



Progetto SEI – 2^a edizione

«Sostegno all'Export dell'Italia»



Strumenti di pagamento per internazionalizzazione: focus assicurazione del credito

Docente: Alberto Calugi



Chi sono: Alberto Calugi

Docente NIBI in Strategia, Marketing internazionale, Pagamenti internazionali e Trade Finance. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Parma, e consulente di Direzione aziendale, specializzato nella gestione e nello sviluppo dei mercati esteri sia per grandi imprese che per PMI.

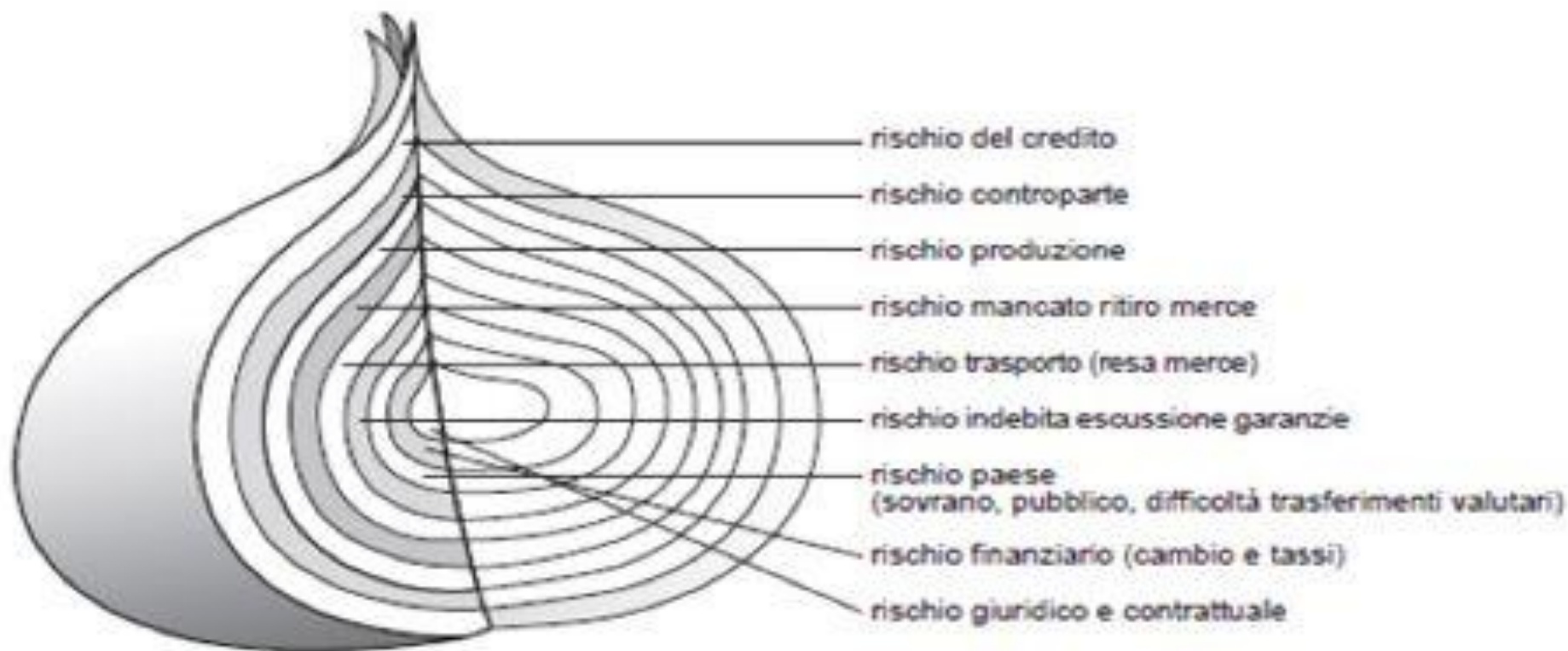
Svolge attività di collaborazione con l'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazione della SDA Bocconi School of Management.



Come cautelarsi operativamente nei confronti del rischio di mancato pagamento nelle vendite all'estero



Cipolla dei rischi per le imprese sui mercati esteri (Garofalo 2009).





