

---

# LETTERE DI CREDITO E CONSIGLI PRATICI PER UNA GESTIONE EFFICACE

---

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. Il corso si propone di favorire una conoscenza migliore dell'operazione attraverso la comprensione del linguaggio delle Lettere di credito, del significato dei termini e definizioni, del ruolo e delle obbligazioni delle banche e delle Norme e Prassi dell'ICC che regolano la materia. Verrà favorita la creazione di Check list per rendere sicura ed efficace questa forma di pagamento, per compilare i documenti al fine della loro accettazione senza riserve, per padroneggiare cosa dicono le Norme e le Prassi al fine di una gestione efficace e di una riduzione di possibili problemi, ritardi nell'incasso e costi aggiuntivi.

## PROGRAMMA

- Credito documentario: definizione e caratteristiche giuridiche (autonomia, astrattezza, formalismo e documentarietà)
- Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari della ICC di Parigi (NUU, pubbl. 600) e Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU, pubbl. 745)
- Credito documentario nel contratto di compravendita, accordo tra le parti e implicazioni con altre clausole
- Credito senza conferma, con conferma, con Silent confirmation: differenze
- Incarico/mandato alla banca di emissione del credito documentario
- Emissione, notifica e modifica del credito documentario
- Utilizzo del credito: data, luogo, modalità (pagamento, accettazione, negoziazione)
- Spedizioni parziali, data ultima di spedizione, luogo e data validità, periodo di presentazione dei documenti
- Obblighi della banca emittente, designata e confermante
- Criteri generali per l'esame dei documenti da parte delle banche

- Presentazione “conforme” quale condizione per l’accettazione dei documenti
- Documenti di trasporto rappresentativi (B/L), Lettere di vettura (AWB e CMR) e documenti emessi da spedizionieri
- Documenti commerciali, di assicurazione e certificati (origine, EUR 1, altro): cosa dicono le NUU 600 e le PBIU 745 al riguardo
- Credito trasferibile, rotativo, back to back e cessione del ricavo
- Crediti export e Crediti import: quali le attenzioni per il beneficiario e per l’ordinante
- Commento di alcuni articoli delle NUU 600 e delle PBIU 745
- Istruzioni al compratore per l’emissione del credito documentario, quale il loro contenuto, come vengono formulate e come processate
- Quale Incoterms® adottate nei pagamenti a mezzo credito documentario?
- Check list per la preparazione dei documenti conformi a quanto dicono le Norme e la Prassi della ICC e a quanto riportato nel testo di emissione e delle eventuali modifiche.
- Gestione del rapporto con lo spedizioniere che cura il trasporto e rilascia i documenti da presentare ad utilizzo del credito documentario
- Regole e criteri generali per la redazione conforme dei documenti da presentare ad utilizzo del credito
- Effetti delle riserve bancarie (interne ed esterne)
- Suggerimenti per gestire il pagamento a mezzo credito documentario dal momento della negoziazione fino all’incasso definitivo
- Elementi fondamentali del credito documentario, criticità, loro esame e commento
- Esempi e formulazione del pagamento a mezzo credito documentario nel contratto di compravendita
- Implicazioni del credito documentario con gli Incoterms®
- Esercitazioni, simulazioni e commenti conclusivi

## DOCENTI

**Antonio Di Meo**, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso le Università Cattolica e Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. È socio di Credimpex Italia e della ICC (*International Chamber of Commerce*) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®

## DESTINATARI

Il Corso si rivolge sia al personale commerciale, della finanza, della tesoreria, amministrativo, legale, del customer service, del back office, delle spedizioni, che ad export e risk manager, dirigenti ed imprenditori

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

## REQUISITI

Pc o smartphone

Buona connessione internet

Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate via live chat) e webcam

## FACULTY

ANTONIO DI MEO

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

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

Lettere di credito e consigli pratici per una gestione efficace