

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS

Offerta Formativa

“Trade Finance: strumenti per il mercato globale”

a cura del

Dr. Domenico Del Sorbo
Trade & Export Finance Specialist

2017 Studio Del Sorbo srl – Riproduzione riservata.

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

web: studiodelsorbo.it

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Metodologia didattica utilizzata: Lezione frontale con proiezione di diapositive, proiezione di video e utilizzo di lavagna a fogli mobili, interazione con i partecipanti per contestualizzare i concetti alle realtà aziendali. L'attività didattica si avvale di metodologie finalizzate a rendere il partecipante protagonista del processo di apprendimento. La formazione in aula prevede, quindi, l'utilizzo di casi aziendali reali, role playing, business game ed altri metodi didattici che favoriscono l'analisi di situazioni concrete, la ricostruzione di problemi aziendali e l'elaborazione di schemi di riferimento utili all'azione. In particolare, ai partecipanti vengono offerte specifiche situazioni didattiche per mettere in atto le competenze acquisite. A corredo di ogni modulo, sono previste esercitazioni e assessment tests.

Materiali Didattici: Casi pratici e materiale descrittivo (slides e articoli) forniti in formato elettronico;

Lingua di lavoro: Italiano/Inglese

Profilo del relatore: Il Dr. Domenico Del Sorbo, laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari e diplomato MBA in International Business presso il MIB - School of Management - Trieste MBA Accreditato ASFOR e AMBA, è esperto nei processi di internazionalizzazione d'impresa e nella gestione del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. In particolare è esperto degli strumenti di Trade & Export Finance. Ha conseguito gli **ICC Certificates of Achievement on Mentor 600** (UCP 600 and Documentary Credits), score of 98% in the Assessment - **Incoterms® 2010**, score of 100% in the Assessment - **URC 522 and Collections**, score of 100% in the Assessment - **URBPO** (Uniform Rules for Bank Payment Obligations), score of 97% in the Assessment - **URDG Master** (Online Training & Instruction in URDG 758 ICC), score of 85% in the Assessment - **ISBP On line** (ISBP 745 ICC), score of 98% in the Assessment - **DC Master** (Advanced Online Training & Instruction in Documentary Credits), score of 85% in the Assessment) - **ISP Master** (Online Training Programme in Standby Credits and ISP98, score of 65% in the Assessment) - **Introduction to Trade Finance** (Online Training in Trade Finance, score of 100% in the Assessment) - **Going Global - ICC training on trading internationally (EN)** (EBRD Certificate - score of 95% in the Assessment). E', inoltre, consulente e formatore presso diverse Camere di Commercio italiane, alcuni enti ed associazioni industriali e per l'Ice-Agenzia. Collabora con la Business School de Il Sole 24 Ore e con la Fondazione Aldini Valeriani di Bologna. Scrive per Mercato Globale, newsletter del sistema camerale italiano. Svolge attività di assistenza e consulenza per la gestione di crediti documentari e garanzie bancarie per diverse PMI. E' consulente presso Unioncamere Lombardia, Sistema Camerale Servizi S.r.l. (già Mondimpresa), Unioncamere Campania, Unioncamere Puglia, CCIAA di Ferrara, CCIAA di Chieti, CCIAA di Forlì-Cesena, CCIAA di Pescara.

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I/C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Moduli proposti:

- Modulo 1: Gli Incoterms® 2010: profili applicativi
- Modulo 2: I Pagamenti Internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?
- Modulo 3: L'incasso documentario: istruzioni per l'uso
- Modulo 4: I pagamenti internazionali e gli strumenti di Risk Mitigation
- Modulo 5: I Crediti Documentari e la loro gestione operativa
- Modulo 6: La codifica della prassi bancaria internazionale uniforme e la gestione operativa della lettera di credito: la Pubb.ne no. 745 ICC
- Modulo 7: Workshop: La gestione operativa della lettera di credito
- Modulo 8: Crediti Documentari: come preparare i documenti di trasporto
- Modulo 9: Crediti Documentari: come esaminare i documenti
- Modulo 10: L'avviso di rifiuto nei crediti documentari, nelle demand guarantee e nelle Standby Letter of Credits
- Modulo 11: Aspetti peculiari di un credito documentario
- Modulo 12: La LC Import: Come incaricare la banca per l'emissione di un credito documentario
- Modulo 13: Le garanzie bancarie internazionali e le standby letter of credits
- Modulo 14: Bank Payment Obligation (BPO): nuovo strumento di regolamento per le imprese che operano con l'estero
- Modulo 15: Export Finance: Gli strumenti finanziari per il mercato globale
- Modulo 16: L'assicurazione del credito all'esportazione

