
CREDITI DOCUMENTARI: COME EVITARE LE RISERVE ED INCASSARE CON SICUREZZA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il Credito documentario, pur rappresentando la forma di pagamento più diffusa nelle transazioni commerciali con i Paesi extra comunitari, presenta per gli operatori economici una numerosità di problematiche che, spesso, ne riduce il livello di sicurezza.

PROGRAMMA

9.00-9.15

Accreditamento partecipanti

9.15-11.00

1. Il credito documentario nella compravendita internazionale

- 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

11.00-11.15

Coffee break

11.15-13.00

- Emissione, notifica e modifica del credito documentario
- Credito senza conferma, con conferma, con *Silent confirmation*: differenze
- Utilizzo del credito: data, luogo, modalità, (pagamento, accettazione, negoziazione)
- Esame dei documenti da parte delle banche e irregolarità più frequenti
- Regolamento senza riserva, con riserva e con invio su base di approvazione

14.00-15.45

2. La gestione operativa di un credito documentario

- Verifica delle modalità di trasporto: mezzo, luogo di partenza, di destinazione, trasbordi
- Spedizioni parziali, data ultima di spedizione, luogo e data di validità
- Criteri generali per la redazione dei documenti e documenti da presentare
- Documenti di trasporto rappresentativi (B/L) e Lettere di vettura (AWB e CMR)
- Documenti commerciali, di assicurazione e certificati (origine, EUR 1, altro): cosa dicono le NUU 600 e le PBIU 745
- Regole nella compilazione dei documenti per evitare le “riserve” bancarie
- Effetti delle riserve bancarie (interne ed esterne) e loro gestione

15.45-16.00

Coffee break

16.00-18.00

3. Le conclusioni e i suggerimenti

- Punti di attenzione per l'ordinante nei crediti all'import e per il beneficiario nei crediti all'export
- Predisposizione formulari standard e check list per una efficace gestione operativa
- Formulazione pagamento a mezzo credito documentario e istruzioni per l'emissione
- Suggerimenti per gestire il pagamento a mezzo credito documentario dal momento del contratto fino all'incasso definitivo, riducendo i tempi di incasso ed i relativi costi

DOCENTI

ANTONIO DI MEO – Specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Associazioni Confindustriali, Banche, CCIAA, Ipsoa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi, e Cattolica.

DESTINATARI

Il Corso si rivolge al personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo, finanziario e delle spedizioni oltre che export manager, dirigenti, imprenditori, spedizionieri ed operatori di trasporto.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA