



RISK MANAGEMENT E MESSA IN SICUREZZA DEI CREDITI VERSO L'ESTERO

Dott. Antonio Di Meo

www.studiodimeo.com



FINO A QUALE **LIMITE DI IMPORTO MASSIMO** E **PER QUANTO TEMPO** CI SI PUÒ ESPORRE NEI CONFRONTI DI UN POTENZIALE COMPRATORE **SENZA CORRERE ALCUN RISCHIO** CIRCA IL PAGAMENTO DELLA FORNITURA.

DI MEO
International Consulting

RISCHIO DI CREDITO

Il rischio di credito è tipico di tutte le relazioni economiche che prevedano un pagamento successivo alla esecuzione di una fornitura di beni o di servizi, **indipendentemente dal Paese** di residenza **della controparte acquirente** e dalla dilazione di pagamento concessa.

In questa categoria di rischio rientrano, quindi, tutti i casi di concessione al proprio cliente di una **dilazione di pagamento** rispetto alla consegna della merce (cioè a 30, 60, 90, 120 giorni o, ancora, 12, 24 mesi o anche oltre).

È proprio nel momento in cui matura per il venditore il proprio diritto al pagamento che potrebbe verificarsi un effetto indesiderato: il mancato o il ritardato incasso.

DI MEO
International Consulting

VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

La valutazione del rischio di credito nei confronti di controparti estere, specialmente se extracomunitarie, è più difficile e complicata rispetto a quella compiuta nei confronti di nominativi italiani o comunitari, a causa di **variabili e fattori di rischio maggiori** o non presenti in ambito domestico, a cui deve aggiungersi la difficoltà ad avere accesso a **fonti di informazione attendibili**.

L'eventuale verificarsi, inoltre, del mancato pagamento della fornitura di beni o di servizi può rendere **difficile**, in moltissimi casi, qualsiasi **azione di recupero del credito**, a causa di una difficoltà ad intraprendere un'azione legale o di ottenere il riconoscimento, da parte delle autorità locali, di una sentenza disposta da un tribunale pubblico o privato di un altro Paese.



NATURA DEL RISCHIO DI CREDITO

Il rischio di credito, che si presenta in ogni trattativa commerciale che preveda un pagamento successivo alla data di spedizione, implica l'identificazione della sua natura se, cioè, si tratta di un rischio **solo di natura commerciale o anche di natura politica**. Dopo aver identificato la natura del rischio di credito e averlo valutato in tutte le sue implicazioni, occorrerà affrontarlo e governarlo con soluzioni adeguate ai diversi casi specifici.



VERIFICHE PER EVITARE IL RISCHIO DI CREDITO

- Condizioni di **solvibilità del Paese** del compratore.
- **Efficienza sistema giudiziario** del Paese in cui risiede il compratore.



RISK & EXPORT MAP DI SACE

Tra i servizi offerti da SACE (Società di Assicurazione Crediti Export) riveste un ruolo importante la **Risk Map**. Si tratta di un mappamondo interattivo, che contiene le valutazioni delle diverse tipologie di Rischio a cui le aziende italiane sono esposte quando operano con un determinato Paese. Il database contiene praticamente tutti gli Stati del mondo e viene costantemente aggiornato dall'Ufficio Studi di SACE.

La Risk Map è concepita secondo un approccio schematico e snello, tramite **grafici** e rappresentazioni intuitive che consentono di avere a portata di mano, anche su smartphone e tablet, alcuni **dati rilevanti** di un determinato mercato (es. crescita economica, saldi di finanza pubblica, indicatori di competitività, ecc.), insieme ai maggiori **fattori di rischio** e alle **opportunità** per il business italiano.

Da dove iniziare, allora, per avere le informazioni circa i principali fattori di rischio del Paese di residenza del compratore con il quale si sta avviando una trattativa commerciale?

Si può accedere alla Risk Map di Sace nel modo seguente:

- Entrando nel sito: <https://www.sace.it/mappe#/mappe/hom> e cliccando su RISK MAP, si aprirà la pagina Opportunità e rischi nel mondo con due rettangoli con lo sfondo rosso: **Risk Map** ed **Export Map**.



- Cliccando su **Risk Map** – apparirà il Mappamondo dove, in alto a Sinistra troverete, la dicitura Risk Map, mentre in basso a Destra una **legenda** con i pallini colorati con le diverse sfumature del verde, giallo, rosso che rappresentano il livello di “Rischio” Paese da quello più basso (verde chiaro) a quello più alto (rosso scuro).
- In basso a Sinistra troverete, invece, **Seleziona un Paese**. Con il cursore si andrà nel Paese desiderato che ipotizziamo essere la Corea Del Sud. Cliccando si apre la pagina con la copertina del Paese con, a Sinistra un Box con l'indicazione della percentuale del rischio di “Mancato pagamento Controparte sovrana” che, nell'esempio, appare essere 10/100.
- Cliccando su **Guarda la Scheda**, si apre la pagina “Opportunità per l'export italiano e indici di rischio” rappresentati da 6 cerchi con indicazione (all'interno di ognuno) della percentuale corrispondente. I cerchi con le valutazioni di Sace riferite al Paese preso ad esempio riguardano:
 - Mancato pagamento controparte sovrana: .../100
 - Mancato pagamento controparte bancaria: .../100
 - Mancato pagamento controparte corporate: .../100
 - Export opportunity index: .../100
 - Investment opportunity index: .../100
 - Andamento dell'export italiano: +/- /100



VARIABILI DA CONSIDERARE

- Il **rischio commerciale** (insolvenza della controparte/compratore).
- Il **rischio Paese**, cioè la situazione politica ed economica del Paese della controparte/compratore.
- La possibilità di attivare una **copertura del rischio** commerciale e/o politico.
- Il **rapporto** ed il **grado di conoscenza** esistente tra il venditore e il compratore.
- La **forza contrattuale** e la situazione particolare del settore di appartenenza.
- La **tipologia dell'accordo** commerciale sottostante.
- La possibilità di essere **sostituiti con altri fornitori**.
- La **revoca** dell'ordine d'acquisto o il **mancato ritiro della merce**.
- La **mancata restituzione** dell'acconto o l'**indebita escussione** di un importo.
- Gli **usi**, le **consuetudini** e le **normative** all'*import* esistenti nei singoli Paesi.
- Il **regime valutario** del Paese del compratore e il **regime doganale**.
- La **prassi bancaria** internazionale.
- Il **settore** merceologico, il **mercato** di riferimento e la **corruzione**.
- Il **volume** delle singole forniture.
- La **distanza geografica**.

© Copyright Antonio Di Meo



CRITICITÀ COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE

- Commerciali
- Contrattualistiche
- Doganali
- Logistiche e di Consegna merce
- Creditizio/finanziarie

© Copyright Antonio Di Meo

Strumenti di pagamento, di garanzia e Trade Finance

© Copyright Antonio Di Meo



DI MEO
International Consulting

Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero

9

TRADE FINANCE

Con il termine Trade & Export Finance o, più semplicemente, con il termine **Trade Finance**, si intende qualunque strumento utilizzato per il regolamento, la garanzia ed il finanziamento delle transazioni commerciali internazionali che possono essere raggruppati nelle seguenti tre categorie:

1. **Strumenti privi di garanzia** quali gli ordini di pagamento a favore dell'estero, i bonifici, gli assegni, gli incassi documentari, quelli semplici e/o elettronici.
2. **Strumenti con garanzia bancaria** quali i crediti documentari, le garanzie autonome a prima richiesta o fideiussorie, le garanzie assicurative.

© Copyright Antonio Di Meo

segue...



3. Strumenti con finanziamento, anche noti come *Export Trade Finance* o *Structured Trade and Export Finance*, riguardanti, solitamente, operazioni con dilazioni di pagamento dai 2 anni in su aventi ad oggetto beni strumentali e/o grandi opere, quali:

- il credito fornitore, in inglese *Supplier's credit*, che permette di finanziare e scontare pro-soluto o pro-solvendo titoli di credito attraverso la Voltura delle Polizze Sace vincolate al rispetto delle condizioni fissate nel Consensus e dall'Union de Berne oppure prive delle possibilità offerte da Sace e senza i vincoli sopra richiamati;
- il credito acquirente, in inglese *Buyer's Credit*.

© Copyright Antonio Di Meo

Forme di pagamento non garantite

© Copyright Antonio Di Meo



INCASSO DOCUMENTARIO: DEFINIZIONE

L'incasso documentario è una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca il **mandato di incassare** l'importo della fornitura dal compratore (o di raccoglierne l'accettazione su una tratta o su un altro documento finanziario, con pagamento ad una certa data di scadenza), **contro consegna di documenti commerciali** quali, ad esempio, le fatture, i documenti di trasporto, i documenti rappresentativi della merce, le liste di imballo (*packing list*), i certificati o altri documenti riferiti alla merce oggetto della fornitura, oppure contro consegna di documenti commerciali e finanziari riferiti alla merce oggetto della fornitura.

Per assolvere il mandato, la banca del venditore **tramette i documenti** ad una banca dove ha sede il compratore, la quale si occupa dell'incasso o dell'accettazione.