Si segnala che i vari moduli possono essere, all'occorrenza, modificati, integrati e adeguati alle esigenze dei committenti in termini di durata, contenuti, livello di approfondimento. Lo Studio Del Sorbo srl si rende anche disponibile a coordinare strutturati percorsi formativi sulle varie tematiche di commercio internazionale.

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 1: Gli Incoterms® 2010: profili applicativi

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Livello: intermedie

Durata: 4h

Obiettivi: Nonostante il largo utilizzo degli Incoterms® rimane viva l'esigenza, da parte degli operatori commerciali internazionale, di comprenderne meglio le problematiche e la portata delle implicazioni operative. Il modulo si pone, pertanto, l'obiettivo di trasferire competenze tecniche adeguate per comprenderne la ratio e ottimizzarne l'uso al fine di minimizzare i rischi nell'ambito di una compravendita internazionale.

Contenuti:

- Definizione e ambiti operativi di applicazione
- L'evoluzione degli Incoterms® dal 1936 al 2010
- Gli Incoterms® e la containerizzazione delle merci
- Principi Generali
- Incoterms® e Crediti Documentari: quali relazioni?
- I termini marittimi e i termini multimodali;
- Le sezioni della normativa ufficiale;
- Dall'EXW al DDP: analisi di ogni singolo termine;
- Analisi e Commento Wall Chart Incoterms® 2010;
- Analisi casi pratici;
- Esercitazioni;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 2: I Pagamenti Internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Livello: intermedie

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Partendo dalle “Payment Conditions” dell’International Sale Contract proposto dalla ICC, il modulo si pone l’obiettivo di illustrare le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l’estero individuandone le relative peculiarità. Adeguato spazio sarà dato alle c.d. operazioni documentarie.

Contenuti:

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract;
- Il pagamento in Open Account;
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit;
 - Differenze fra demand guarantee e standby letter of credit;
 - Analisi di casi pratici;
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee;
 - Analisi di una advance payment guarantee;
- L’incasso documentario (Documentary Collection);
 - D/P: Documents against Payment;
 - D/A: Documents against Acceptance;
 - Documentary Collection: Financing Facilities;
 - Analisi di casi pratici.
- Il credito documentario;
 - Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
 - Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
 - La conferma di un credito documentario;
- La Bank Payment Obligation: Bank Payment Obligation: definizione, soggetti, struttura ed operatività;
- L’assegno e la cambiale (chèque – Promissory Note – Bill of Exchange)

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS

- Trasferimenti elettronici dei fondi sul conto del venditore (Incassi automatizzati): cenni
- Settlement, Risk Mitigation o Financing?
- Esercitazioni;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

web: studiodelsorbo.it

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 3: L'incasso documentario: istruzioni per l'uso

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata;

Obiettivi: Il modulo si pone l'ambizioso obiettivo di trasferire competenze operative sulle c.d. "Documentary Collections", definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. In particolare, si analizzeranno le problematiche relative al mancato ritiro dei documenti a destino e alle dinamiche relative allo smobilizzo del credito sottostante nelle vendita D/A. Ampio spazio, inoltre, sarà dedicato all'analisi della normativa URC 522 ICC. Si analizzeranno, infine, un paio di casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento.

Contenuti:

- I documenti di trasporto nel commercio internazionale: CIM, CMR, AWB, MTD e Bill of Lading;
- Le forme di regolamento nel commercio internazionale;
- L'incasso documentario: definizioni, soggetti, normativa e funzionamento operativo;
- Le fasi dell'incasso documentario ("collection cycle");
- Documents against Payment (D/P) vs Documents against Acceptance (D/A);
- "Clean", "Documentary" e "Direct" Collections: quali differenze?
- Quando usare l'incasso documentario: vantaggi e svantaggi dello strumento;
- Ruoli e responsabilità delle banche coinvolte;
- When collection is dishonoured: azioni, avvisi e procedure;
- Documents against Acceptance: come smobilizzare il credito sottostante;
- Come strutturare la Bill of Exchange (tratta);
- La gestione degli interessi, delle spese e delle commissioni bancarie;
- Documentary Collection: "Creation of Documents", "payment in local and in foreign currency", "partial payments", "protest" e "case-of-need";
- Come definire correttamente le "collection instructions" alla banca;
- Analisi di casi pratici;
- Focus: URC 522 ICC: analisi dei principali articoli;
- Assessment Test;
- Decision making case-study;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 4: I pagamenti internazionali e gli strumenti di Risk Mitigation

