



Strumenti per operare con l'estero

Bologna, 19 maggio 2011

Commercio internazionale: caratteristiche ed esigenze.

La **distanza “geografica”**, che contraddistingue le operazioni concluse nell’ambito dell’attività internazionale, include, spesso, oltre alla distanza “fisica”, anche delle differenze “economiche”, “sociali” e “culturali” tra gli operatori interessati.

Da queste caratteristiche scaturiscono molti dei **bisogni di assistenza** collegati all’attività internazionale, alcuni dei quali emergono già nelle fasi preliminari, prima ancora dell’avvio delle operazioni:

- analisi dei mercati,
 - ricerca di potenziali controparti (fornitori, clienti, ..),
 - informazioni sulle controparti,
- e successivamente,
- strumenti di pagamento, di garanzia e di finanziamento.

Commercio internazionale: caratteristiche ed esigenze.

Altre caratteristiche (rispetto al commercio interno):

- **tempi di realizzazione lunghi** (*fabbisogni finanziari per periodi più ampi*),
- **importi mediamente più elevati,**
- **rischi più numerosi e più accentuati,** tra questi:

- **Rischio Paese**
- **Rischio Banca**
- **Rischio di Cambio**
- **Rischio Controparte**
- **Rischio Commerciale**

Rischio Paese e Rischio Banca

Rischio Paese

Per “Rischio Paese” si intende, comunemente, il pericolo che i beni ed i crediti posseduti da un soggetto all'estero (*cioè in un Paese diverso da quello di appartenenza del soggetto stesso*) non possano essere rimpatriati per blocchi posti da parte dello Stato del debitore.

Si tratta di avvenimenti che, almeno in parte, dipendono dal Governo locale e non sono influenzati dai singoli operatori commerciali.

E' un rischio che grava su diverse tipologie di regolamento (*bonifici, pratiche incasso, crediti documentari non confermati*).

Rischio Banca

Per “Rischio Banca” si intende il rischio che una banca non dia corso ai suoi pagamenti per sue difficoltà economiche. Si concretizza, ad esempio, nel rischio di insolvenza della banca emittente di un credito documentario.

Rischi di Cambio, Controparte e Commerciale.

Rischio Cambio

Per “Rischio Cambio” si intende il rischio riferito alle oscillazioni della divisa nella quale sono espresse le operazioni commerciali e finanziarie, per il diverso valore tra il momento della stipula del contratto e quello del regolamento.

Rischio Controparte

Per “Rischio Controparte” si intende la difficoltà di valutare l’affidabilità della propria controparte e la capacità creditizia, con conseguente possibile maggiore rischio di insolvenza.

