prima della sottoscrizione del DoC e che la descrizione degli asset sia corrispondente a quella prevista dal contratto di finanziamento.

Il MA stesso andrà descritto nei suoi termini essenziali anche tra le premesse del DoC, in modo che sia

⁵ La clausola numero quattro del modello prevede che: 4. The Managing Agent confirms that it has been appointed by the Borrower under the Management Agreement as managing agent of the [property at [] (the **Property**)]/[the properties listed in the schedule to this letter (as that list may be amended with the consent of the Security Agent, the **Properties**)].

correttamente individuato anche in questo accordo trilaterale con le banche.

Lo scopo è quello di rendere, attraverso la sottoscrizione del DoC, il MA esplicativo di effetti anche nei confronti degli istituti di credito (sulla scorta dell'articolo 1411 (*Contratto a favore di terzi*) del codice civile), così evitando che il Managing Agent possa invocare l'esclusione di efficacia nei confronti di quest'ultime ai sensi dell'articolo 1372 (*Efficacia del Contratto*), secondo comma, del codice civile.

(c) Clausola 5 – Dichiarazioni ricognitive del Managing Agent⁶

A completamento della conferma contenuta nella precedente clausola 4, relativamente all'incarico di *management*, con questa previsione il Managing Agent offre una ricognizione di due punti fondamentali per le banche nel contesto di un'operazione di finanziamento immobiliare strutturato:

- (i) con la prima dichiarazione, il Managing Agent riconosce che il sorgere di obblighi in capo agli istituti finanziatori ai sensi del contratto di finanziamento è sospensivamente condizionato alla sottoscrizione da parte del Managing Agent del DoC – questa previsione è molto importante per il ceto creditorio, in quanto la mancata sottoscrizione del DoC da parte del Managing Agent può rappresentare giusta causa per non procedere all'erogazione del finanziamento dovuta al mancato soddisfacimento di una condizione sospensiva all'efficacia del contratto di finanziamento. Nell'adattamento del modello anglosassone ad operazione italiane, andrà pertanto ulteriormente specificato che si tratta di una condizione sospensiva ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1353 (*Condizione sospensiva*) del codice civile; e
- (ii) con la seconda dichiarazione, il Managing Agent riconosce che il debitore ha costituito delle garanzie in favore delle banche: (1) sugli *asset* del finanziamento (attraverso un'ipoteca); (2) sui

⁶ La clausola numero cinque del modello prevede che: "5. *The Managing Agent acknowledges that:*
(a) *the obligations of the Finance Parties under [and as defined in] the Facility Agreement are conditional upon the terms of this letter being accepted by the Managing Agent; and*
(b) *the Borrower has:*
(i) *granted security in favour of the Security Agent over the Propert[y]/[ies] and [the Rental Income]/[the aggregate of all amounts paid or payable to or for the account of the Borrower in connection with the letting, licence or grant of other rights of use or occupation of any part of [the]/[each] Property (the Rental Income)];*
(ii) *assigned by way of security to the Security Agent all its rights in respect of the Management Agreement.*

crediti derivanti dai canoni di locazione in essere con riferimento all'immobile (attraverso una cessione crediti in garanzia) e (3) finanche sui crediti spettanti al debitore ai sensi del MA stesso (sempre attraverso una cessione crediti in garanzia) – anche questa previsione è di assoluto rilievo in quanto, con questa ricognizione, il Managing Agent dichiara di essere consapevole che gli *asset* e i canoni di locazione rappresentano il *collateral* più importante per le banche ai fini dell'operazione di finanziamento e pertanto una corretta condotta contrattuale del Managing Agent assume un ruolo fondamentale per il buon esito dell'operazione e la salvaguardia dei diritti di garanzia degli istituti di credito coinvolti (si può valutare in questa previsione l'inserimento di un richiamo all'articolo 1723 (*Mandato anche nell'interesse del terzo*), secondo comma, del codice civile con riferimento alla gestione del *collateral* in nome e per conto del debitore ma nell'interesse delle banche).