Destinatari: Export Managers, addetti agli uffici estero di aziende, consulenti d'impresa.

Livello: intermedie

Durata: da 1 a 2 giornate

Obiettivi: L'obiettivo del modulo è quello di individuare, definendone le caratteristiche, gli strumenti per la gestione critica del rischio di insolvenza nelle compravendite internazionali, sia nel breve che nel medio-lungo termine. In particolare si analizzeranno gli strumenti nel breve termine, con focus sugli strumenti finanziari.

Contenuti:

L'Export Credit Risk Management

- La dilazione di pagamento come strumento per creare valore per il cliente;
- La gestione del rischio di credito: quali strumenti?
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Strumenti nel Breve Termine e nel Medio Lungo Termine;
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente;

Gli strumenti finanziari nel breve termine e nel medio lungo termine

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
- La conferma di un credito documentario;
- Come determinare il ruolo e gli obblighi delle banche;
- Come utilizzare correttamente un credito documentario: come produrre documenti conformi in linea con le UCP 600 ICC e la prassi bancaria internazionale uniforme;
- Le garanzie bancarie: payment guarantee e stand by letter of credit;
- Il forfaiting e le linee open: cenni

Gli strumenti assicurativi

- Il contesto normativo: internazionale, comunitaria e nazionale;
- Il consensus;
- Direttiva UE 98/29 e Comunicazione UE sul Breve Termine;

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS

- Il Decreto Legislativo 143/1998 e la Delibera CIPE n. 62/2007;
- Il credito fornitore: struttura e funzionamento. I rischi assicurati;
- Le polizze Plus One e Basic Online;
- La voltura di Polizza Sace Spa: caratteristiche e funzionamento operativo;
- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, l'LMA, la latitudine, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie;
- Le polizze BT Sviluppo Export e BT 360°;
- La polizza Excess of Loss;
- Esercitazioni;
- Assessment Test;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

web: studiodelsorbo.it

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 5: I Crediti Documentari e la loro gestione operativa

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: da 1 a 3 giornate;

Obiettivi: Il modulo si pone l'ambizioso obiettivo di trasferire competenze operative sui crediti documentari, definendone le caratteristiche e individuandone gli aspetti più peculiari. Ampio spazio sarà dedicato all'analisi della normativa UCP 600 ICC e alla pubblicazione 745 ICC dedicata alla prassi bancaria internazionale uniforme. Si analizzeranno, infine, numerosi casi pratici per meglio comprendere l'operatività dello strumento.

Contenuti:

- Strumenti di Risk Mitigation: come gestire il rischio di credito nelle transazioni commerciali con l'estero;
- Le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
- Cosa si intende per "negotiation"?
- Che cosa è una Draft?
- Come annullare rischio banca e rischio paese: la conferma di un credito documentario
- Garantire la banca confermante:
 - L'Iru: irrevocable reimbursement undertaking
 - I trade facilitation programs delle Multilateral Development Banks;
 - La Polizza Credoc-online e il ruolo di Sace Spa
- **Focus: Ruolo delle banche - Avviso di rifiuto – On board notation – Lost in transit documents – Tolerance – Swift Transportation Fields – Straight vs To order documents – Signing a Transport Document - Clauses in Transport Documents Allowing for Release of Goods without Requiring Presentation of the Original;**
- La gestione operativa di un credito documentario: come produrre documenti conformi in linea con le UCP 600 ICC e la nuova prassi bancaria internazionale uniforme (Pubb.ne 745 ICC).
- Analisi di numerosi casi pratici;
- Esercitazioni & Assessment Test;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 6: La codifica della prassi bancaria internazionale uniforme e la gestione operativa della lettera di credito: la Pubb.ne no. 745 ICC

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: da 1 a 3 giornate;

Obiettivi: Il modulo intende essere un percorso formativo iper-specialistico sui crediti documentari e sulla loro gestione operativa. In particolare, si analizzeranno le principali novità della prassi bancaria internazionale uniforme valutandone l'impatto sulla produzione dei documenti a corredo di un credito.