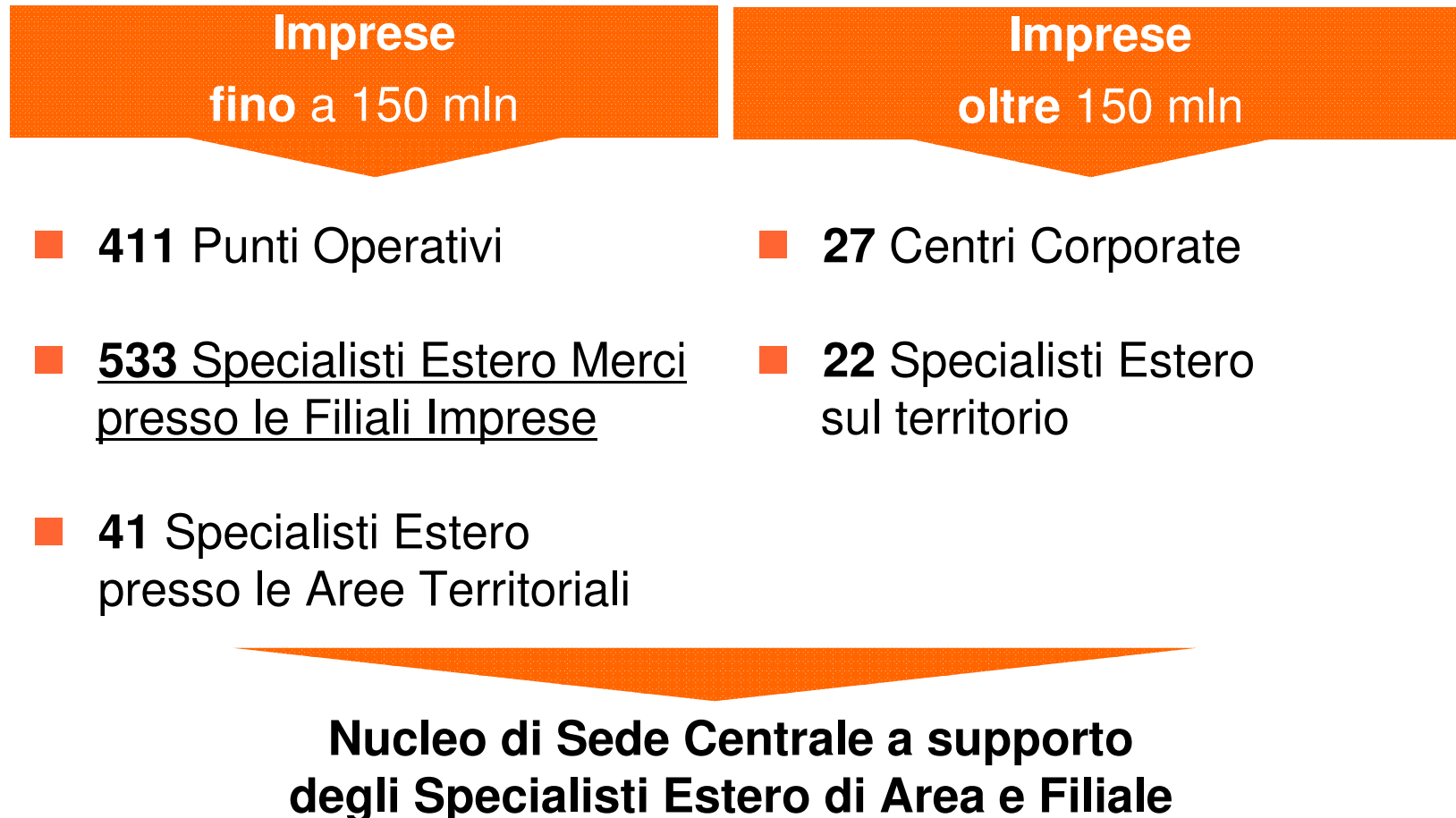
Rischio Commerciale

Il “Rischio Commerciale” attiene alla sfera del debitore e si riferisce alla scelta tecnica più opportuna per giungere alla formulazione del miglior contratto di compravendita (*scelta del paese con cui operare, condizioni di pagamento, resa merce, assicurazione, divisa del regolamento*).

Le attese delle Imprese che operano con l'estero.



Consulenza e Prossimità: il supporto del Gruppo Intesa Sanpaolo in Italia.



Consulenza e Prossimità: il supporto del Gruppo Intesa Sanpaolo all'estero.

- 12 Filiali (Italian Desk)
- 15 Uffici Rappresentanza
- 12 Banche (Italian Desk)
- 2 Banche Corporate



In più di
40 PAESI

e, inoltre:

- **4.200** rapporti con banche corrispondenti

Consulenza e Prossimità: l'importanza del supporto “preventivo”.

Le imprese, spesso, richiedono il supporto e l'intervento della banca durante le varie fasi di gestione di un'operazione con l'estero. Uno dei momenti più significativi e strategici è costituito dalla fase precontrattuale, quando i termini dell'operazione con l'estero sono ancora da definire e l'intervento della banca può rivelarsi fondamentale

Il preventivo coinvolgimento della Banca in questa fase è utile a:

- verificare l'operazione nel suo complesso
- suggerire alla clientela gli strumenti più adeguati
- vagliare concretamente le possibilità di intervento

Esempio:

- Il Direttore Commerciale ha chiuso un contratto con controparte irachena che prevede rilascio di garanzie
- Il Direttore Finanziario ha chiesto a ISP il rilascio di un Performance Bond di € 60.000 a garanzia del contratto di € 600.000. ISP ha emesso la garanzia
- Successivamente la Banca irachena (banca del committente) ha emesso credito documentario con richiesta di conferma da parte di ISP. ISP ha comunicato al cliente di non conoscere la banca e dell'impossibilità di affidarla. Il cliente, sulla base di queste indicazioni, ha cancellato il contratto perdendo un affare di € 600.000
- Se il cliente avesse preventivamente chiesto a ISP l'elenco delle banche con cui operare l'operazione avrebbe potuto essere strutturata a beneficio di tutte le parti

Prodotti e Servizi.

- Conoscere i mercati esteri
- Ricerca controparti commerciali
- Acquisire informazioni sulle controparti commerciali
- Utilizzare gli strumenti di pagamento e di garanzia più adeguati alle caratteristiche del contratto/controparte.
- Annulare/Ridurre i rischi “non accettabili”
- Cedere/Smobilizzare i crediti

Conoscere i mercati esteri: Trade Esplora.