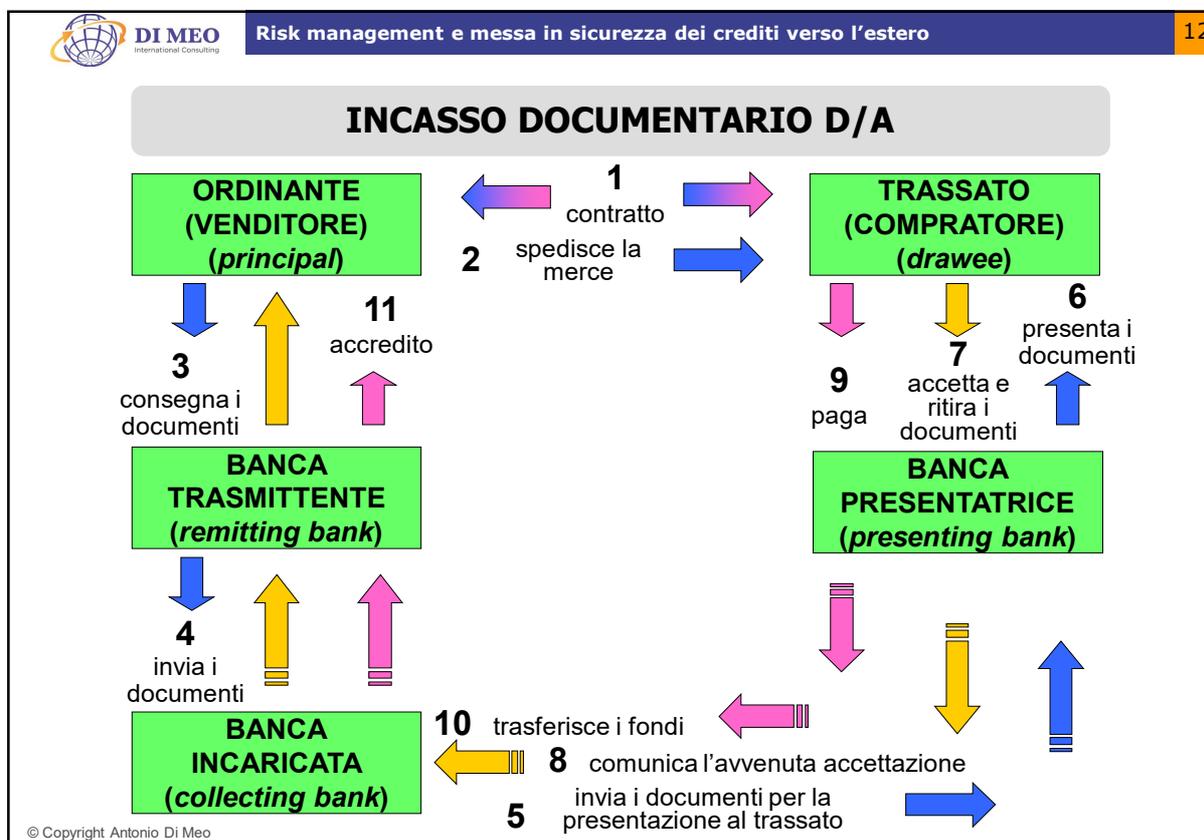
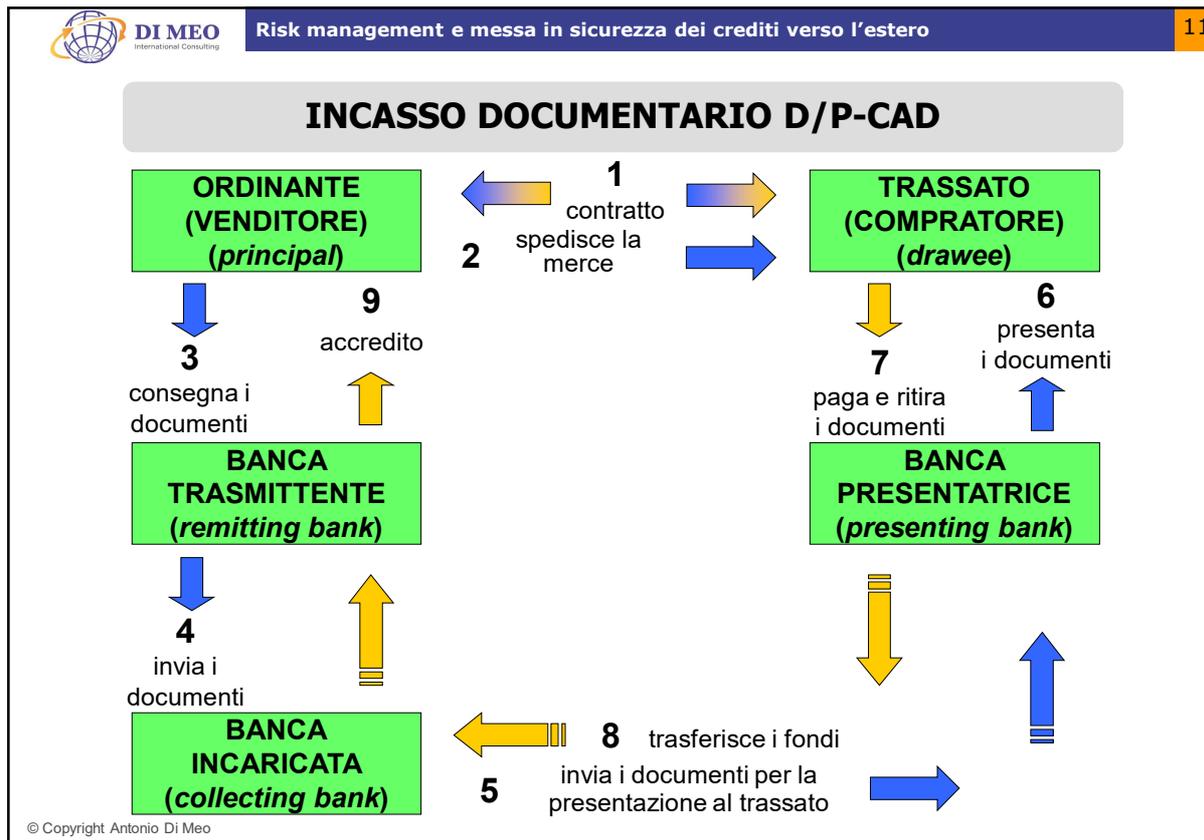
L'incasso documentario è regolato dalle **Norme Uniformi relative agli Incassi** (NUI), pubblicazione n. 522 della Camera di Commercio Internazionale di Parigi.

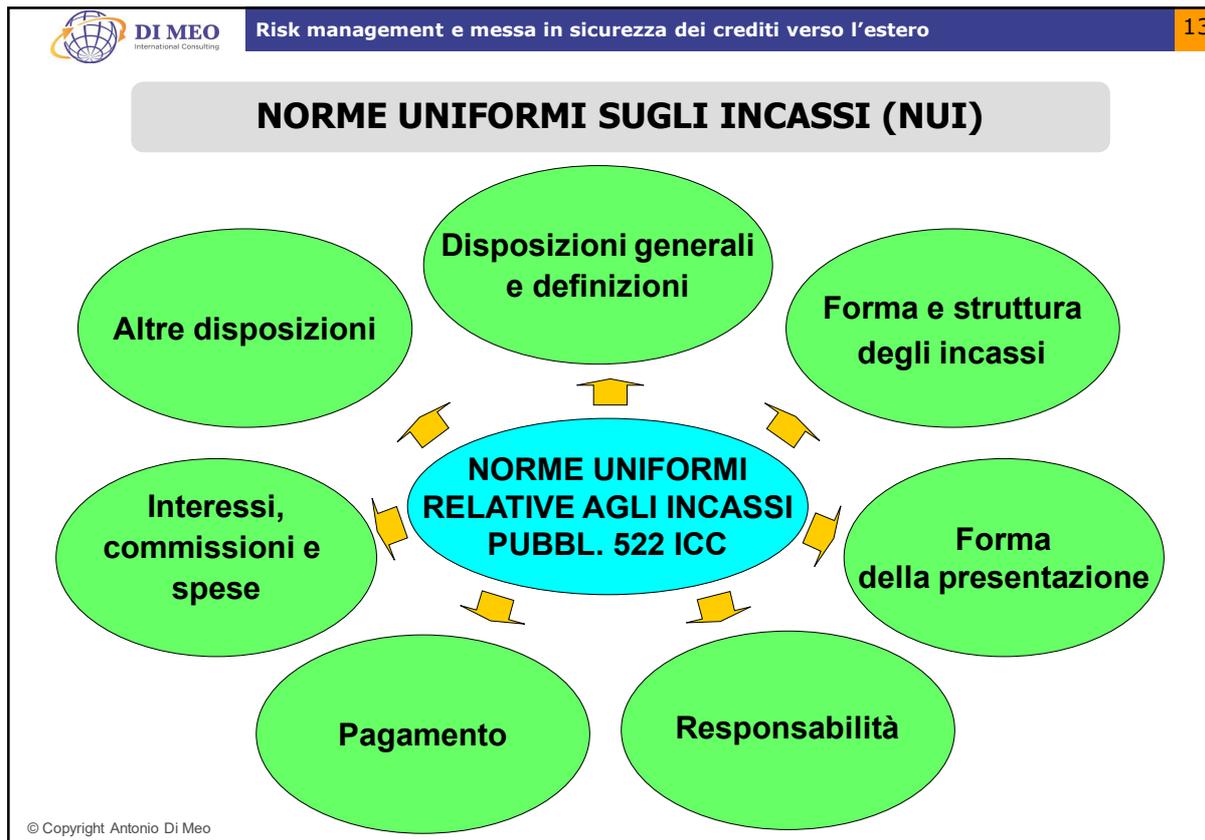
segue...



L'incasso documentario può strutturarsi in tre diverse forme:

- **Contro pagamento**, ovvero *Documents against Payment (D/P)*, quando il compratore deve provvedere al pagamento per entrare in possesso dei documenti commerciali riguardanti la merce. Tale forma di pagamento è conosciuta anche con il nome *Cash against Documents (CAD)*.
- **Contro accettazione**, ovvero *Documents against Acceptance (D/A)*, quando il compratore può entrare in possesso dei documenti rappresentativi della merce accettando una cambiale tratta, firmando un pagherò cambiario o un impegno irrevocabile a pagare con data di scadenza certa.
- **Contro garanzia bancaria con pagamento differito**, quando il compratore può entrare in possesso dei documenti rappresentativi della merce accettando una cambiale tratta o firmando un pagherò cambiario, pagabili entrambi a scadenza. Contemporaneamente, una banca rilascia una garanzia bancaria a favore del venditore o avalla i predetti titoli, impegnandosi, così, al pagamento alla scadenza se il compratore non li pagasse.