RISCHIO DI
CREDITO

RISCHIO
CONTROPARTE

RISCHIO
PRODUZIONE

RISCHIO
MANCATO
RITIRO MERCE

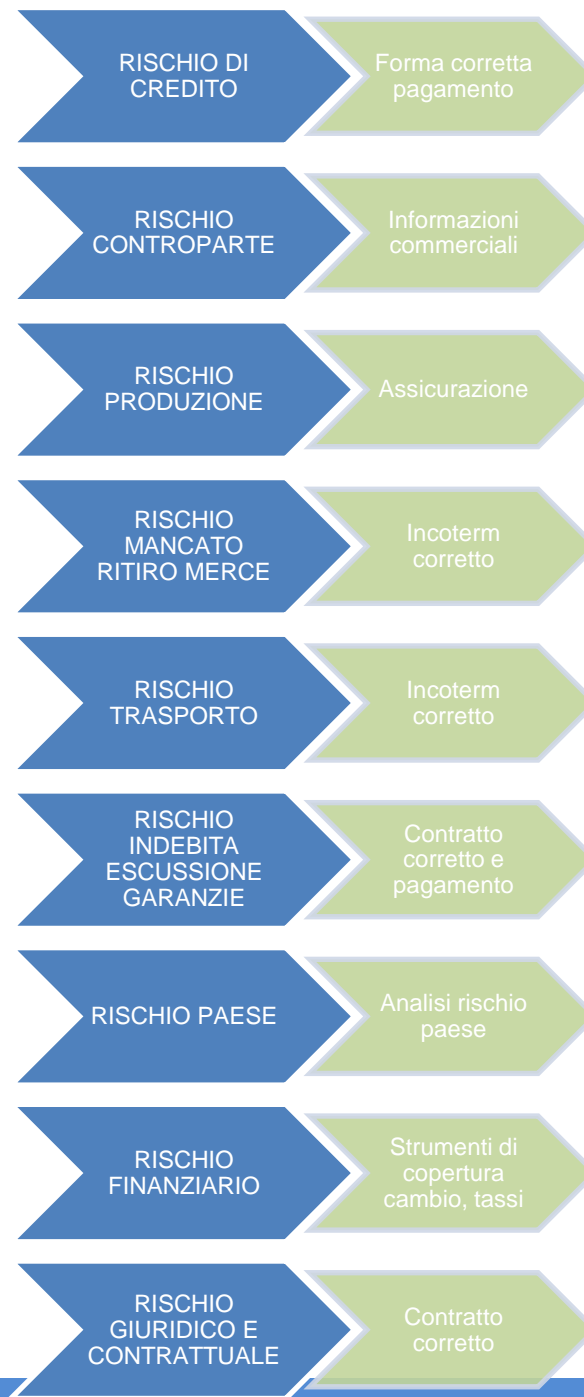
RISCHIO
TRASPORTO

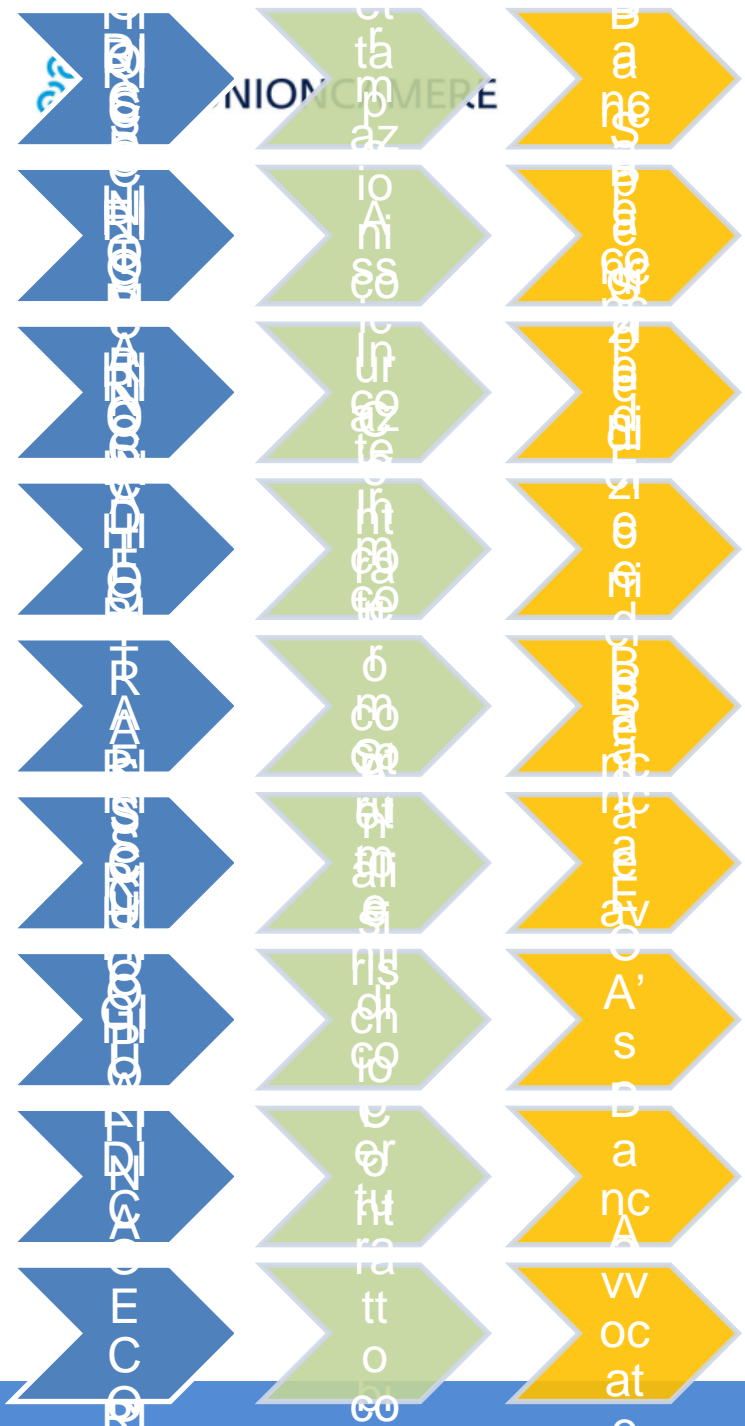
RISCHIO
INDEBITA
ESCUSSIONE
GARANZIE

RISCHIO PAESE

RISCHIO
FINANZIARIO

RISCHIO
GIURIDICO E
CONTRATTUALE





Come fare...

1. Aumentare la conoscenza dei rischi ai quali la mia azienda è esposta.
2. Capire se la mia propensione al rischio mette in pericolo la mia azienda e i suoi asset.

Chi mi può aiutare?

- Banca
- ECA's
- Associazioni di categoria
- Camere di Commercio
- Assicuratori
- Spedizionieri e doganalisti
- Studi legali
- Consulenti (consulenti all'export, commercialisti)
- Formazione



SWIFT e SEPA, l'infrastruttura tecnologica a supporto dei pagamenti internazionali



SWIFT (I):

- **Mission:** operare le transazioni finanziarie delle 9.700 banche e società finanziarie socie, attraverso **i tre principi di sicurezza, celerità e discrezione.**
- Il ruolo di SWIFT è quindi **duplice:** essere **un'infrastruttura sicura** e aggiornata per le transazioni finanziarie ed essere **catalizzatore** per lo sviluppo continuo delle relazioni e della **crescita della soddisfazione** tra i propri soci.
- SWIFT è suddivisa in **tre regioni** (America, Asia e Pacifico ed EMEA*), che operano sui singoli mercati nazionali attraverso i cosiddetti “**concentratori**”, ovvero dei server che raccolgono i dati per trasmetterli in rete nei concentratori sovra-nazionali.

* Europa, Medio Oriente ed Africa.



SWIFT (II):