Descrizione: servizio di informazioni online, realizzato in collaborazione con Export Enterprise SA (Parigi), che consente all'impresa di accedere a informazioni utili per la conoscenza dei mercati internazionali

TRADE ESPLORA
Informazioni per operare con l'estero

ATLANTE DEI PAESI
Presentazione
Elenco dei paesi
Australia
Croazia
Afghanistan
Albania
Algeria
Andorra
Angola

INFORMAZIONI SETTORIALI
RICERCA PARTNER COMMERCIALI
REGOLAMENTI
FORMALITÀ DOGANALI

Atlante dei paesi
Schede Paese
Permettono di conoscere 185 paesi, con 10 000 pagine di informazioni sull'economia, le pratiche degli affari, l'accesso ai mercati internazionali ecc.
Per saperne di più

Informazioni settoriali
• Flussi Import / Export
• Studi di mercato
• Servizio Alert (Studi di mercato)
• Fiere
• Associazioni di categoria
• Riviste specializzate
• Statistiche di mercato
Per saperne di più

News mercati esteri
• 14 Maggio 2011 - IMF warns EU debt crisis may still spread to core
• 14 Maggio 2011 - Street debuts turn sour for most IPOs this year
Tutte le attualità

Regolamenti
• Documenti di spedizione
• Controlli sulle esportazioni
• Controlli sulle importazioni
• Verifica controparti vietate (blacklisted)
• Formalità per i visti e vaccinazioni obbligatorie
• Regole per l'etichettatura
• Norme
Per saperne di più

Formalità doganali

Ricerca partner commerciali

Conoscere i mercati esteri: Trade Esplora.

Atlante dei Paesi:	database contenente informazioni su 185 paesi
Informazioni settoriali:	motore di ricerca di fiere, associazioni di categoria, dati statistici sui flussi import/export, studi di mercato servizi personalizzati* di risposta su specifici quesiti relativi ai mercati esteri (es: statistiche di prodotto/mercato)
Ricerca controparti:	servizio personalizzato* di risposta a richieste di acquisizione di liste di aziende operanti in un determinato Paese
Regolamenti:	database contenente informazioni di base su diversi regolamenti che caratterizzano le transazioni commerciali con l'estero (es: identificazione dei documenti di spedizione) servizi personalizzati* di risposta su specifici quesiti relativi all'import/export di merci (es: regole di etichettatura di un prodotto) o di assistenza alla navigazione del database di cui sopra
Formalità doganali:	database contenente informazioni sulla classificazione doganale dei prodotti e sui relativi dazi servizi personalizzati* di assistenza alla navigazione del database di cui sopra fogli di calcolo a supporto di specifici conteggi (es: calcolo del prezzo export)

(*) I Servizi Personalizzati sono offerti alla clientela direttamente da Export Entreprises SA alle condizioni di vendita dalla stessa stabilite e sotto la sua esclusiva responsabilità. Alcuni servizi sono gratuiti e altri a pagamento dopo l'accettazione di un preventivo. Le risposte/preventivi sono fornite via mail entro 48 ore.

Ricerca controparti commerciali: Tradeway.



TRADEWAY

Comprende un insieme di servizi informativi avanzati che la Banca offre alle imprese che intendono promuovere e valorizzare la propria azienda nei mercati esteri per cogliere e valutare nuove opportunità d'affari.

L'offerta **TradeWay** si articola nei seguenti moduli:

<input type="checkbox"/> Vetrina Commerciale	servizio informativo e di promozione automatizzato
<input type="checkbox"/> Servizio Ricerca Partner	servizio di ricerca completo e personalizzato
<input type="checkbox"/> Servizi Diversi	altri servizi di assistenza e promozione estero non riconducibili alle opzioni precedenti

Acquisire informazioni sulle controparti: Report D&B.

Report Informativi D&B è un servizio online realizzato in collaborazione con Dun & Bradstreet, azienda leader mondiale nel settore delle banche dati e delle informazioni commerciali, che consente all'impresa, titolare della piattaforma di remote banking per le imprese del Gruppo Intesa Sanpaolo, di acquisire **informazioni su controparti italiane ed estere**.

Il servizio è fruibile attraverso diverse funzionalità:

- ❑ **Ricerca anagrafica**, per verificare l'esistenza di una società (funzione gratuita);
- ❑ **Report informativi** (5 livelli di approfondimento) per acquisire le informazioni di una società (funzione principale, di cui si forniscono dettagli nel riquadro dedicato);
- ❑ **Monitoraggio**, per essere immediatamente aggiornati sulle variazioni intervenute ai dati e alle informazioni presenti su un report acquistato;
- ❑ **Investigazione**, per ricerche - anche urgenti - su nominativi non censiti all'interno del data base esistente;
- ❑ **Archivio storico**, per visualizzare i report in momenti successivi all'acquisto.

