

PAGAMENTI INTERNAZIONALI, CREDITI DOCUMENTARI E GARANZIE BANCARIE

OBIETTIVI

Fornire alle aziende che operano sui mercati internazionali una guida pratica che vada ad incidere sull'approccio ai mercati esteri, a partire dall'importanza nell'attenzione alla redazione di un testo contrattuale che contenga le corrette scelte in tema di mezzi di pagamento, passando per la gestione concreta del pagamento. Tra le indubbie difficoltà che le aziende si trovano ad affrontare ogni giorno nel commercio con l'estero, un ruolo principale è rivestito dai pagamenti e, per le aziende che vendono all'estero, il mancato pagamento. Purtroppo per l'imprenditore, nonostante l'attenzione posta in fase di negoziazione del rapporto commerciale, può comunque succedere che il partner estero si dimostri insolvente e sorga, quindi, la necessità di procedere al recupero del proprio credito.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, addetti ufficio estero, responsabili amministrativi, titolari e amministratori delegati.

CONTENUTI

- Il rischio di credito: rischio "commerciale" e rischio "paese"
- Strumenti di tutela per coprirsi dal rischio di mancato pagamento:
 - Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie
 - Assegno bancario: negoziazione salvo buon fine ed invio al dopo incasso
 - Incassi documentari (D/P - CAD - D/A)
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche, vantaggi, rischi e normativa di riferimento (UCP 600 e ISBP):
 - Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
 - Utilizzo del credito documentario: data, luogo e modalità
 - Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento
- Esame dei documenti da parte delle banche: accettazione, rifiuto, accettazione con riserva
- Stand by Letter of Credit e garanzie autonome a prima richiesta
- Strumenti di tutela per coprirsi dal rischio di mancato pagamento
- Tipologia di garanzie e loro applicazione: advance payment guarantee, payment-bond, bid bond, performance bond

DOCENTE

Studio Legale Falbo e Manara di Torino – Studio specializzato nel diritto commerciale internazionale e nel diritto internazionale privato e processuale. Si occupa di accompagnamento delle aziende all'estero sia nella fase fisiologica del rapporto (redazione del contratto e negoziazione), sia nella fase patologica (contenzioso ordinario ed arbitrale).

DURATA

7 ore

SEDI E DATE

PARMA, 20 luglio

REGGIO EMILIA, 15 settembre

CESENA, 10 dicembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5