DI MEO International Consulting Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero 14

INCASSO DOCUMENTARIO: RISCHI

Rischi **per il venditore**/esportatore:

- il compratore **rinuncia a ritirare la merce**;
- il compratore **ritira la merce senza** aver effettuato il **pagamento** (CAD) o l'**accettazione** (D/P). Oppure, alla **scadenza** della cambiale tratta accettata o del pagherò, il compratore non paga;
- il compratore **ritira la merce senza esibire il documento rappresentativo** (ad es. la Polizza di Carico marittima);
- richiesta, da parte del compratore, di ritiro dei documenti contro pagamento di un **importo inferiore**;

Rischi **per le banche**:

- l'istituto bancario del venditore potrebbe aver concesso a quest'ultimo **anticipi** e/o **finanziamenti**, confidando nel felice esito di una o più operazioni commerciali regolate a mezzo incasso documentario. Se l'importo anche di una sola rimessa documentaria non fosse incassato, il cliente potrebbe trovarsi in sofferenza.

© Copyright Antonio Di Meo



INCASSO DOCUMENTARIO: SUGGERIMENTI

Per una migliore gestione di un incasso documentario:

- **Evitare i termini di resa del gruppo F degli Incoterms® 2020** della CCI e, in particolare, la clausola **Ex-Works**, in modo tale da gestire il trasporto;
- **Scegliere lo spedizioniere**, per avere il controllo sulla merce durante tutto il tragitto della stessa;
- **Individuare un mandatario** nel Paese dell'acquirente, affinché lo stesso possa essere di supporto al compratore, in particolare nel caso di mancato pagamento (cura dell'incanto, reperimento di nuovi clienti);
- Accordarsi con il compratore sulla **suddivisione delle spese bancarie** (di norma ognuno si accolla quelle della propria banca);
- Assoggettare l'incasso alle **NUI 522**.

© Copyright Antonio Di Meo

Forme di pagamento garantite da banca: Crediti documentari

© Copyright Antonio Di Meo



CHE COSA SONO

Il **credito documentario** anche conosciuto con il nome di **Lettera di credito**, rappresenta un **impegno irrevocabile** emesso dalla banca emittente a favore di un venditore (beneficiario), su richiesta (incarico) del compratore (ordinante) **ad onorare** (cioè a pagare a vista, impegnarsi ad un pagamento differito o ad accettare una tratta emessa dal beneficiario e a pagarla alla scadenza) **una presentazione dei documenti** richiesti nel credito, **conformi ai termini e condizioni** indicate nel testo di emissione e/o alle eventuali modifiche, secondo quanto stabilito dalle Norme internazionali che regolano l'operazione: le **Norme ed Usi Uniformi (NUU) relative ai crediti documentari** contenute nella **pubblicazione 600** della Camera di Commercio Internazionale (CCI) di Parigi anche denominata con l'acronimo inglese *UCP – Uniform Customs Practice* e della **Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU), pubblicazione 745** della CCI – anche conosciuta in inglese con l'acronimo *ISBP – International Standard Banking Practice* e della **Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU), pubblicazione 745** della CCI, anche conosciuta in inglese con l'acronimo *ISBP – International Standard Banking Practice*.



NORME ED USI UNIFORMI (NUU)

Le Norme ed Usi Uniformi (NUU) relative ai crediti documentari della CCI anche conosciute con l'acronimo inglese **UCP – Uniform Customs and Practice**, sono entrate in vigore dal 1° luglio 2007.

Caratterizzate da **39 articoli**, rappresentano un Set di **regole uniformi** nella pratica del credito documentario che fornisce definizioni, interpretazioni, principi, obblighi delle banche, condizioni nel campo dei trasporti, delle assicurazioni e criteri generali al fine di una presentazione conforme dei documenti.

Tale Norme, riconosciute e applicate in tutti i Paesi del mondo, stabiliscono, in particolare, quanto segue:

1. Il **significato** e l'**interpretazione** di alcuni **termini** e **concetti** (Artt. 2 e 3).
2. Il **principio** in base al quale **le banche operano su documenti** e non su merci, servizi o prestazioni cui i documenti si riferiscono (Art. 5).
3. Il **principio** che, al fine di una presentazione conforme dei documenti ai termini, alle condizioni del credito e alle disposizioni applicabili dalle NUU 600, gli stessi dovranno risultare conformi alla **Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU, pubblicazione 745 della CCI)** anche conosciuta in inglese con l'acronimo *ISBP – International Standard Banking Practice* (Artt. 2 e 14).



CARATTERISTICHE

AUTONOMIA

I crediti sono, per loro natura, operazioni **indipendenti** e distinte **dai contratti** di vendita o da altri contratti **su cui possono fondarsi**.

ASTRATTEZZA

Il credito è **svincolato dalla causa che l'ha originato**, cioè dal contratto sottostante e, di conseguenza, dai rapporti tra banca e cliente o tra venditore e compratore. Ogni variazione di tali rapporti, successiva all'apertura del credito, non ha alcuna influenza su di esso.

FORMALISMO/DOCUMENTARIETÀ

Il credito si basa sulla stretta **conformità dei documenti** e non sul loro valore sostanziale. L'impegno della banca si basa esclusivamente sui documenti e non sulle merci, servizi e/o prestazioni, subordinando, così, la prestazione promessa alla presentazione degli stessi in conformità a tutti i termini e condizioni prescritte nel credito, conformemente a quanto stabilito dalle NUU 600 e delle PBIU 745 della CCI.



IMPEGNO IRREVOCABILE

Il credito documentario rappresenta un impegno irrevocabile anche in assenza di tale indicazione. Impegno che dovrà essere eseguito, però, a condizione che i **documenti** prescritti **siano presentati** alla banca designata e/o confermante o alla banca emittente entro la data di validità del credito, **nel rispetto di tutti i termini e le condizioni** del credito.

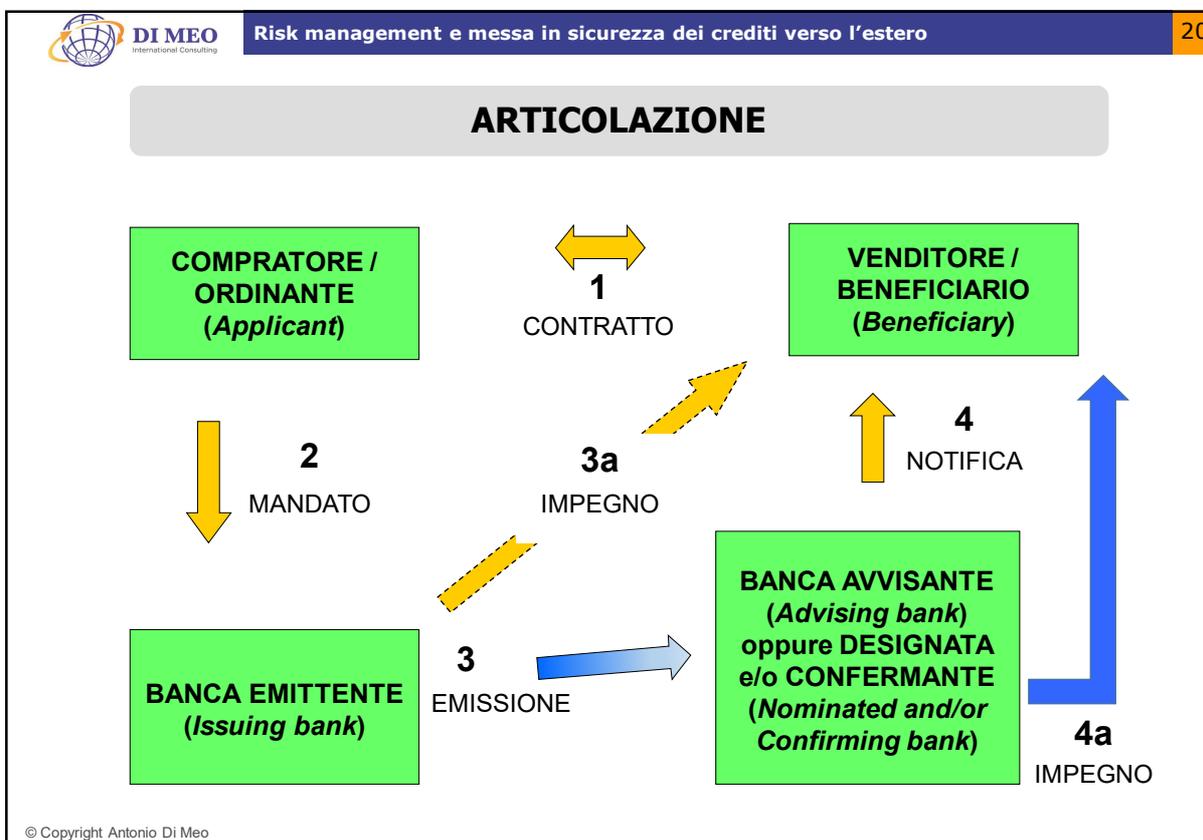
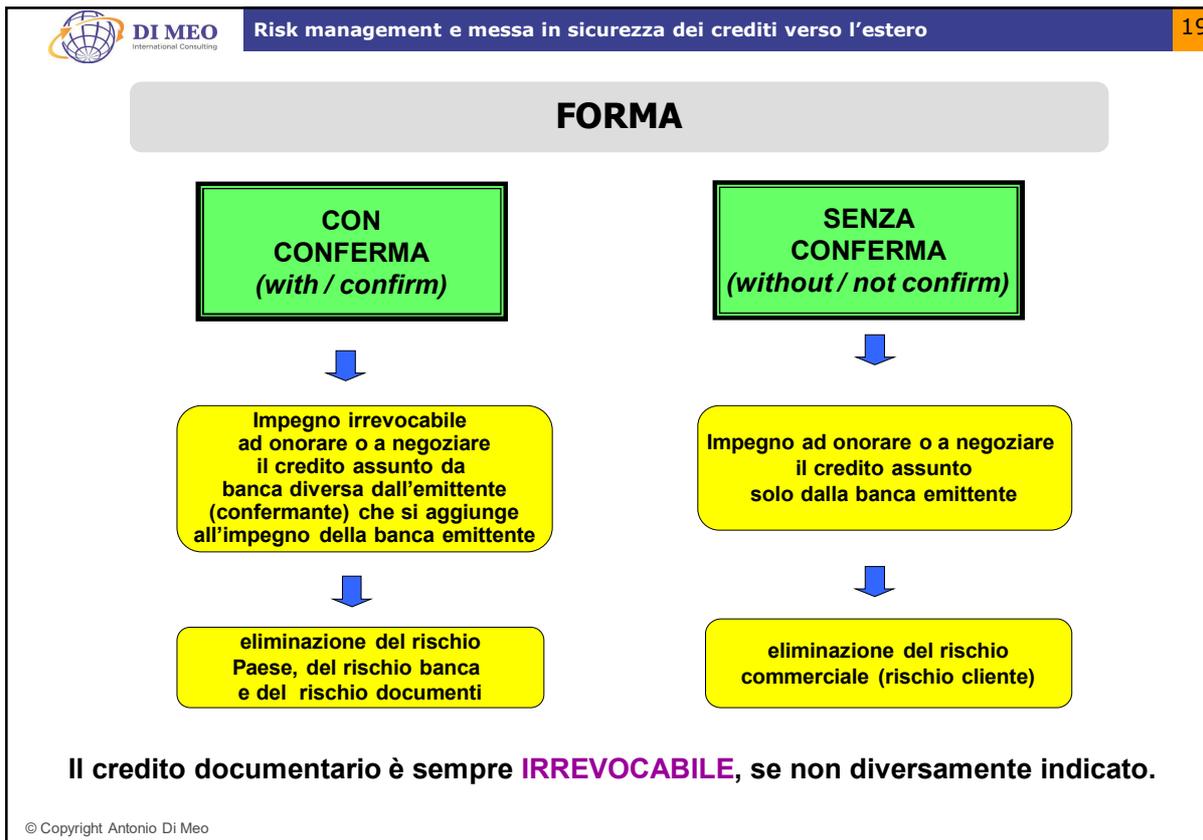
NORME INTERNAZIONALI