Informazioni su controparti estere: disponibili anche con i Servizi Diversi di Tradeway

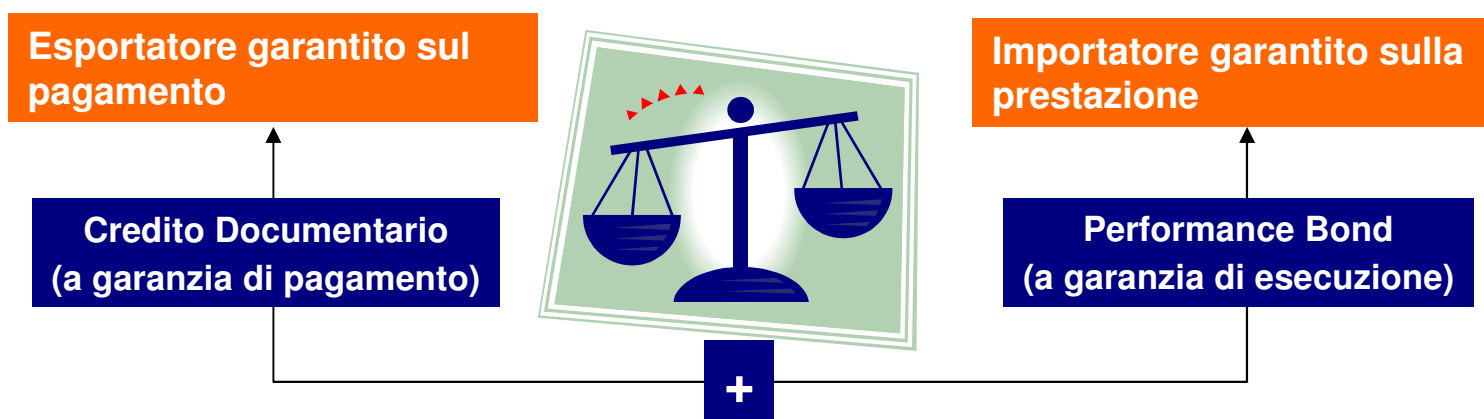
Prodotti e Servizi.

- Conoscere i mercati esteri
- Ricerca controparti commerciali
- Acquisire informazioni sulle controparti commerciali
- Utilizzare gli strumenti di pagamento e di garanzia più adeguati alle caratteristiche del contratto/controparte.
- Annullare/Ridurre i rischi “non accettabili”
- Cedere/Smobilizzare i crediti

Utilizzare gli strumenti di pagamento e di garanzia più adeguati alle caratteristiche del contratto/controparte.

In relazione alle caratteristiche delle operazioni commerciali da porre in essere, le imprese importatrici ed esportatrici possono “combinare” più strumenti (*ad esempio di garanzia e di pagamento*) per soddisfare le rispettive esigenze (*di pagamento e di esecuzione*), realizzando una tutela reciproca e un giusto equilibrio tra le parti.

Ad esempio, la combinazione di un “Performance Bond” (*che assicura al compratore la buona esecuzione contrattuale della fornitura da parte del fornitore*) e di un “Credito Documentario” (*che assicura al venditore i pagamenti a fronte di documenti conformi*) riesce a soddisfare adeguatamente le opposte esigenze delle imprese importatrici ed esportatrici.



La banca dispone del necessario know how e degli strumenti idonei a soddisfare le esigenze delle imprese nelle varie tipologie di operazioni.

Principali strumenti di pagamento: sintesi.

I principali strumenti di pagamento a disposizione degli operatori per i regolamenti nel commercio internazionale sono rappresentati da:

	Paese e/o Banca della controparte
■ Rimesse dirette (<i>bonifici, assegni</i>).	Non a rischio
■ Rimesse documentarie (<i>documenti finanziari e/o commerciali</i>).	Non a rischio
■ Crediti documentari - non confermati - confermati	Non a rischio A rischio

Rimesse dirette.

Bonifico bancario

Il bonifico bancario è la forma di pagamento più semplice e più usata tra quelle esistenti, poiché assolve l'esigenza dei regolamenti tra differenti Paesi in modo **semplice e veloce**.

Rischi specifici connessi:

- Rischio Paese.

Assegno

Di norma l'assegno viene negoziato **salvo buon fine** in favore del beneficiario, sul quale grava il rischio di ritorno insoluto.

Occorre considerare che in vari Paesi, l'assegno è sottoposto a legislazioni sui titoli di credito diverse da quelle vigenti in Italia. Può verificarsi, quindi, il ritorno di insoluti anche diversi mesi dopo la negoziazione degli assegni.

Rischi specifici connessi:

- Rischio di mancanza di fondi;
- Tempi tecnici di riscossione;
- Procedure da attivare per l'elevazione del protesto (eventuale);
- Rischio Paese.

Rimesse dirette: aspetti finanziari e commerciali.

Pagamenti anticipati

Importatore:

- Possibilità di ottenere prezzi più bassi
- Immobilizzo finanziario
- Esposizione al rischio di inadempienza da parte del venditore:
 - *Ritardi di consegna*
 - *Merce non conforme*
 - *Mancata spedizione*

Esportatore:

- Ricavo anticipato (*aspetti commerciali/finanziari positivi*)

Pagamenti posticipati

Importatore:

- Eliminazione rischio di inadempienza del venditore
- Aspetti finanziari positivi

Esportatore:

- Aspetti finanziari negativi (*concessione dilazione al compratore*)
- Esposizione al rischio di insolvenza da parte del compratore:
 - *Richieste di abbuoni*
 - *Ritardi nel pagamento*
 - *Mancato pagamento*

Rimesse documentarie (ICC-Brochure 522).