(d) Clausola 7 – Impegni del Managing Agent⁷

Di tutte le previsioni del DoC, sicuramente le previsioni della clausola 7 sono tra le più importanti di tutto il contratto e la ragione principale per la quale istituti di credito hanno interesse a sottoscrivere questa tipologia di accordi con il debitore e il Managing Agent.

Ancora una volta la funzione di queste previsioni è duplice:

- (i) da un lato, il Managing Agent conferma alle banche che eseguirà le proprie obbligazioni ai sensi del MA e, nell'adattare il testo del DoC ad operazioni italiane, in questa clausola si dovrebbe far riferimento agli articoli 1372 (*Efficacia del contratto*), secondo comma e 1411 (*Contratto a favore di terzi*) del codice civile al fine di assicurare che il Management Agreement abbia effetto anche nei confronti delle banche; e
- (ii) dall'altro lato, l'esecuzione del Management Agreement avverrà secondo la professionalità e le

⁷ La clausola numero cinque del modello prevede che: "7. *The Managing Agent must:*
(a) *comply with the terms of and perform its obligations under the Management Agreement; and*
(b) *perform its obligations under the Management Agreement with the skill, care and diligence that would be expected from a reasonably qualified and competent managing agent experienced in carrying out obligations of a similar nature and scope as its obligations under the Management Agreement.*

capacità che ci si aspetta da un operatore specializzato del settore e questa clausola andrebbe integrata con dei chiari riferimenti all'articolo 1176 (*Diligenza nell'adempimento*) del codice civile, così qualificando i requisiti di diligenza nell'adempimento previsti dal nostro ordinamento.

In aggiunta a quanto precede, questa clausola crea un collegamento diretto tra il Managing Agent e le banche ai sensi del MA (che altrimenti non esisterebbe) e conferisce pertanto al ceto creditorio la possibilità di avere un ricorso diretto contro lo stesso Managing Agent in caso di inadempimenti di quest'ultimo alle proprie obbligazioni previsti nel MA, intendendosi qui instaurata una vera e propria responsabilità contrattuale ex articolo 1218 (*Responsabilità del debitore*) del codice civile.

Infine, queste previsioni aiuteranno le banche a sostenere che, in caso di inadempimento agli obblighi del DoC, l'inadempimento a questo contratto "*non avrà scarsa importanza*" ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1455 (*Importanza dell'inadempimento*) del codice civile, con riferimento all'esercizio dei rimedi contrattuali previsti dal contratto di finanziamento nei confronti del debitore.

In altre parole, pertanto, un inadempimento alle previsioni del DoC da parte del Managing Agent potrà essere fatto valere dalle banche quale inadempimento rilevante nei confronti del debitore ai sensi del contratto di finanziamento (quindi sicuramente come "*Evento di Default*").

(e) Clausola 8 – Incasso dei Canoni di Locazione⁸

Di prassi, il Managing Agent è incaricato anche di occuparsi dell'incasso dei canoni di locazione in esse-

⁸ La clausola numero otto del modello prevede che:

8. The Managing Agent:

(a) must open and maintain a bank account in its name which has been acknowledged by the account bank as an account whose credit balance is held on trust for [the Borrower]/[the clients of the Managing Agent, including the Borrower] (the **Client Account**); [...]

(d) must promptly collect all Rental Income and promptly pay it into the Client Account;

(e) must [at least two Business Days before each Interest Payment Date]/[promptly on receipt of any Rental Income into the Client Account], without withholding, set-off or counterclaim, pay all Rental Income into the account of the Borrower designated the Rent Account

OR

9. The Managing Agent:

(a) must ensure that all Rental Income is paid into the account of the Borrower designated the Rent Account [...]

re con riferimento all'immobile oggetto di finanziamento.