I crediti sono assoggettati alle **Norme e Usi Uniformi (NUU) relative ai crediti documentari** elaborate dalla **Camera di Commercio Internazionale** fin dal 1933, sempre che le stesse siano richiamate espressamente nel testo di emissione.

NATURA CONTRATTUALE

Il credito documentario ha **natura contrattuale** in quanto rappresenta una «condizione» del contratto sottostante in base alla quale il compratore si impegna (sulla base degli obblighi assunti nei confronti del venditore nel contratto sottostante) a generare un altro contratto di natura diversa (il credito documentario per l'appunto) adempiendo così alla propria obbligazione circa il pagamento del prezzo della fornitura di merci, servizi e/o prestazioni.

I **contraenti** di questo nuovo contratto saranno così: l'ordinante (compratore), il venditore (beneficiario), la banca che emetterà il credito documentario (banca emittente), la banca su cui verrà appoggiato il credito documentario che assumerà ruoli diversi a seconda di come verrà emesso il credito stesso e, cioè, quello di banca avvisante, designata e/o confermante.





RAPPORTI TRA LE PARTI

Secondo un consolidato orientamento giurisprudenziale, nella compravendita di merci regolata da un credito documentario ha luogo una **delegazione cumulativa** (ex art. 1268 Cod. Civ.), caratterizzata da tre rapporti indipendenti tra loro.

1. Rapporto tra **compratore e venditore**, che concludono un contratto di compravendita.
2. Rapporto tra **delegante e delegato** (compratore e banca emittente) a seguito della richiesta del compratore/ordinante alla banca emittente di far emettere il credito documentario.
3. Rapporto fra **delegato e delegatario** (banca emittente e beneficiario) con il quale la banca emittente apre il credito a favore del venditore/beneficiario, obbligandosi in proprio. La banca può opporre al beneficiario solo le eccezioni derivanti dall'irregolarità dei documenti da quest'ultimo presentati.



Oltre alle predette categorie di rapporti, ve ne sono altre due eventuali che coinvolgono un quarto soggetto, la banca confermante e che, pertanto, esulano dalla delegazione cumulativa passiva.

- A. Rapporto tra **delegato** (banca emittente) e **banca confermante**, che agisce su espresso mandato della banca emittente.
- B. Rapporto tra **banca confermante e delegatario** (beneficiario) che si instaura nel momento in cui la banca confermante decide di aggiungere il proprio impegno irrevocabile a quello della banca emittente.



PROTAGONISTI DEL CREDITO DOCUMENTARIO

- **ORDINANTE (*Applicant*)**: è l'acquirente che, concluso il contratto con il venditore, dà mandato alla propria banca di emettere il credito documentario, fornendo alla stessa le relative istruzioni.
- **BANCA EMITTENTE (*Issuing bank*)**: è la banca che, su mandato dell'ordinante, emette il credito documentario a favore del venditore/beneficiario, impegnandosi ad eseguire una prestazione che riguarderà il pagamento, l'accettazione o la negoziazione.
- **BANCA AVVISANTE (*Advising bank*)**: è la banca su cui, di solito, viene appoggiata l'apertura del credito documentario e che, a sua volta, avvisa il beneficiario dell'emissione del credito, allegando copia dello stesso.
- **BANCA DESIGNATA (*Nominated bank*)**: è la banca espressamente nominata dalla banca emittente, su cui il credito documentario risulta essere reso utilizzabile, cioè la banca a cui dovranno essere presentati i documenti ad utilizzo del credito, entro la scadenza prevista. Nei crediti di libera negoziazione, qualsiasi banca è considerata banca designata.



- **BANCA CONFERMANTE (*Confirming bank*)**: è la banca che, su richiesta esplicita della banca emittente, aggiunge il proprio impegno irrevocabile ad effettuare la prestazione.
- **BENEFICIARIO (*Beneficiary*)**: è il venditore a favore del quale viene emesso il credito e che riceverà la prestazione solo quando consegnerà alla banca, nel luogo prescritto e conformemente a quanto indicato, i documenti prescritti.
- **BANCA RIMBORSANTE (*Reimbursing bank*)**: è la banca che provvederà, su autorizzazione della banca emittente, a rimborsare la banca che ha effettuato la prestazione. In caso di credito documentario con conferma, l'autorizzazione al rimborso, data dalla banca emittente a favore della banca confermante, deve essere inequivocabile.
- **BANCA TRASFERENTE (*Transferring bank*)**: è la banca designata o una banca espressamente autorizzata dalla banca emittente che, su richiesta del primo beneficiario di un credito documentario emesso in forma trasferibile, trasferisce il credito originariamente emesso a favore di uno o più secondi beneficiari.



EMISSIONE DEL CREDITO DOCUMENTARIO

Con l'emissione di un credito documentario a favore di un beneficiario su incarico/mandato di un ordinante (compratore), la banca che lo emette (la banca emittente) si assume un **impegno inderogabile ad onorare** (pagare o accettare) il **credito** in caso di presentazione conforme dei documenti, secondo quanto stabilito dall'art. 7 delle NUU 600, Impegni della banca emittente.

In particolare viene stabilito quanto segue:

- L'impegno irrevocabile dalla banca emittente ad onorare il credito nasce **dal momento in cui lo stesso viene emesso**.
- L'obbligo da parte della banca emittente ad onorare il credito documentario viene generato soltanto **a condizione che i documenti prescritti risultino conformi** ai termini e alle condizioni del credito.
- L'obbligo ad onorare il credito viene assunto dalla banca emittente **indipendentemente dal fatto che il credito sia reso utilizzabile presso la stessa banca emittente o presso altra banca** diversa da sé (la banca designata).



CONFERMA DEL CREDITO DOCUMENTARIO

- Con la conferma di un credito documentario, **una banca, diversa dalla banca emittente, si impegna direttamente nei confronti del beneficiario ed autonomamente** rispetto all'impegno della banca emittente, ad onorare o a negoziare una presentazione in regola dei documenti presentati ad utilizzo del credito documentario.
- Con la **presentazione dei documenti** richiesti, **conformi ai termini e alle condizioni del credito**, la banca confermante (a seconda delle modalità prescritte nello stesso), **eseguirà**, pertanto, **la prestazione prevista nel credito** consistente nel pagamento a vista o ad una data differita, nell'accettazione di una tratta scadente a vista o ad una certa data, o ancora, nella negoziazione dei documenti accompagnati o meno da una tratta.
- Con l'aggiunta della conferma a un credito documentario, la banca confermante si assume, nei confronti del beneficiario, **un impegno autonomo e inderogabile, che si aggiunge a quello della banca emittente, ad onorare o negoziare** una presentazione conforme, secondo quanto stabilito dall'art. 8 delle NUU 600, impegni della banca confermante.



- In virtù della **presentazione dei documenti** richiesti, **conformi** ai termini e alle condizioni del credito, la banca confermante eseguirà la prestazione prevista nel credito (cioè onorerà o negozierà).
- La conferma del credito permette così al beneficiario di vedere coperti il **rischio Paese**, il **rischio banca emittente** e il **rischio** tecnico dei **documenti** che presenterà ad utilizzo del credito.