La rimessa documentaria rappresenta l'incasso di documenti tramite banca.

E' un'operazione nella quale il venditore, dopo aver spedito le merci, inoltra i relativi **documenti** (*rappresentativi o non rappresentativi della merce*), ad una banca, con l'incarico di farli consegnare al compratore:

- contro pagamento a vista,
- contro accettazione di tratta,
- contro altri termini e condizioni (*es: rilascio lettera di impegno del compratore, con la quale si impegna ad effettuare il pagamento alla scadenza stabilita*).

Nelle "rimesse" **le banche non assumono alcuna responsabilità circa il buon esito dell'operazione**, poiché agiscono come semplici mandatarie.

Nell'incasso contro documenti **rappresentativi della merce**, il venditore ha la certezza che **l'acquirente potrà ritirare le merci solo dopo aver ritirato i documenti** (*ed aver eseguito il pagamento o l'accettazione della tratta*).

Rimesse documentarie: funzionalità e rischi.

Documenti contro pagamento.

Importatore:

- Paga a fronte di merci in viaggio (*attenuazione del rischio di inadempienza rispetto alle rimesse dirette con "pagamento anticipato"*).
- Non è sicuro della regolare esecuzione della fornitura.

Rischio di pagamento a fronte di prestazione del venditore non conforme

Esportatore:

- Mantiene il controllo della merce a fronte di documenti rappresentativi.
- Rischio di tardivo pagamento (*per tardivo ritiro dei documenti da parte del compratore*).
- Rischio di insolvenza da parte del compratore (*mancato ritiro dei documenti e, quindi mancato pagamento, con ulteriore problema del recupero della merce*).

Rischio che i documenti non vengano ritirati (e di connesso mancato pagamento)

Rimesse documentarie: funzionalità e rischi.

Documenti contro accettazione

Importatore:

- Accetta la tratta per entrare in possesso dei documenti.
- Il pagamento della tratta verrà effettuato dopo il ritiro delle merci.

Rischio di accettazione tratta a fronte di prestazione del venditore non conforme.

Esportatore:

- Mantiene il controllo della merce a fronte di documenti rappresentativi fino al momento di accettazione della tratta.
- Rischio che la tratta non venga accettata e i documenti non vengano ritirati.
- Rischio che la tratta accettata, a fronte del ritiro dei documenti, non venga pagata a scadenza.

**Rischio che i documenti non vengano ritirati (e la tratta non sia accettata).
Rischio che la tratta accettata non venga pagata a scadenza.**

Crediti documentari (ICC-Brochure 600).

Il credito documentario (*o lettera di credito*) è un'operazione con la quale una banca (*banca emittente*) per conto del compratore (*ordinante*) si impegna a pagare un determinato importo al venditore (*beneficiario*), a fronte di determinati documenti, conformi alle condizioni ed ai termini indicati nel credito documentario.

Nei crediti documentari le banche emittenti offrono un credito di firma al cliente ordinante.

Caratteristiche	
■ Autonomia:	Non vincolato al rapporto esistente tra banca e cliente o tra compratore e venditore.
■ Astrattezza:	Il credito documentario è distinto dal contratto di vendita. Sono inopponibili le eventuali eccezioni relative al rapporto sottostante.
■ Formalismo:	Nelle operazioni di credito tutte le parti devono operare su documenti e non su merci, servizi cui i documenti possono riferirsi. Significa, in pratica, che dall'esame dei documenti e tenendo conto del loro aspetto formale, deve essere presa la decisione se accettarli oppure rifiutarli, indipendentemente dal loro valore sostanziale.
■ Impegno condizionato:	L'impegno di pagamento è condizionato alla presentazione di tutti i documenti richiesti, conformi ai termini ed alle condizioni indicati nel "credito".

Crediti documentari: aspetti funzionali

L'esportatore vuole evitare:

- che il compratore ritiri la merce e non paghi (*rischi connessi alle rimesse dirette con pagamento posticipato*);
- che il compratore non ritiri la merce ordinata e spedita (*rischi connessi alle rimesse documentarie*).

L'importatore vuole evitare:

- di pagare prima che la merce sia stata spedita (*rischi connessi alle rimesse dirette con pagamento anticipato*);
- di pagare a fronte di una prestazione non conforme del venditore (*rischi connessi alle rimesse documentarie*).

Il compratore:

- regola il proprio acquisto senza alcun controllo della merce;
- si affida alla banca per il controllo formale dei documenti.