Si tratta di un'attività fondamentale in quanto, dal corretto incasso dei canoni di locazione, è assicurato il servizio del debito e in ultima analisi il buon esito dell'operazione di finanziamento.

In quest'ottica, il modello di DoC predisposto dalla LMA prevede due ipotesi alternative:

(i) nel primo scenario, il Managing Agent incassa i canoni di locazione su dei propri conti corrente (oggetto di pegno in favore delle banche), con l'impegno di trasferire la cassa ad ogni data di pagamento interessi sul cosiddetto "*conto canoni*" del debitore; o, in alternativa

(ii) nel secondo scenario, il Managing Agent assume solo l'incarico di assicurare che i canoni di locazione siano pagati dai rispettivi conduttori direttamente sul conto canoni del debitore.

A parere di chi scrive, anche al fine di assicurare che la cassa sia utilizzata dal debitore nei modi e con le tempistiche indicati nel contratto di finanziamento, è da preferire la seconda soluzione, in modo da "avvicinare" sin da subito il *cash-flow* al servizio del debito, senza passaggi intermedi su conti corrente che appartengono a un soggetto diverso rispetto al debitore del contratto di finanziamento.

(f) Clausola 10 – Rimedi contrattuali della Banca Agente⁹

Il modello anglosassone di DoC riconosce anche alle banche, soprattutto in contesti *distressed* e conflittuali con il debitore (o di inerzia dello stesso), la possibilità di fare "*step-in*" nella posizione contrattuale del debitore e tentare di rimediare ad eventuali inadempimenti al MA causati dal debitore stesso.

Anche qui il modello LMA prevede due livelli di tutela per le banche:

(i) con il primo, il DoC prevede che il Managing Agent debba obbligatoriamente notificare con anti-

⁹ La clausola numero dieci del modello prevede che:

10. The Managing Agent must not suspend the performance of its obligations under, or terminate, the Management Agreement unless it has first given the Security Agent:

(a) not less than [21 days'] notice in writing of its intention to do so, setting out reasonable details of the reasons for the intended suspension or termination; and

(b) a reasonable opportunity to remedy the causes of the suspension or termination.

cipo al ceto creditorio la propria intenzione di recedere dal contratto di MA, indicando le ragioni alla base della propria scelta; e

(ii) con il secondo, il DoC conferisce alle banche la possibilità di rimediare all'inadempimento causato dal debitore ai sensi del contratto di MA, al fine così di scongiurare un recesso anticipato del Managing Agent.

La clausola in esame assume particolare rilievo in quanto, dalle attività di gestione e incasso del Managing Agent, è assicurato il servizio del debito.

Pertanto, l'interruzione di tali attività *ex abrupto* e senza possibilità di rimedio per gli istituti di credito creerebbe un *vulnus* con esiti potenzialmente disastrosi per la buona riuscita dell'operazione di finanziamento.

Questa previsione, ai sensi del diritto italiano, andrebbe declinata con il fine di bloccare il meccanismo dell'articolo 1460 (*Eccezione d'inadempimento*) del codice civile italiano (*inadimplenti non est adimplendum*) in quanto di fronte all'inadempimento del debitore ai sensi del MA (che astrattamente darebbe titolo al Managing Agent di non adempiere alle proprie obbligazioni), si richiede al Managing Agent invece di notificare tale inadempimento alle banche e offrire loro la possibilità di rimediare a tale inadempimento contrattuale, nel tentativo di non compromettere l'operatività dell'asset immobiliare.