Scopo di SWIFT è quello di permettere alle **banche aderenti** di:

- **Ridurre i tempi** delle operazioni.
- Aumentare gli **standard di sicurezza** delle transazioni.
- **Ridurre i costi** delle transazioni.
- Aumentare gli **standard di soddisfazione** della clientela finale.
- **Aggiornare il più velocemente possibile** la situazione dei saldi dei conti per evitare frodi internazionali.



BIC (Bank Identifier Code)

- Un codice **BIC** è un codice che viene assegnato da SWIFT a tutti i soggetti connessi con il **sistema SWIFT-FIN**. L'assegnazione del codice non implica la connessione al sistema stesso.
- Il codice può essere assegnato anche a soggetti che possono non essere connessi con il sistema SWIFT-FIN, quali istituzioni non finanziarie come le aziende private, e, in questo caso, si chiama **BEI (Business Entity Identifier)**.
- La sostanziale differenza tra BIC e BEI è che i **BEI non possono essere utilizzati per inviare o ricevere messaggi direttamente, ma solo tramite un'istituzione finanziaria dotata di codice BIC.**



Caratteristiche del codice BIC

- Standard di riferimento: **ISO 9362.**
- Lunghezza: **8 o 11 caratteri** di cui:
 - **4 caratteri** indicano la banca.
 - **2 caratteri** indicano la nazione secondo lo standard ISO 3166.
 - **2 caratteri** indicano la piazza della banca.
 - **3 caratteri (opzionali)** indicano la filiale della banca.
- Nel caso di codici a 8 cifre o a 11 cifre con le ultime tre segnate con XXX, si desume che il codice appartenga **alla sede centrale della banca** stessa.