Il venditore:

- ottiene l'impegno di una banca e, se esiste la conferma, anche di una seconda banca (*generalmente la sua banca*), di cui conosce l'affidabilità;
- deve attenersi alle condizioni del credito per avere diritto al pagamento.

Strumenti di garanzia: le garanzie bancarie internaz.li

Descrizione

La garanzia è un mezzo giuridico con il quale il beneficiario, nell'eventualità in cui la controparte non adempia agli impegni sottoscritti, riesce ad ottenere il pagamento di una somma di denaro a titolo di adempimento della prestazione o di risarcimento del danno, facendo valere un diritto o una obbligazione collaterale.

Scopo

Serve a garantire con impegno irrevocabile ed incondizionato il beneficiario della garanzia, che ha pertanto la facoltà di escutere, normalmente a “prima richiesta” scritta, la garanzia medesima.

Tipologie

- ❑ Garanzie su richiesta di importatori
- ❑ Garanzie su richiesta di esportatori

Strumenti di garanzia: le garanzie bancarie internaz.li

Emissione garanzia su richiesta di....	
Importatore	<ul style="list-style-type: none">■ Garanzia di pagamento (a favore dell'esportatore)■ Garanzia per la consegna delle merci in assenza di polizza di carico (a favore del vettore)
Esportatore	Garanzie contrattuali (a favore dell'importatore/committente): <ul style="list-style-type: none">■ Bid Bond■ Performance bond■ Advance payment bond■ Retention money guarantee■ Maintenance bond

Garanzie emesse su richiesta dell'importatore.

Garanzia di pagamento	<p>E' la garanzia emessa da una banca in favore del venditore, con la quale assume l'impegno di effettuare il pagamento di una determinata somma, qualora non venga effettuato dal compratore (<i>ad esempio, a fronte di "rimesse dirette con regolamento posticipato"</i>).</p> <p>Con la garanzia di pagamento, la banca offre al venditore la garanzia che il compratore pagherà al momento dovuto.</p>
Garanzia per la consegna delle merci in assenza di polizza di carico	<p>E' la garanzia emessa da una banca in favore del "vettore", ed ha lo scopo di consentire la consegna delle merci al compratore in assenza della Polizza di carico, quando le merci arrivano nel porto di destinazione e i documenti di spedizione non sono ancora pervenuti al compratore.</p>

Garanzie emesse su richiesta dell'esportatore.

Bid Bond	<p>E' la garanzia che consente di partecipare a gare di appalto ed assicura il mantenimento dell'offerta.</p> <p>Con questa garanzia la banca si impegna, su incarico del venditore, a pagare al beneficiario ("<i>compratore</i>") l'importo garantito, qualora il fornitore:</p> <ul style="list-style-type: none">• ritiri l'offerta prima della scadenza;• non accetti l'ordine dopo l'avvenuta aggiudicazione;• non faccia emettere la successiva garanzia di esecuzione (<i>performance bond</i>), dopo l'aggiudicazione dell'offerta. <p>Emesso per un valore del 2-5% del contratto e scadente in concomitanza con la data di aggiudicazione del contratto.</p>
Performance Bond	<p>Il Performance Bond assicura l'esatto adempimento dei termini contrattuali.</p> <p>E' richiesto all'impresa aggiudicataria di forniture o lavori o in generale ad esportatori, e ne assicura l'affidabilità.</p> <p>Con questa garanzia la banca si impegna, su incarico del venditore/fornitore, a pagare al beneficiario ("<i>compratore</i>") l'importo garantito, qualora il fornitore non dovesse adempiere o dovesse adempiere in modo insufficiente ai propri impegni contrattuali.</p> <p>Emesso per un valore del 10% del contratto e scadente alla data di completamento fornitura o (per impiantistica) alla data di fine collaudo.</p>

Garanzie emesse su richiesta dell'esportatore.

Advance Payment Bond	<p>Garantisce al compratore la restituzione degli importi corrisposti in via anticipata al "fornitore", nel caso in cui quest'ultimo non dovesse adempiere agli impegni contrattuali di fornitura.</p> <p>Emesso per un valore pari all'acconto e scadente alla data di completamento fornitura. Necessario concordare una riduzione d'importo proporzionale al completamento fornitura.</p>
Retention Money Bond	<p>Garantisce il pagamento del saldo, contrattualmente pattuito al completamento della fornitura o dei lavori.</p> <p>Richiesto per svincolare somme che, diversamente, sarebbero pagate al completamento della fornitura o dei lavori, e che verrebbero trattenute dal compratore per tutelarsi da successive spese impreviste o da problemi tecnici.</p> <p>Emesso per un valore del 10% del contratto e scadente alla data di completamento fornitura</p>
Maintainance Guarantee	<p>Garantisce al compratore l'assistenza post-vendita (obblighi previsti durante il periodo di manutenzione).</p> <p>Evita il rischio che alla consegna della fornitura il produttore non si assuma le responsabilità collegate alla manutenzione o alla risoluzione di problemi di funzionamento, che eventualmente potrebbero emergere dopo l'installazione.</p> <p>Emesso per un valore pari al 5% del contratto, ha una durata variabile (di norma 12 mesi).</p>