(g) Clausola 11 – Diritti di risoluzione della Banca Agente¹⁰

A corollario delle previsioni di cui alla precedente clausola 10, la previsione in esame prevede che la Banca Agente possa risolvere il contratto di MA e incaricare un nuovo Managing Agent nelle seguenti

¹⁰ La clausola numero 11 del modello prevede che:

11. Each of the Managing Agent and the Borrower agrees that if:

(a) the Managing Agent has breached any of its [material] obligations under the Management Agreement; or
(b) [an Event of Default[as defined in the Facility Agreement] has occurred and is continuing under the Facility Agreement]/[the Agent has taken any action under clause [24.18](Acceleration) of the Facility Agreement], the Security Agent may immediately terminate the Management Agreement, without prejudice to any amounts due and payable to the Managing Agent under the Management Agreement before the date of termination, and appoint a new managing agent.

circostanze:

(i) il Managing Agent è in violazione delle proprie obbligazioni previsti ai sensi del MA; ovvero, in alternativa

(ii) un Evento di Default è occorso ai sensi del contratto di finanziamento.

Tale previsione rappresenta una clausola di salvaguardia in quanto permette alla Banca Agente di curare gli interessi del *pool* di istituti finanziatori financo esercitando (in nome e per conto del debitore) la risoluzione per inadempimento del MA.

Pertanto, a fianco dei *"step-in rights"* previsti dalla precedente clausola 10, si vengono ad affiancare dei cosiddetti *"termination rights"* esercitabili dalla Banca Agente in caso di inadempimento del Managing Agent e/o di Evento di Default ai sensi del contratto di finanziamento.

Tali *"termination rights"* riconosciuti in capo alle banche devono essere interpretati ai sensi dell'articolo 1322 (*Autonomia contrattuale*) del codice civile in quanto, la possibilità per la Banca Agente di risolvere un contratto del quale non è parte (il MA), potrebbe astrattamente creare dei problemi ai sensi del diritto italiano.

Pertanto, l'ottenimento di un consenso espresso e preventivo del Managing Agent a tale facoltà contenuta nella previsione in esame è essenziale per superare questo ostacolo contrattuale.

(h) Clausola 13– Divieto di cessione della posizione contrattuale del Managing Agent¹¹

Concludono l'analisi delle clausole rilevanti del DoC, due previsioni che disciplinano aspetti non secondari nel contesto di un'operazione di finanziamento immobiliare.

La prima pone un divieto in capo al Managing Agent di trasferire la sua posizione contrattuale ai sensi

¹¹ La clausola numero tredici del modello prevede che:

13. The Managing Agent and the Borrower must:

[...](c) not assign any of its rights, or transfer by novation any of its rights and obligations, under the Management Agreement.

del MA a parti terze.

Tale previsione conferisce alle banche un grado di controllo ulteriore su chi effettivamente svolgerà il ruolo di Managing Agent durante la vita del contratto di finanziamento.

Tale divieto dovrà essere ricostruito come un riferimento all'articolo 1406 del codice civile.

Senza tale previsione, tutto l'impianto contrattuale del DoC potrebbe essere vanificato dalla mera cessione del contratto di MA ad un altro soggetto, non di gradimento degli istituti di credito.

5. Conclusioni

Il modello LMA di DoC rappresenta sicuramente un passo in avanti verso la standardizzazione di questo documento all'interno del mercato dei finanziamenti europei e italiani.

Ovviamente tale modello nasce per un utilizzo all'interno del mercato anglosassone ed è retto dal diritto inglese. È naturalmente privo, quindi, di un adattamento alle norme del diritto civile italiano.

Pertanto, l'avvocato che seguirà gli istituti di credito nella predisposizione di questo accordo nel contesto di operazioni *real estate* disciplinate dal diritto italiano, dovrà porre particolare attenzione, nell'adattare le clausole di matrice anglosassone al nostro ordinamento giuridico, all'integrazione delle singole previsioni con i riferimenti al codice civile.

In questo modo, il modello di DoC predisposto dalla LMA potrà prendere piede all'interno del mercato italiano, così favorendo la liquidità dello stesso grazie a un set di documentazione finanziaria sempre più conforme alle *best practice* del mercato finanziario europeo.



DB non solo
diritto
bancario

A NEW DIGITAL EXPERIENCE

 **dirittobancario.it**