CONDIZIONI PER LA CONFERMA

- Il **Paese in cui la banca emittente** ha sede d'affari deve essere un **Paese assicurabile**.
- La **banca emittente** deve essere considerata una **banca di buon rating internazionale**, beneficiaria di linee di credito (concesse dalla banca che deve apporre la conferma o anche da SACE).
- La **banca confermante** deve essere **disposta ad accettare il rischio di mancato rimborso** dei pagamenti da parte della banca emittente (per sua insolvenza o insolvenza del Paese).
- Il **credito** deve prevedere di **essere utilizzabile presso la banca a cui viene chiesta conferma** (*available with...*).
- La **conferma deve essere richiesta o autorizzata** dalla banca emittente nel messaggio Swift di emissione (*confirm, with, may add*).
- Il **credito non deve contenere condizioni che limitino o impediscano alla banca confermante di poter ottenere il rimborso** dell'importo del credito stesso.
- Il **credito deve scadere nel Paese dove ha sede la banca confermante** (luogo e data di scadenza).



CONFERMA SENZA AUTORIZZAZIONE

Nel caso in cui il credito documentario sia emesso senza la richiesta o l'autorizzazione ad aggiungere la conferma (*without/not confirm*), la stessa può, comunque, essere apposta, sempre che il testo di emissione del credito non contenga vincoli che ne impediscano la possibilità e sempre che **la banca designata** sia **disposta ad assumersi l'impegno** richiestole dal beneficiario del credito documentario.

Le modalità con cui una banca in un credito «senza conferma», può assumere l'impegno ad onorare o negoziare il credito, su richiesta del beneficiario e sempre che sia disposta a farlo, sono le seguenti:

- La Silent Confirmation
- Lo Star del credere



SILENT CONFIRMATION

- Nei casi in cui il **credito venga emesso senza conferma** (ad es. nel caso di crediti emessi da banche cinesi o iraniane), si può ricorrere, su richiesta del beneficiario, alla "*Silent Confirmation*".
- Trattasi di una "**conferma silente**", **cioè su iniziativa della banca**, che **permette** alla stessa, pur se non richiesta o autorizzata dalla banca emittente, di **assumersi ugualmente l'impegno ad onorare o a negoziare il credito**.
- Presenta **costi più elevati** rispetto alle commissioni di conferma.
- Rappresenta l'**impegno della banca** a pagare per documenti conformi ai termini ed alle condizioni del credito.
- L'impegno assunto dalla banca con la *Silent confirmation* è **identico** rispetto a quello che verrebbe assunto con la conferma.

→ Il credito deve essere **utilizzabile presso la banca designata**.

→ Il credito deve **scadere nel Paese del beneficiario** stesso.

→ L'eventuale **utilizzo per negoziazione** deve essere **ristretto alla sola banca designata**.

→ Il credito non deve prevedere **vincoli che impediscano alla banca designata di assumersi tale impegno**.

CONDIZIONI



STAR DEL CREDERE

- Nei casi in cui il **credito** venga **emesso senza conferma**, il beneficiario voglia, comunque, garantirsi e la *Silent confirmation* non possa essere rilasciata (ad es. vincolo che prevede che il pagamento sia effettuato dalla banca emittente al ricevimento presso di sé dei documenti conformi), l'impegno può essere rilasciato attraverso uno "Star del credere".
- Con lo Star del credere **viene garantita solo la solvibilità della banca emittente, ed eventualmente del Paese in cui essa ha sede**, e si attiva solo nel caso in cui la stessa, dopo aver accettato i documenti, non effettui la prestazione prevista entro un determinato numero di giorni.
- Con lo Star del credere, **l'impegno assunto dalla banca è limitato** rispetto alla conferma o alla *Silent confirmation*, **in quanto è condizionato all'accettazione dei documenti da parte della banca emittente**. Se quest'ultima rifiutasse i documenti pervenuti in quanto giudicati non conformi, l'impegno assunto con lo stesso Star del credere verrebbe meno.
- Lo Star del credere presenta, dunque, **una sicurezza più limitata rispetto** a quella offerta dalla *Silent confirmation*, vista la natura diversa dell'impegno.



CONFRONTO RIGUARDO LA NATURA DEGLI IMPEGNI

	Impegno autonomo	Impegno condizionato	Rischio Paese	Rischio banca emittente	Rischio documenti
Conferma	SÌ	NO	SÌ	SÌ	SÌ
Silent Confirmation	SÌ	NO	SÌ	SÌ	SÌ
Star del credere	NO	SÌ	SÌ	SÌ	NO



UTILIZZO DEL CREDITO

Per utilizzo del credito si intende la **presentazione dei documenti richiesti**, da parte del beneficiario:

- alla banca su cui il credito è reso utilizzabile (**luogo**);
- entro una certa **data** (scadenza/validità) fissata dal credito;
- nel **periodo** di presentazione che, se nulla è indicato nel credito, è di 21 giorni di calendario a decorrere dalla data successiva a quella di effettiva spedizione della merce, desumibile dalla data di emissione del documento di trasporto e/o dalla data dell'*on board*. Entro comunque la data di scadenza/validità del credito.



ASPETTI RELATIVI ALL'UTILIZZO DEL CREDITO

MODALITÀ DI UTILIZZO

Per **pagamento a vista** (*at sight*), per **pagamento differito** (*deferred payment*), per **accettazione di tratta** scadente **a vista o ad una certa data** o per **negoiazione**.

DATA DI UTILIZZO / SCADENZA / VALIDITÀ

La **data di scadenza** (*expiry date*) prevista per onorare o negoziare è da considerarsi data di scadenza per la presentazione.

LUOGO DI UTILIZZO

Il **luogo in cui si trova la banca** presso la quale il credito è utilizzabile è da considerarsi luogo di presentazione dei documenti.

PRESENTAZIONE AD UTILIZZO

La presentazione dei documenti deve essere effettuata **entro la data di scadenza del credito**.



MODALITÀ DI UTILIZZO

Per modalità di utilizzo del credito, si intende **la modalità dell'impegno assunto dalla banca** che si obbliga nei confronti del beneficiario. Il credito può essere utilizzabile per:

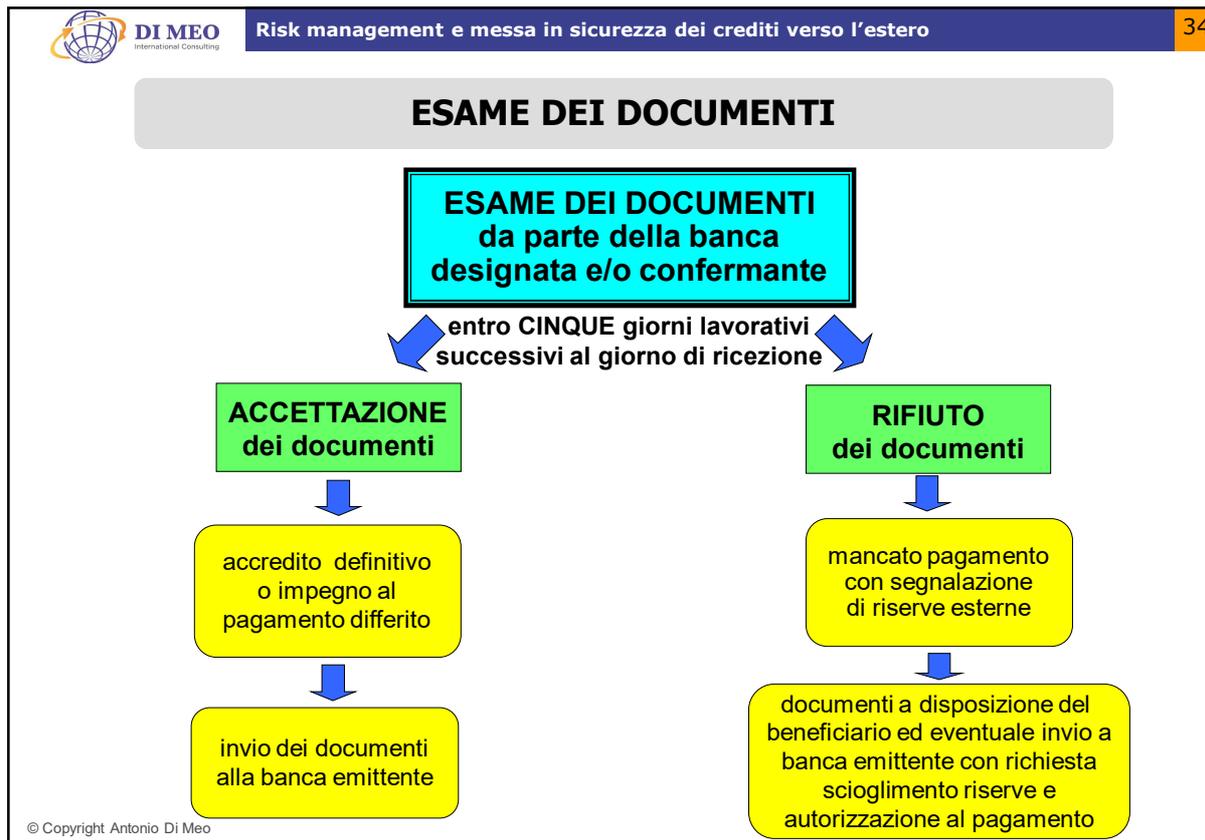
1. **PAGAMENTO (Payment)**: la banca effettua direttamente, a vista (*at sight*) o a scadenza (*deferred payment at...*), il pagamento dell'importo.
2. **ACCETTAZIONE (Acceptance)**: oltre ai documenti richiesti, il beneficiario presenta una tratta (*draft*), spiccata sulla banca trassata, obbligandosi ad effettuare la prestazione in presenza di documenti conformi. La banca trassata può essere, a seconda dei casi, la banca emittente o la banca designata e/o confermate. La banca che accetta la tratta si assume l'impegno a pagare a scadenza.
3. **NEGOZIAZIONE (Negotiation)**: la banca designata o qualsiasi banca (*any bank*) nei crediti di libera negoziazione, acquista tratte e/o documenti, anticipando i fondi al beneficiario o impegnandosi ad anticiparglieli prima della scadenza. I crediti utilizzabili presso qualsiasi banca non sono confermabili.