Garanzie URDG 758: principali caratteristiche

- ❑ **Natura pattizia** (valgono solo se espressamente richiamate nel testo)
- ❑ **Impegno irrevocabile**, anche se l'irrevocabilità non è espressamente prevista (art.4)
- ❑ **Impegno autonomo e astratto** (art.5 - indipendenza dal rapporto sottostante)
- ❑ Schema tipico di una **garanzia a prima richiesta giustificata** (domanda di pagamento deve prevedere, in aggiunta ai documenti richiesti, anche una dichiarazione del beneficiario in cui sia indicato sotto quale aspetto l'ordinante è inadempiente alle proprie obbligazioni connesse al rapporto sottostante)
- ❑ Il garante deve stabilire la conformità della presentazione esclusivamente sulla base di un **controllo formale dei documenti** (artt. 6 e7). Le URDG dettano le regole per la verifica)
- ❑ La **richiesta di pagamento** del beneficiario (o, in presenza di controgaranzia, del garante) deve essere **esaminata** dall'emittente **entro 5gg lav.** dal pervenimento della medesima. *(suggerimento: nel testo della garanzia occorre inserire l'indirizzo a cui far pervenire eventuale richiesta di pagamento)*
- ❑ Se la richiesta di pagamento è:
 - **conforme**, il garante (o controgarante) deve pagare.
 - **non conforme**, il pagamento viene rifiutato con obbligo di informare il beneficiario (nb: unica informazione per rifiuto e segnalazione discordanze)

Garanzie URDG 758: principali caratteristiche

- ❑ Disciplina del meccanismo “**extend or pay**”: se beneficiario chiede pagamento o, in alternativa, la proroga della garanzia, il garante può sospendere il pagamento fino a 30gg di calendario successivi alla presentazione della richiesta e informare senza ritardo l’ordinante (26 gg nel caso di controgaranzia). Entro tale scadenza il garante, d’intesa con l’ordinante, può decidere di pagare o di prorogare. Il garante, può sempre rifiutare la proroga, anche contro la volontà dell’ordinante.
- ❑ **Data scadenza**: se la garanzia (o controgaranzia) non prevede una scadenza o un evento che determini la scadenza, questa si intende trascorsi tre anni dalla data di emissione.
- ❑ **Legge applicabile**: se non diversamente pattuito, la legge applicabile alla garanzia/controgaranzia è quella del paese in cui risiede il garante/controgarante che ha emesso la garanzia/controgaranzia.
- ❑ **Garante**: nella definizione non viene indicato - a differenza delle Norme e Usi Uniformi dei crediti documentari - che il garante è una banca. *(suggerimento: nel testo del contratto occorre inserire l’indicazione che la garanzia deve essere emessa da un garante bancario).*

Prodotti e Servizi.

- Conoscere i mercati esteri
 - Ricerca controparti commerciali
 - Acquisire informazioni sulle controparti commerciali
 - Utilizzare gli strumenti di pagamento e di garanzia più adeguati alle caratteristiche del contratto/controparte.
- Annulare/Ridurre i rischi “non accettabili”
 - Cedere/Smobilizzare i crediti

Annulare i rischi “non accettabili”: il Rischio Paese e il Rischio Banca.

1/2

Conferma di crediti documentari

L'aggiunta di conferma su crediti documentari è possibile se è prevista dalle istruzioni del “credito”. Tutela l'esportatore/beneficiario poiché, a fronte di documenti conformi, verrà pagato dalla nostra Banca **sollevandolo dal rischio Banca Emittente e dal rischio Paese**

Rilascio di “Silent Confirmation”

