
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

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

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