CONFORMITÀ DEI DOCUMENTI

Nell'esame dei documenti per determinare la conformità vengono presi in considerazione:

- I **termini prescritti nel testo** del credito documentario emesso e delle sue eventuali modifiche.
- Le Norme ed Usi Uniformi (**NUU 600**) relativi ai crediti documentari.
- Le **Opinions**, che sono pareri sull'interpretazione delle NUU emessi dalla Commissione Bancaria della ICC relativamente a casi specifici.
- La **PBIU 745** che riporta la prassi corrente a livello mondiale in materia di crediti documentari.



Garanzie a prima richiesta



COSA SONO

Le Garanzie a richiesta rappresentano un **impegno, assunto da un garante, ad eseguire una prestazione a favore di un beneficiario, qualora l'obligato principale non adempia ai suoi impegni fissati contrattualmente e richiamati nella garanzia stessa.**

Nelle operazioni internazionali hanno assunto sempre maggiore importanza, in quanto l'acquirente di una merce, il committente di un servizio ed il fornitore di una merce – a seconda dei casi – si assicurano l'adempimento di un obbligo contrattuale assunto dalla controparte.

Le Garanzie, non rappresentando un versamento immediato di denaro, bensì **solo** un **impegno** a fronte di insolvenze o inadempimenti, rientrano nella categoria dei Crediti di Firma.

© Copyright Antonio Di Meo



GARANZIE

FIDEIUSSORIE



- Accessorietà;
- Pagamento condizionato;
- Obbligazione del garante condizionata alla prova dell'inadempienza del debitore principale (legame causale).

AUTONOME



- Autonomia e astrattezza;
- Pagamento a prima richiesta;
- Obbligazione del garante indipendente dall'obbligazione del debitore principale.

© Copyright Antonio Di Meo



INADEGUATEZZA DELLA FIDEIUSSIONE

- **Esigenza** da parte degli operatori economici, **di certezza nell'incassare l'importo** in modo semplice ed immediato, nel caso di inadempimento contrattuale dell'altra parte.
- **Non gradimento** da parte dei fideiussori **ad essere coinvolti nelle controversie commerciali e legali** generate da una operazione di cui sono estranei.
- **Non adeguata al soddisfacimento degli interessi** degli operatori economici e delle banche garanti, così come disciplinata dal Codice Civile (art. 1936-1957).
- **Necessità di derogare rispetto alle caratteristiche della fideiussione** con strumenti di garanzia che soddisfino le esigenze sopra richiamate degli operatori economici e dei garanti sollevando, così, il beneficiario dall'onere della prova circa la legittimità della richiesta di escussione e il garante dall'accertamento all'effettivo inadempimento dell'ordine che giustifichi e legittimi la richiesta di escussione.

© Copyright Antonio Di Meo



GARANZIE AUTONOME: CARATTERISTICHE

ATIPICITÀ

riguardano i contratti **non** espressamente disciplinati dalle norme del Codice Civile, conformemente a quanto previsto all'art. 1322 del Codice Civile - Autonomia contrattuale.

A PRIMA RICHIESTA

sono caratterizzate da un **impegno** del garante e/o del controgarante **a prima richiesta** (*on first demand*), **autonomo** ed **astratto** rispetto al contratto sottostante da cui traggono origine.

IRREVOCABILITÀ

l'impegno del garante che le rilascia deve essere **inderogabile**.

AUTONOMIA E ASTRATTEZZA

sono **operazioni distinte dal contratto** dal quale le stesse possono fondarsi. Le Garanzie a richiesta sono, inoltre, **svincolate dalla causa** che le ha generate e, di conseguenza, i rapporti tra garante e cliente e tra beneficiario e ordinante, ed ogni variazione di tali rapporti successiva all'emissione della garanzia, non ha alcuna influenza su di essa.

© Copyright Antonio Di Meo

segue...

 DI MEO International Consulting	Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero	38
INCONDIZIONATA	il pagamento non è condizionato dalla prova dell'effettivo inadempimento dell'ordinante , ma, al contrario, è pagabile a prima richiesta, senza che sia possibile addurre obiezioni motivate da elementi connessi al contratto sottostante.	
DOCUMENTARIETÀ	l'esecuzione dell'obbligazione del garante dipende dalla presentazione di una richiesta scritta del beneficiario e di eventuali altri documenti prescritti nel testo della garanzia. Si basano solo sui documenti che nella forma, devono apparire conformi ai termini ed alle condizioni della garanzia.	
DATA DI VALIDITÀ	devono avere una data di validità (scadenza) certa ed un luogo di scadenza . Elementi, questi, di fondamentale importanza per l'assunzione dell'impegno da parte del garante.	
© Copyright Antonio Di Meo		segue...

 DI MEO International Consulting	Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero	38
IMPORTO	devono essere emesse per un importo definito o definibile , che potrà essere escusso parzialmente fino alla sua concorrenza oppure in un'unica soluzione.	
RIFERIMENTO ALLA FORNITURA	devono fare espreso riferimento alla fornitura del bene o del servizio oggetto della transazione.	
A FAVORE DEL BENEFICIARIO	devono essere emesse a favore di un beneficiario direttamente o per il tramite un soggetto nella piazza del beneficiario stesso.	
PRESENTAZIONE DI UNA DICHIARAZIONE	firmata dal beneficiario , attestante l'inadempimento contrattuale dell'ordinante.	
NORME INTERNAZIONALI	sono soggette alle Norme Uniformi per Garanzie a richiesta (URDG), pubbl. 758 della ICC solo se le stesse sono espressamente richiamate nel testo della garanzia.	
© Copyright Antonio Di Meo		segue...

 **Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero** 38

LEGGE APPLICABILE E FORO COMPETENTE

la **legge applicabile** ed il **foro competente** saranno quelli del **garante** o del controgarante, salvo previsioni diverse che devono necessariamente essere riportate nel testo di emissione.

GARANZIE E STANDBY

differiscono dalle **Standby letter of credit** in quanto quest'ultime sono disciplinate dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari (**NUU**), pubbl. **600** della ICC.

FUNZIONI DELLE GARANZIE E DELLE STANDBY

le funzioni svolte delle garanzie a richiesta sono minori rispetto a quelli svolte dalle **Standby letter of credit** e **non** contemplano prassi o procedure tipiche delle **Standby**.

DIFFERENZA RISPETTO AI CREDITI DOCUMENTARI

differiscono dai crediti documentari perché **utilizzabili solo se l'ordinante è inadempiente**.

© Copyright Antonio Di Meo

 **Risk management e messa in sicurezza dei crediti verso l'estero** 39

GARANZIE GIUSTIFICATE E DOCUMENTALI

Per mitigare il rischio che il debitore ha di non trovare soddisfazione, la Garanzia autonoma trova, nell'istituto della **Garanzia giustificata e documentale**, la risposta a tale necessità.

Ciò non inficia la natura autonoma della Garanzia, in quanto la dichiarazione con cui il beneficiario escute la Garanzia non impone a quest'ultimo di provare l'inadempimento dell'ordinante debitore.

Nelle Garanzie giustificate e documentali, **il garante non può contestare il contenuto dei documenti** che il beneficiario presenta a supporto della richiesta di escussione, salvo che i documenti non siano in palese contrasto con quanto richiesto nel testo della garanzia o nella dichiarazione.

CON LA GARANZIA AUTONOMA GIUSTIFICATA E DOCUMENTALE, SI OTTIENE, ATTRAVERSO UN COMPROMESSO, IL BILANCIAMENTO DEGLI INTERESSI OPPOSTI DELLE PARTI.

© Copyright Antonio Di Meo



CONTRATTO AUTONOMO DI GARANZIA: RAPPORTO FRA LE PARTI

- a) **Rapporto tra debitore e creditore** nel rapporto sottostante (contratto di compravendita, di appalto, ...).
- b) **Rapporto tra debitore/ordinante e un terzo garante** o controgarante, in forza del quale il primo conferisce al secondo il mandato di far fronte all'adempimento di una determinata prestazione a prima e semplice richiesta (contratto autonomo di Garanzia).
- c) **Rapporto tra garante/mandatario e creditore/beneficiario** in forza del quale il primo si impegna nei confronti del secondo a riconoscergli in via del tutto autonoma ed indipendente rispetto all'impegno assunto dal debitore nei confronti del creditore, una determinata somma in presenza di una richiesta scritta, nei termini previsti dal contratto di Garanzia.