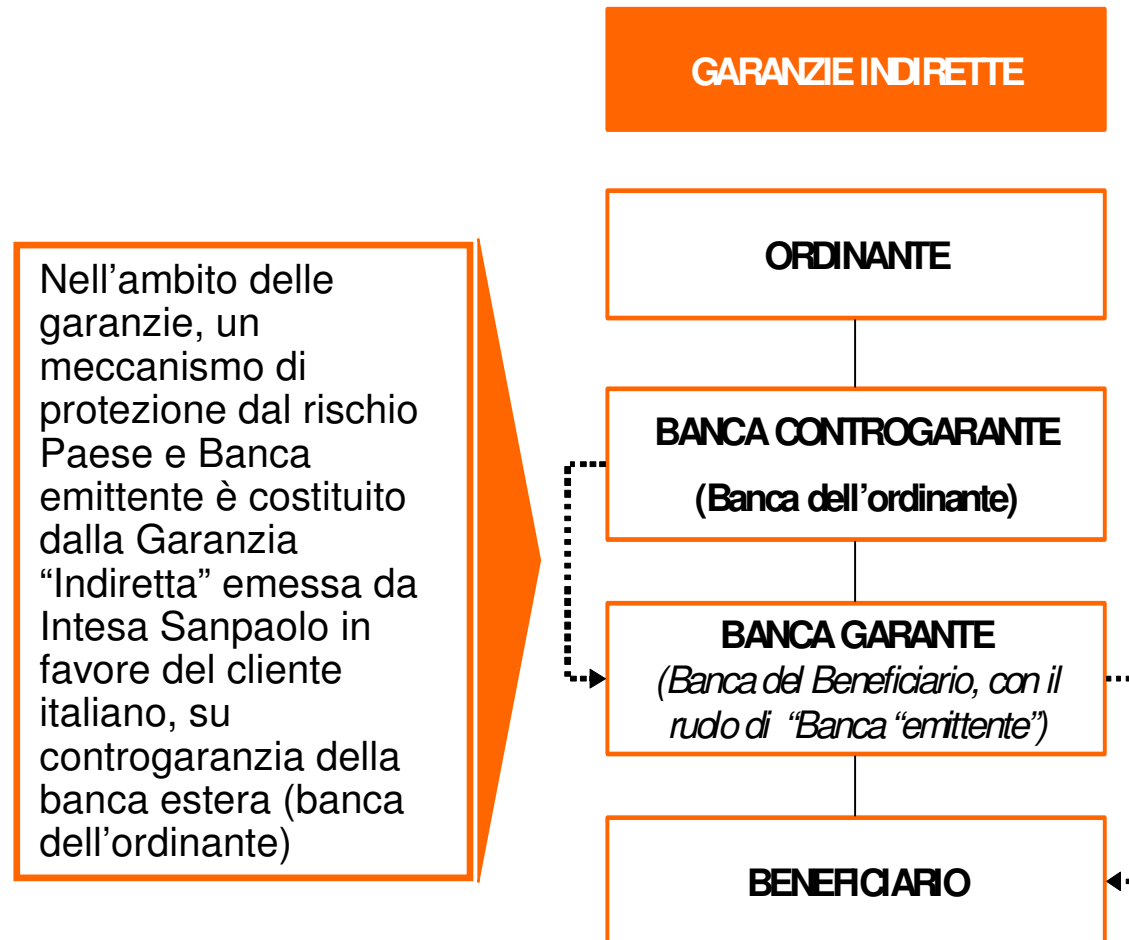
Quando il credito documentario **non prevede** tra le istruzioni del “credito” l'aggiunta della conferma, ed è utilizzabile presso le nostre casse, su richiesta del beneficiario è possibile il rilascio della “Silent Confirmation”, strumento alternativo alla conferma, non esternato alla banca emittente, che ha per il beneficiario, gli stessi effetti della conferma

Rilascio di “Star del credere”

Come la “Silent Confirmation, lo “Star del credere” è uno strumento applicabile ai crediti documentari che non prevedono l'aggiunta di conferma, soprattutto nel caso di crediti documentari utilizzabili presso le casse della banca emittente. La ricezione dei documenti conformi presso la banca emittente farà maturare il diritto del beneficiario/esportatore ad essere pagato dalla nostra Banca, anche se la banca emittente dovesse essere inadempiente alla data prevista per il pagamento (*soprattutto nel caso di pagamenti differiti*)

Annulare i rischi “non accettabili”: il Rischio Paese e il Rischio Banca.

2/2



Annulare i rischi “non accettabili”: il Rischio Cambio.

■ **Cambio a termine**

Stabilisce al momento della stipula del contratto il cambio d'acquisto o di vendita di una determinata quantità di divisa ad una precisa data futura

Eliminazione del rischio di cambio.
Possibilità di gestire eventuali sfasamenti temporali

■ **Finanziamento in divisa (Antexport)**

1. Accensione di un finanziamento nella divisa dell'esportazione.
2. Contestuale vendita del netto ricavo.
3. Estinzione del finanziamento utilizzando l'introito in divisa del flusso derivante dall'esportazione

Eliminazione del rischio di cambio attraverso la quantificazione immediata del controvalore in Euro

■ **Opzioni valutarie**

L'opzione è un contratto in base al quale l'acquirente ha la facoltà di acquistare o vendere una quantità di divisa ad un determinato prezzo ad una scadenza prefissata

Maggiore flessibilità rispetto al contratto a termine, compensata dall'onerosità del premio da pagare

**Annulare i rischi “non accettabili”:
il Rischio Controparte.**

EXPORT FACILE

per sostenere le strategie di esportazione della clientela, qualificando il Gruppo Intesa Sanpaolo come partner delle PMI e delle Associazioni di categoria che le rappresentano

Prodotto in corso di rilascio