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, criticit 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, term 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 convi 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 cre documentario e della Polizza credito fornitore (Supplyer’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 “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