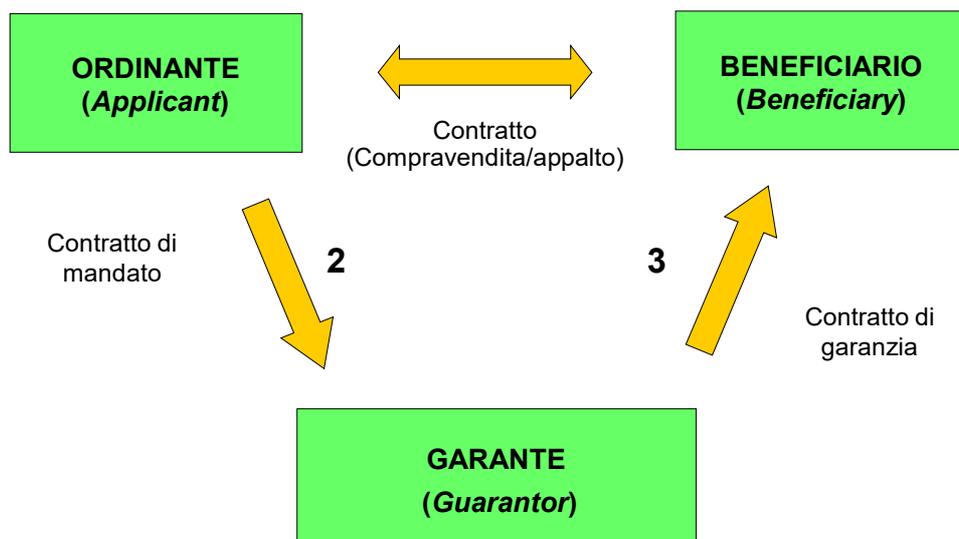


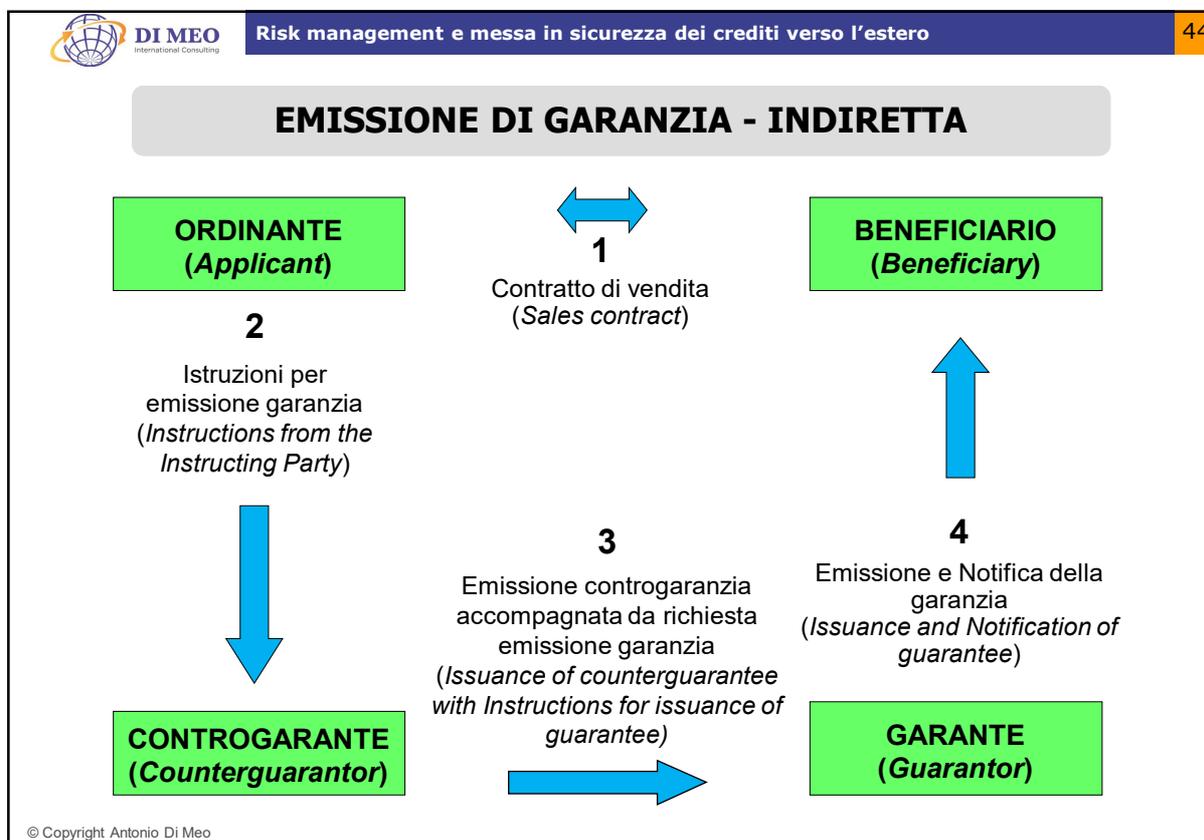
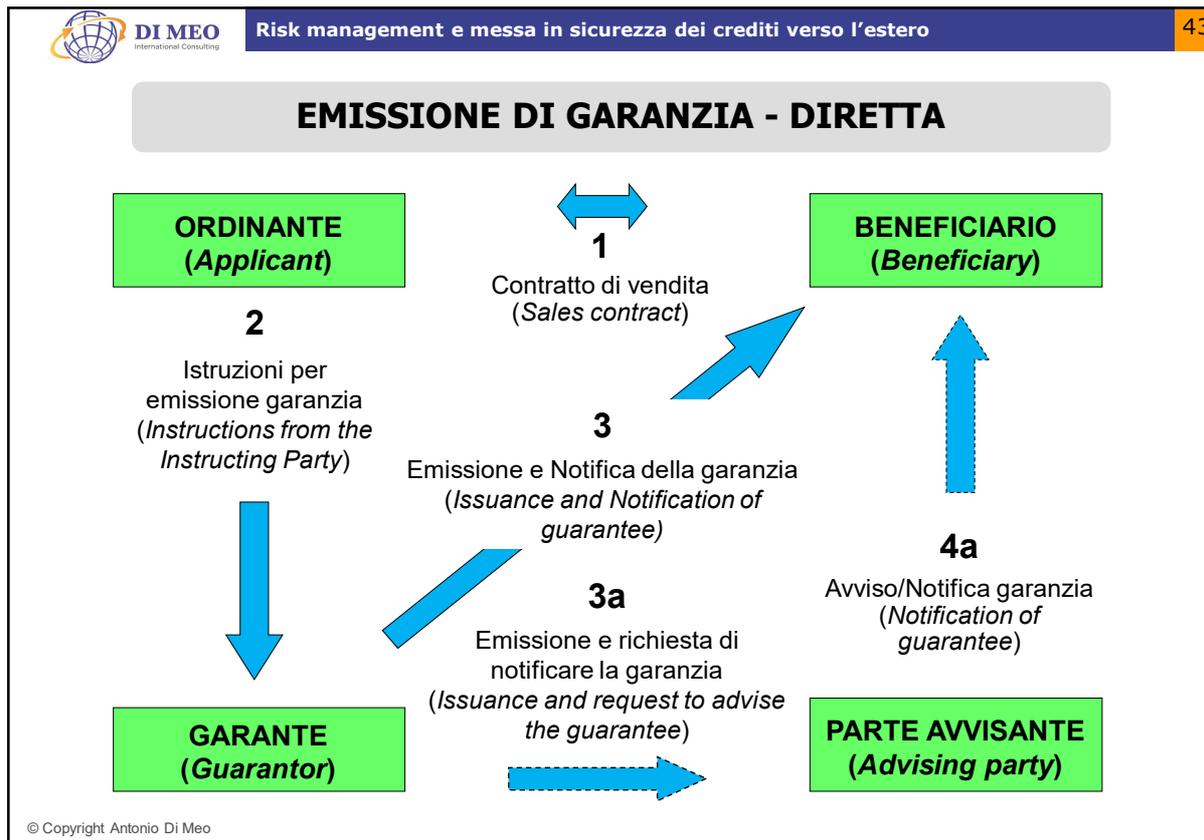
CARATTERISTICHE DELLE GARANZIE A PRIMA RICHIESTA

- Il contratto autonomo di garanzia, definito anche garanzia a prima domanda, espressione di quella autonomia negoziale riconosciuta alle parti dall'art. 1322 del Codice Civile secondo comma, si configura come una **relazione** tri o quadrilaterale **fra il destinatario della prestazione** (beneficiario della garanzia), il **garante** (di solito una banca straniera), il **contro garante** (soggetto non necessario e che solitamente si identifica in una banca nazionale che copre la garanzia assunta da quella straniera) e il **debitore della prestazione** (ordinante).
- Caratteristica fondamentale di tale contratto, che vale a distinguerlo da quello di fideiussione di cui agli artt. 1936 c.c. e seguenti, è la **mancanza dell'elemento di accessorietà**.

- Il garante si impegna a pagare al beneficiario che escuta la garanzia **senza opporre eccezioni in ordine alla validità e all'efficacia del rapporto di base**. Identico impegno assume il contro garante nei confronti del garante.
- L'uso delle espressioni «a semplice richiesta» o a «prima richiesta scritta» o altre espressioni simili non sono sufficienti a rendere la garanzia una garanzia caratteristica dal carattere autonomo.
- Occorre che il testo della garanzia inquadri con chiarezza ed inequivocabilità il carattere «autonomo» e «astratto» della stessa e/o che assoggetti esplicitamente la Garanzia emessa alle URDG 758 della ICC.

SVILUPPO DEL CONTRATTO DI GARANZIA





GARANZIE A RICHIESTA: TIPI



© Copyright Antonio Di Meo

Lettere di credito Standby

© Copyright Antonio Di Meo



CHE COSA SONO

- È una forma particolare di credito documentario (**credito documentario «in sospeso»**) che costituisce una **garanzia di pagamento** che un garante rilascia al beneficiario impegnandosi irrevocabilmente ad eseguire la prestazione promessa (pagamento, accettazione o negoziazione), in presenza di dichiarazione del beneficiario, attestante il mancato adempimento dell'ordinante, accompagnata o meno da copia fattura e copie eventuali altri documenti.
- È espressamente richiamata dalle **NUU della ICC pubbl. 600** del 1° luglio 2007, ma trova una sua regolamentazione specifica con la **pubbl. 590 della ICC** "Regole e prassi internazionali relative alla Standby" (**ISP 98**), del 1° gennaio 1999.



