

---

# GESTIONE OPERATIVA DEL CREDITO DOCUMENTARIO PER EVITARE LE RISERVE BANCARIE E RIDURRE I TEMPI DI INCASSO

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Fornire una conoscenza, pratico-operativa del credito documentario dal momento dell'accordo contrattuale, alla sua emissione, alla presentazione dei documenti fino all'incasso. Verranno esaminati gli elementi essenziali del credito documentario e le sue implicazioni con l'Incoterms® più adeguato per non compromettere la presentazione dei documenti di trasporto. Lo scopo del seminario è quello di favorire una gestione operativa più efficace fornendo gli "attrezzi del mestiere" per evitare o ridurre il rischio delle "riserve", ottimizzare i risultati ed evitare i problemi che, spesso, compromettono o ritardano l'incasso.

## PROGRAMMA

<b>1 giorno</b>	
Ore 9.15-9.30	Accreditamento partecipanti
Ore 9.15-17.30	<p><b>1. Il credito documentario nella compravendita internazionale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Credito documentario: definizione e caratteristiche giuridiche</li> <li>· Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari della ICC di Parigi (le NUU, pubbl. 600) e la Prassi Bancaria Internazionale (PBIU, pubbl. 745)</li> <li>· Vantaggi e rischi del pagamento a mezzo credito documentario</li> <li>· Credito documentario, contratto di compravendita, implicazioni con altre clausole</li> <li>· Accordo tra le parti circa il pagamento a mezzo credito documentario</li> <li>· Incarico alla banca di emettere il credito documentario</li> <li>· Emissione, notifica e modifica del credito documentario</li> <li>· Credito <u>senza</u> conferma, con conferma, con <i>Silent confirmation</i>: differenze</li> <li>· Utilizzo del credito: data, luogo, modalità, (pagamento, accettazione, negoziazione)</li> <li>· Presentazione documenti ad utilizzo del credito e regole nelle compilazione</li> <li>· Documenti di trasporto rappresentativi e dimostrativi, documenti commerciali, di assicurazione e certificati vari: cosa dicono le NUU 600 e le PBIU 745</li> <li>· Esame dei documenti da parte delle banche e irregolarità più frequenti</li> <li>· Regolamento <u>senza</u> riserva, <u>con</u> riserva e con invio su base di approvazione</li> </ul> <p><b>2. La gestione operativa di un credito documentario</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Rapporto tra il beneficiario (esportatore) e l'ordinante (importatore)</li> <li>· Rapporto del beneficiario con la banca avvisante, designata e/o confermante</li> <li>· Rapporto con lo spedizioniere e con l'assicuratore</li> <li>· Verifica delle modalità di trasporto: mezzo, luogo di partenza, di destinazione, trasbordi, documenti da presentare</li> <li>· Formulazione pagamento a mezzo credito documentario e istruzioni per l'emissione</li> <li>· Spedizioni parziali, data ultima di spedizione, luogo e data di validità</li> <li>· Regole nella compilazione dei documenti per evitare le "riserve" bancarie</li> <li>· Effetti delle riserve bancarie (interne ed esterne) e loro gestione</li> </ul> <p><b>3. Le conclusioni e i suggerimenti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Punti di attenzione per l'ordinante nei crediti all'<i>import</i></li> <li>· Punti di attenzione per il beneficiario nei crediti all'<i>export</i></li> <li>· Predisposizione formulari standard e <i>check list</i> per una efficace gestione operativa</li> <li>· Suggerimenti per gestire il pagamento a mezzo credito documentario dal momento del contratto fino all'incasso definitivo, riducendo i tempi di incasso</li> </ul>

## DOCENTI

---

Antonio Di Meo – Specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari e Garanzie, già Professore a contratto Università di Bergamo, Macerata e Verona

## DESTINATARI

---

Personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo e finanziario oltre che export manager, dirigenti, imprenditori, spedizionieri ed operatori di trasporto.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**