

DALLA NEGOZIAZIONE ALL'INCASSO NELLE VENDITE VERSO L'ESTERO

I CONTENUTI

1. Il rischio di credito, le problematiche contrattuali nella vendita internazionale e gli Incoterms

- Valutazione del rischio di credito: rischio “commerciale” e rischio “paese”
- Individuazione dei punti di criticità nella negoziazione di una compravendita con l'estero: aspetti commerciali, contrattuali, logistici, finanziari, di spedizione e di pagamento
- Legge applicabile, foro competente o arbitrato
- Clausole negoziali a favore del venditore: garanzie di pagamento
- Clausole negoziali a favore del compratore: *performance bond*, *advance payment bond*
- Condizioni generali di vendita, condizioni particolari, argomenti da regolare nella compravendita internazionale ed esame modello “standard”
- Termini di resa della merce nella vendita internazionale
- *Incoterms*: che cosa sono e che cosa non sono
- Ruolo, scopo, oggetto, struttura degli *Incoterms*
- Classificazione (gruppo E - F - C - D) e applicazione degli *Incoterms*
- Esame e significato dei singoli *Incoterms*
- Ripartizione dei costi, dei rischi e delle responsabilità tra venditore e compratore

2. Le soluzioni per tutelarsi dal rischio di credito e le forme di pagamento con l'estero

- Gestione interna del rischio credito e bonifico bancario anticipato
- Assicurazione dei crediti all'esportazione e presupposti
- Perché, quando e come assicurare i propri crediti all'esportazione
- Limiti, costi e vantaggi dell'assicurazione crediti
- Forma di pagamento in ambito comunitario ed extra comunitario
- Scelta della forma di pagamento e formulazione
- Pagamenti anticipati, posticipati e contestuali: il *COD (Cash on Delivery)*
- Assegno bancario, negoziazione sbf o invio dopo incasso
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali i rischi
- Incassi semplici ed elettronici dei crediti: quando e come applicarli, vantaggi
- Garanzie fideiussorie e autonome: quali le differenze, quando e come adottarle, vantaggi e rischi
- Pagamenti differiti con la tecnica del *Forfaiting*

3. Il credito documentario e la Stand by Letter of credit

- Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi e quali i rischi
- Credito documentario confermato, non confermato e *silent confirmation*
- Fasi del credito documentario e utilizzo dello stesso: per pagamento, per accettazione, per negoziazione, a vista, o a scadenza
- Documenti nel credito documentario, esame degli stessi e regolamento senza riserva/con riserva
- *Stand by Letter of credit*

- Suggestioni per una negoziazione efficace della clausola di pagamento e gestione operativa del credito documentario

4. Le novità delle nuove Norme sulle Garanzie a Domanda

- Scopo delle norme in materia di garanzie a domanda della CCI
- Dai 28 articoli delle URDG 458 ai 35 delle URDG 758
- Struttura delle URDG 758, applicazione, definizioni ed interpretazioni
- Emissione della Garanzia, contenuti, validità ed inizio impegno del garante
- Caratteristiche delle Garanzie internazionali e delle Controgaranzie: Autonomia, Astrattezza, Formalismo
- Avviso di garanzia, modifiche e responsabilità del garante
- Requisiti della domanda di escussione e presentazione conforme e non conforme
- Tempo necessario per l'esame della domanda e pagamento
- Trasferimento della garanzia, Legge applicabile e giurisdizione
- Cosa cambia per le aziende e regole per una formulazione corretta delle istruzioni e del contenuto della garanzia