STANDBY: CARATTERISTICHE

NON COSTITUISCE UN IMPEGNO DIRETTO



**IMPEGNO PASSIVO DEL GARANTE
EMITTENTE E/O CONFERMANTE**



STRUMENTO DI GARANZIA E NON DI PAGAMENTO

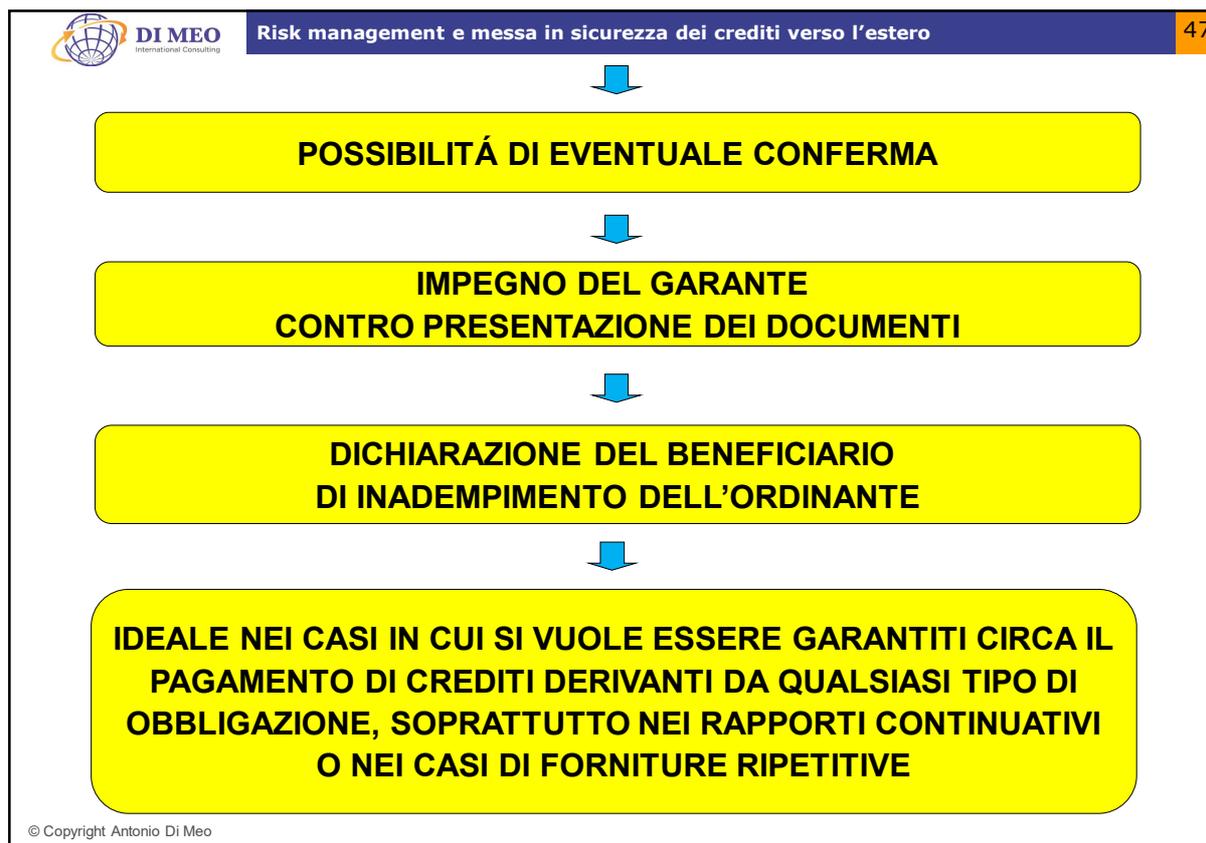


ASSISTE UN PAGAMENTO A MEZZO BONIFICO VIA SWIFT



SOGGETTO A NORME INTERNAZIONALI (UCP o ISP98)





Soluzioni per evitare il rischio di mancato pagamento dei crediti verso l'estero

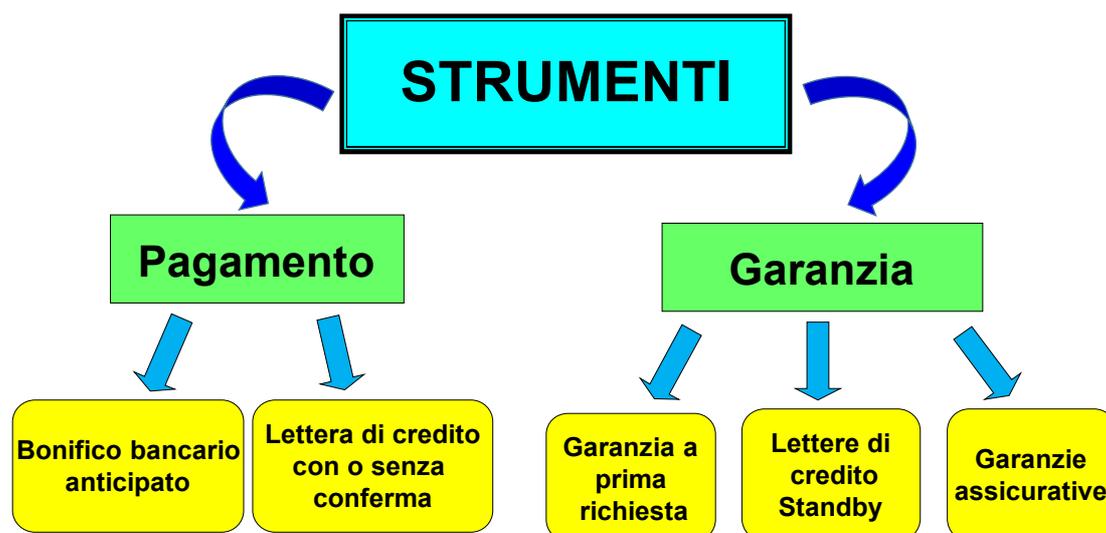
© Copyright Antonio Di Meo

SOLUZIONI PER AFFRONTARE IL RISCHIO DI MANCATO PAGAMENTO

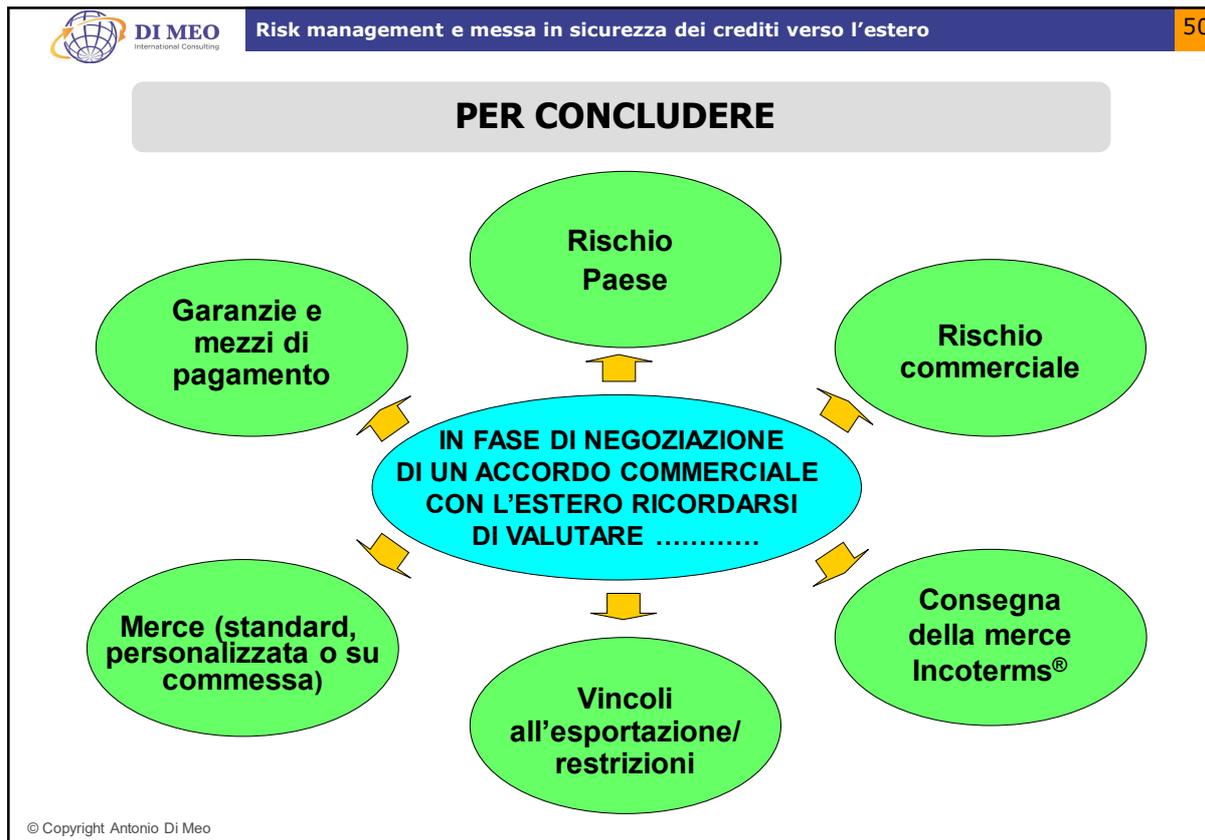
- **Gestione interna** dei propri crediti nel caso di concessione di dilazioni di pagamento alla clientela.
- Pagamento **anticipato** a mezzo bonifico bancario.
- Pagamento posticipato garantito da **Payment guarantee** o da **Standby Letter of credit**.
- Pagamento a mezzo **Credito documentario** irrevocabile con o senza conferma.
- **Assicurazione dei crediti** all'export attraverso l'adozione di Polizze assicurative globali o singole.
- **Sconto pro-soluto** di titoli di credito, quali ad esempio le cambiali pagherò (*Promissory notes*) o le cambiali tratte (*Bills of exchange*), rappresentativi del credito (*Forfaiting*).
- **Cessione pro-soluto dei crediti** ad un *Factor*.
- Ricorso ad operazioni di copertura assicurativa quali, ad esempio, il «**Credito fornitore**» (*supplier's credit*) o il «**Credito acquirente**» (*buyer's credit*).

© Copyright Antonio Di Meo

SOLUZIONI PER TUTELARSI DAL RISCHIO DI CREDITO



© Copyright Antonio Di Meo



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Dott. Antonio Di Meo

✉ antonio.dimeo@studiodimeo.com

© Copyright Antonio Di Meo