Contenuti:

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, tipologie, operatività, normativa di riferimento;
- La prassi bancaria internazionale uniforme: di cosa stiamo parlando?
- Le novità della pubblicazione ISBP 745 ICC:

Considerazioni Preliminari e Principi Generali:

- Scopo della Pubblicazione
- Certificati e Dichiarazioni
- Copie dei documenti di trasporto
- Documenti ai quali non si applicano gli artt. 19-25 UCP 600 ICC
- Le definizioni di: “shipping documents”, “stale documents acceptable”, “third party documents acceptable”, “third party documents not acceptable”, “exporting country”, “shipping company” and “documents acceptable as presented”
- La lingua di produzione dei documenti
- Come firmare un documento
- Originali e Copie
- Gli “Shipping Marks”
- Le condizioni non documentarie

La preparazione dei documenti nel rispetto delle nuove indicazioni della ISBP 745 ICC:

- Come preparare la “draft”
- Come preparare la fattura
- Multimodal Transport Document vs Bill of Lading

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS

- On board notations
 - Bill of Lading vs Non-negotiable Bill of Lading
 - Come preparare l'AWB e il CMR
 - Come preparare il certificato assicurativo
 - Come preparare il certificato di origine
 - Come preparare il Packing List e il Weight List
 - Come preparare i Certificati del beneficiario
 - Come preparare i Certificati di analisi, di ispezione, sanitario, fitosanitario, di quantità e qualità, ecc.
-
- Analisi di casi pratici con documenti a corredo;
 - Esercitazioni;
 - Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

web: studiodelsorbo.it

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 7: Workshop: La gestione operativa della lettera di credito

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 2 giornate

Obiettivi: Il workshop intende essere un percorso formativo iper-specialistico sulla gestione operativa di un credito documentario alla luce della nuova pubblicazione sulla prassi bancaria internazionale a cura della Camera di Commercio Internazionale di Parigi. Nel modulo è prevista la gestione operativa di due lettere di credito, dall'accordo contrattuale all'incasso. I partecipanti saranno coinvolti, in prima persona, nell'analisi del credito e nella produzione dei documenti partendo dalla fattura e dal packing list. E' necessaria la disponibilità di una postazione di lavoro in ragione di una ogni 3, 4 partecipanti.

Contenuti:

1a Parte:

- Strumenti di Risk Mitigation: come gestire il rischio di credito nelle transazioni commerciali con l'estero;
- Le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
- Come annullare rischio banca e rischio paese: la conferma di un credito documentario,
- Il ruolo delle banche: come determinarlo?
- Analisi casi pratici

2a Parte:

Workshop. I partecipanti, suddivisi in gruppo, dovranno preparare i documenti a corredo di due crediti documentari, con livello di difficoltà crescente. Al termine, sessione di analisi e confronto.

Relatore e coordinatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 8: Crediti Documentari: come preparare i documenti di trasporto

Destinatari: Addetti uffici estero, bancari, spedizionieri, vettori e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata;

Obiettivi: In sede di esame dei documenti a corredo di un credito documentario, il maggior numero delle discordanze riguarda i documenti di trasporto. Pertanto, il presente modulo intende essere un percorso formativo specialistico sulla preparazione dei documenti di trasporto a corredo di un credito con l'obiettivo di comprenderne le relative problematiche e produrre documenti conformi.

