
LETTERE DI CREDITO: CONSIGLI PRATICI PER UNA GESTIONE SICURA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso favorisce una migliore 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

Orari giornata formativa:

- 9:00 – 9:15 Accredитamento partecipanti
- 9:15 – 13:00 Formazione
- 13:00 – 14:00 Pausa
- 14:00 – 18:00 Formazione
- 18:00 Conclusione

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Il credito documentario nella compravendita internazionale
- Credito documentario: definizione e caratteristiche giuridiche (autonomia, astrattezza, formalismo e documentarismo)
- Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari della ICC di Parigi (le NUU, pubbl. 600) e Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU, pubbl. 745)
- Funzione, tutela delle parti e rischi del pagamento a mezzo credito documentario
- Credito documentario nel contratto di compravendita, implicazioni con altre clausole
- Credito senza conferma, con conferma, con Silent confirmation: differenze
- Accordo tra le parti circa il pagamento a mezzo credito documentario
- 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 confermantente
- 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 spedizioniere
- Documenti commerciali, di assicurazione e certificati (origine, EUR 1, altro): cosa dicono le NUU 600 e le PBIU riguardo
- Credito trasferibile e cessione del ricavo
- Credito rotativo e back to back
- Linee guida e Check list per una gestione efficace consigli pratici
- Vengono fornite istruzioni al compratore per l'emissione del credito documentario, quale il loro contenuto, vengono formulate e come processate?
- Ritenete importante che il credito venga emesso con conferma?
- Contattare la vostra banca per sapere preventivamente se è disposta a confermare il credito e a quali condizioni?
- Quale Incoterms® adottate nei pagamenti a mezzo credito documentario?
- I crediti documentari emessi a vostro favore sono pagabili a vista, a scadenza o con forme miste?
- Siete a conoscenza della possibilità di anticipare l'incasso di un credito con pagamento differito senza il ricorso alle linee di credito?
- Alla notifica del credito documentario come vi comportate? Verificate il testo con le funzioni aziendali interne ed esterne coinvolte nell'operazione?
- Avete predisposto una check list di controllo al ricevimento di una Lettera di credito?
- Avete predisposto una check list per la preparazione dei documenti conformi a quanto dicono le Norme e la Prassi della ICC e nel rispetto, volta per volta, a quanto riportato nel testo di emissione e delle eventuali modifiche?
- Come viene gestito il rapporto con lo spedizioniere che cura il trasporto e rilascia i documenti da presentare per l'utilizzo del credito documentario?
- Conoscete quali le regole e i criteri generali per la redazione conforme dei documenti da presentare ad utilizzare il credito? Riuscite ad adottarli?
- Conoscete gli effetti delle riserve bancarie (interne ed esterne)?
- Suggerimenti per gestire il pagamento a mezzo credito documentario dal momento della negoziazione fino all'incasso definitivo

DOCENTI

ANTONIO DI MEO – consulente in pagamenti internazionali, garanzie e crediti documentari, già professore a contratto in Tecniche degli Scambi Internazionali Università di Verona, di Bergamo e Macerata, è docente presso SDA Bocconi, Università Cattolica Milano, Università di Padova, partner in progetti formativi di Intesa San Paolo, giornalista-pubblicista, è autore di pubblicazioni in materia.

DESTINATARI

Il corso si rivolge al personale proveniente dai settori commerciale, delle vendite, amministrazione, back office, customer service, finanza, controllo, logistico, che a vario titolo si occupano o sono coinvolti nelle operazioni di vendita con controparti estere.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA