

---

# STRUMENTI DEL TRADE FINANCE PER TUTELARSI DAL RISCHIO DI MANCATO INCASSO

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

L'incasso del credito, conseguente a qualsiasi transazione con l'estero, può riservare importanti problemi se non si definiscono, nel modo più chiaro e completo, la forma, le modalità e il tempo in cui dovrà essere effettuato il pagamento. Per non correre questo rischio è necessaria una conoscenza approfondita della materia che consente di individuare il mezzo di pagamento e gli strumenti di garanzia più sicuri per la specifica operazione.

## PROGRAMMA

- Identificazione e valutazione del rischio di credito “Commerciale” e “Paese”
- Considerazioni preliminari nella determinazione della clausola di pagamento
- Informazioni commerciali e concessione di “Fido” alla clientela estera
- Strumenti di pagamento non garantiti e garantiti
- Scelta delle modalità di pagamento da adottare in base al paese, all’oggetto (merce Standardizzata/Customizzata), alla tipologia di contratto, ai volumi, alla clientela e alla consegna della merce (Incoterms®)
- Incassi documentari con pagamento a vista o differito (CAD, D/P, D/A) e norme della ICC di Parigi: le URC 522
- Crediti documentari con o senza conferma, con Silent confirmation o Star del credere
- Caratteristiche del credito documentario e norme della ICC: le UCP 600 e le ISBP 745
- Articolazione del credito documentario: dalla sua emissione, fino all’utilizzo dello stesso e al regolamento
- Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il regolamento del credito
- Suggerimenti per una presentazione conforme dei documenti, senza riserve
- Elementi del credito documentario, messaggio Swift di emissione (MT 700), criticità e punti di attenzione
- Differenze fra Incassi documentari e Crediti documentari
- Garanzie a prima richiesta, caratteristiche e norme della ICC: le URDG 758 e le ISDGP 814
- Garanzie giustificate, documentali, dirette ed indirette (controgaranzie)
- Elementi delle garanzie a prima richiesta, emissione, estinzione, nuova messaggistica Swift MT 760, criticità e punti di attenzione
- Tipologie di garanzie a prima richiesta: payment guarantee, advance, bid, performance, warranty bond
- Standby Letter of credit, caratteristiche e norme della ICC: le UCP 600 e le ISP 98
- Differenze delle Standby rispetto al credito documentario e alle garanzie a prima richiesta
- Bonifici bancari posticipati con payment guarantee o con Standby e anticipati con advance payment bond
- Assicurazione dei crediti all’export: fido, valore assicurabile, percentuale di copertura, presupposti, termini costitutivo del sinistro ed indennizzo
- Polizze singole, globali e vantaggi dell’assicurazione dei crediti
- Polizza Sace Credito fornitore e sconto pro-soluto dei titoli di credito a scadenza
- Quando e come adottare un credito documentario, una Standby, una garanzia a richiesta e quando conviene assicurare i propri crediti e con quali Polizze
- Strumenti di pagamento ed Incoterms®: quali le implicazioni e quali adottare
- Suggerimenti per una negoziazione efficace dei pagamenti con l’estero e gestione operativa del credito documentario e della Polizza credito fornitore (Supplier’s credit)
- Focus pagamenti e garanzie in alcuni paesi del Mondo ed esame di situazioni specifiche
- Importanza di una pianificazione strategica, di una Contrattualizzazione degli aspetti creditizio/finanziari, di una “Governance” e suggerimenti per la scelta dello strumento del Trade Finance più efficace

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## 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.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

Strumenti del Trade Finance per tutelarsi dal rischio di mancato incasso

**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**