Contenuti:

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, tipologie, operatività, normativa di riferimento;
- **La preparazione dei documenti di trasporto nel rispetto delle UCP 600 ICC e delle indicazioni della ISBP 745 ICC:**
 - Multimodal Transport Document
 - Bill of Lading
 - Sea-Way Bill
 - Charter Party Bill of Lading
 - Air Transport Document
 - Road, Rail or Inland Waterway Transport Documents
 - Courier Receipt, Post Receipt or Certificate of Posting
- Per ogni documento di trasporto si analizzeranno i seguenti aspetti: emissione, identificazione del vettore, firma, data di spedizione, descrizione merce, correzioni, shipper e girata, consignee, notify party, trasbordi, il trattamento delle copie dei documenti di trasporto;
- Analisi artt. 26 e 27 UCP 600 ICC: "On Deck", "Shipper's Load and Count", "Said by Shipper to Contain" e "Charges Additional to Freight", "Clean Transport Document";
- **Focus: On board notations e relative eccezioni: analisi complete delle possibili opzioni;**
- Analisi di casi pratici ed esercitazione;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I/C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 9: Crediti Documentari: come esaminare i documenti

Destinatari: Bancari

Livello: avanzato

Durata: Da 1 a 3 giornate;

Obiettivi: Il presente modulo intende essere un percorso formativo specialistico sull'esame dei documenti a corredo di un credito con l'obiettivo di comprenderne le relative problematiche e peculiarità.

Contenuti:

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, tipologie, operatività, normativa di riferimento;
- L'esame dei documenti: fonti e approccio operativo;
- **Focus: L'esame dei documenti di trasporto nel rispetto delle UCP 600 ICC e delle indicazioni della ISBP 745 ICC:**
 - Multimodal Transport Document
 - Bill of Lading
 - Sea-Way Bill
 - Charter Party Bill of Lading
 - Air Transport Document
 - Road, Rail or Inland Waterway Transport Documents
 - Courier Receipt, Post Receipt or Certificate of Posting
- Per ogni documento di trasporto si analizzeranno i seguenti aspetti: emissione, identificazione del vettore, firma, data di spedizione, descrizione merce, correzioni, shipper e girata, consignee, notify party, trasbordi, il trattamento delle copie dei documenti di trasporto;
- Analisi artt. 26 e 27 UCP 600 ICC: "On Deck", "Shipper's Load and Count", "Said by Shipper to Contain" e "Charges Additional to Freight", "Clean Transport Document";
- **Focus: On board notations e relative eccezioni: analisi complete delle possibili opzioni;**
- **Focus: il documento assicurativo**
- Analisi di casi pratici, assessment test ed esercitazioni;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 10: L'avviso di rifiuto nei crediti documentari, nelle demand guarantee e nelle Standby Letter of Credits

Destinatari: Addetti uffici estero, bancari e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata;

Obiettivi: Il modulo ha l'obiettivo di comprendere come strutturare correttamente un avviso di rifiuto nell'ambito di una non-complying presentation sia nei crediti documentari che nelle garanzie bancarie internazionali. In particolare, si analizzeranno i comportamenti da tenere per banche e beneficiari in seguito all'esame dei documenti. Durante l'intervento saranno analizzati diversi casi pratici di operazioni commerciali realmente avvenute. Per meglio comprendere le problematiche di un avviso di rifiuto, è prevista una esercitazione.

Contenuti:

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, tipologie, operatività, normativa di riferimento;
- Il ruolo delle banche nell'ambito di un credito documentario;
- Complying presentation vs non-complying presentation: effetti e comportamenti;
- Complying presentation e successivi comportamenti della banca;
- Non-complying presentation e successivi comportamenti della banca: analisi dettagliata e completa dell'art. 16 UCP 600 ICC
- Come strutturare correttamente un avviso di rifiuto;
- Emissione di un avviso di rifiuto non corretto: la portata dell'art. 16f UCP 600 ICC per banche e beneficiari;
- Avviso di rifiuto: MT734, MT799 o manuale?
- MT734 codes: HOLD, NOTIFY, RETURN, PREVINST;
- Avviso di rifiuto nelle URDG 758 ICC: analisi art. 24;
- Rule 5 ISP98: Notice, Preclusion, and Disposition of Documents
- Focus specialistici: Analisi completa di casi reali:
 - LC Iraq con Banca confermante italiana;
 - LC Giordania con Banca confermante italiana;
 - Fortis Bank and Stemcor UK Limited vs Indian Overseas Bank;
 - LG Serbia con banca serba garante;
- Esercitazione;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 11: Aspetti peculiari di un credito documentario

Destinatari: Addetti uffici estero, bancari e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata;

Obiettivi: Il modulo ha l'obiettivo di comprendere alcuni peculiari aspetti dei crediti documentari.

Contenuti:

DC Key Issues:

- La modifica di un credito documentario;
- Availability and Expiry
- La Silent Confirmation: definizione, struttura, esame dettagliato di un testo;
- L'Irrevocable Reimbursement Undertaking: analisi caso reale;
- Le reimbursement instructions
- Partial Drawings vs Partial Shipments
- Instalment drawings/shipments
- L'assignment of proceeds
- Back to Back LC
- Transferable Credits
- Revocable Credits
- Revolving vs reinstatement credits
- Financing
- Assessment Test;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 12: La LC Import: Come incaricare la banca per l'emissione di un credito documentario

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Ottimizzare il processo di incarico alla propria banca per l'emissione delle LC, consentendo all'importatore nazionale di limitare i rischi nei processi di acquisto dall'estero. In particolare, si analizzeranno le dinamiche relative e le problematiche relative alla designazione e alla richiesta dei documenti di trasporto e di assicurazione.

Contenuti:

- Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
- Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche;
- Come cautelarsi dal rischio di ricevere merce non conforme;
- I limiti all'autonomia dei crediti documentari;
- Utilizzo del credito presso la banca estera: quali effetti sull'applicant?
- Escludere l'applicazione dell'Art. 12b UCP 600 ICC?
- Come gestire il rischio viaggio dei documenti;
- La lingua dei documenti;
- Il documento di trasporto: chi lo deve emettere? Chi lo deve firmare e come?
- "Transport document issued by a freight forwarder is not acceptable": quali effetti sul credito?
- Perché evitare l'uso del termine CIF;
- Come strutturare la richiesta del certificato di assicurazione;
- Analisi casi pratici;
- Esercitazione: incaricare la banca per l'emissione di un credito documentario;
- Q&A session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 13: Le garanzie bancarie internazionali e le standby letter of credits

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Il modulo ha l'obiettivo di definire le caratteristiche delle "guarantee" in uso nel commercio internazionale, al fine di comprenderne le peculiarità e le problematiche. Durante l'intervento verranno analizzate le garanzie bancarie emesse per conto del venditore e le garanzie bancarie emesse per conto del compratore. Il modulo prevede, inoltre, l'analisi di numerosi casi di garanzie bancarie e una esercitazione sulla escussione di una payment guarantee.

Contenuti:

- Le garanzie bancarie internazionali: caratteristiche, funzionamento, soggetti, normative e funzioni;
- Dalla fidejussione alla garanzia bancaria autonoma;
- Demand Guarantee e Standby letter of credit: cosa cambia?
- Garanzia Bancaria diretta e Contro-Garanzia: quali differenze?
- Le tipologie di "guarantee":
 - Payment Guarantee e Stand By Letter of Credit;
 - Advance Payment Guarantee;
 - Tender Guarantee;
 - Performance Guarantee;
 - Retention Money Guarantee;
 - Warranty Guarantee
- Le URDG 758 ICC: analisi dei principali articoli, differenze con le ISP 98 ICC
- URDG 758 ICC/ISP98/UCP 600: quali differenze?
- Come strutturare correttamente il testo di una "guarantee";
- Analisi di diversi casi di Stand by letter of credit e di garanzie bancarie internazionali
- Come escutere una demand guarantee/standby letter of credit under UCP 600/URGD758/ISP98;
- Esercitazione: gestire l'escussione di una payment guarantee;
- Assessment Test;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I/C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 14: Bank Payment Obligation (BPO): nuovo strumento di regolamento per le imprese che operano con l'estero

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, bancari e operatori di commercio internazionale.

Livello: avanzato

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Illustrare il posizionamento e il funzionamento operativo della BPO, con l'analisi dei principali articoli della URBPO ICC.

Contenuti:

- Scenari attuali e prospettive future del commercio internazionale;
- Posizionamento della BPO;
- I benefici per banche, compratori e venditori;
- Bank Payment Obligation: definizione, soggetti, struttura ed operatività;
- Definizioni: Baseline - Established Baseline - Obligor Bank - Payment Obligation Segment - Recipient Bank - Submitting Bank - Transaction Matching Application - Zero Mismatches
- BPO vs LC/LG: quali differenze?
- BPO e le varie possibili forme di finanziamento
- La Silent BPO
- I messaggi ISO 20022 TSMT e la Transaction Matching Application
- BPO Flow
- BPO: Establishing a Baseline
- La modifica di una BPO
- Fulfilling a BPO
- Single Shipments e Partial Shipments
- Data Match/Data Mismatch on Data Set Submission: quali effetti?
- TMA pre-match facility - TMA transaction states - TMA data & message matching rules - TMA special requests
- Corporate to bank messaging
- L'attuale operatività e diffusione della BPO

Focus: Analisi dei principali articoli delle Uniform Rules for Bank Payment Obligation (URBPO), Pubbl.ne no. 750 ICC in vigore dal 1 Luglio 2013:

- Art. 3: Bank undertaking is irrevocable and independent
- Article 6 Bank Payment Obligations v. Contracts
- Article 7 Data v. Documents, Goods, Services or Performance

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

studiodelsorbo

DELIVERING VALUE FOR IMPORTERS & EXPORTERS

- Article 10 Undertaking of an Obligor Bank
 - Article 12 Disclaimer on Effectiveness of Data
 - Article 13 Force Majeure
 - Article 14 Unavailability of a Transaction Matching Application
 - Article 15 Applicable Law
 - Article 16 Assignment of Proceeds
-
- Assessment test, Q&A session e conclusioni

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

web: studiodelsorbo.it

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 15: Export Finance: gli strumenti finanziari ed assicurativi per il mercati globale

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: intermedie

Durata: 4 h

Obiettivi: Il seminario si pone l'obiettivo di analizzare gli strumenti finanziari ed assicurativi a disposizione degli operatori per finanziare e smobilizzare i propri crediti all'esportazione. Si analizzeranno le operatività del forfaiting, degli strumenti assicurativi proposti da Sace Spa con relativo intervento della Simest Spa.

Contenuti:

- Come finanziare le vendite internazionali: quali strumenti?
- Il Forfaiting: operatività, costi e vantaggi;
- Il contesto normativo: internazionale, comunitaria e nazionale;
- Il consensus;
- Direttiva UE 98/29 e Comunicazione UE sul Breve Termine;
- Il Decreto Legislativo 143/1998 e la Delibera CIPE n. 62/2007;
- Il credito acquirente: struttura e funzionamento;
- Le linee open;
- La polizza conferma di credito documentario e CreDoc on line;
- Il credito fornitore: struttura e funzionamento. I rischi assicurati;
- Le polizze Plus One e Basic Online;
- La voltura di Polizza Sace Spa: caratteristiche e funzionamento operativo;
- Il ruolo di Sace e Simest;
- Le garanzie finanziarie di Sace Spa;
- Caso pratico: la vendita di un impianto in Etiopia;
- Conclusioni.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I/C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it

Modulo 16: L'assicurazione del credito all'esportazione

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori commercio internazionale e consulenti d'impresa.

Livello: intermedie

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Obiettivo del seminario è l'analisi delle soluzioni assicurative per gestire il rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali, sia nel breve che nel medio-lungo termine. In particolare, si analizzerà il quadro normativo di riferimento e si analizzeranno le operatività dei prodotti Sace Spa e Sace Bt mettendo in evidenza il funzionamento delle relative polizze.

Contenuti:

- La gestione del rischio di credito: le differenze fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- I vantaggi della soluzione assicurativa;
- Il contesto normativo: internazionale, comunitaria e nazionale;
- Il consensus;
- Direttiva UE 98/29 e Comunicazione UE sul Breve Termine;
- Il Decreto Legislativo 143/1998 e la Delibera CIPE n. 62/2007;
- Il credito fornitore: struttura e funzionamento. I rischi assicurati;
- Le polizze Plus One e Basic Online;
- La voltura di Polizza Sace Spa: caratteristiche e funzionamento operativo;
- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, l'LMA, la latitudine, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie;
- Le polizze BT Sviluppo Export e BT 360°
- La polizza Excess of Loss

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Studio Del Sorbo Srl

Consulenza e Formazione per il Commercio Estero

Via G. Cesare, 229
80070 Bacoli (NA)
Pec: domenico.delsorbo@pec.it
P.I./C.F.: 05877351212

Dott. Domenico Del Sorbo

Trade Finance and Export Specialist

Cell: +39 335.344066
Tel: +39 081.8535365
Fax: +39 06.23319336
e-mail: info@studiodelsorbo.it