Esempi di codice BIC

- **COBADEFF o COBADEFFXXX**: Commerz Bank Frankfurt am Main.
- **CRLYFRPPBOR**: Credyt Lyonnais Bordeaux.
- **BEGNIRTHXXX**: Bank Eghtesad Novin Tehran.
- **UNCRIT2BQQ9**: Unicredit Banca Spa, Langhirano Branch.



Il codice IBAN (International Bank Account Number):

E' un codice definito al livello internazionale, si suddivide in:

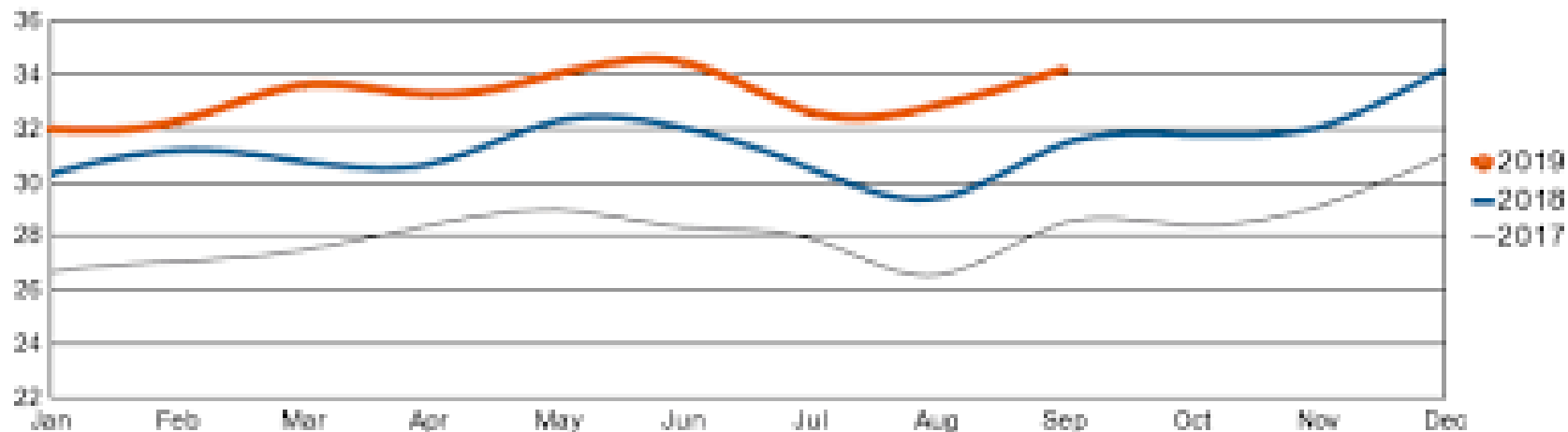
- **2 lettere** che indicano la nazione (es. IT; DE; FR).
- **2 cifre di controllo.**
- **Il codice BBAN nazionale**, in Italia 23 cifre (una lettera per il CIN, 5 numeri per l'ABI, 5 per il CAB e 12 caratteri alfanumerici per il conto corrente).

L'uso del codice IBAN è **obbligatorio dal primo gennaio 2008**, per i bonifici domestici e per quelli in area SEPA.



Traffico SWIFT

FIN traffic - All Markets



SWIFT recorded its second peak day of the year on October 31st 2019, with 36.73 million messages. It is 1.1% above the previous peak registered on February 28th 2019.

Fonte Swift 2020



Esempio di un messaggio SWIFT relativo ad un bonifico estero (I):

-----Message Header-----

Swift Input: FIN 103 Single Customer Credit Transfer.

Sender: BEGNIRTHXXX

BANK EGHTSEADAD NOVIN

TEHRAN IR

Receiver: EIHBEHHXXX

EUROPAEISCH-IRANISCHE HANDELBANK AG

HAMBURG DE

-----Message Text-----

20: Sender's reference:

EN7TR8971431

23B: Bank Operation Code

CRED

32A: Val dte/Curr/Interbnk Settlid Amt

Date: 03 november 2016

Currency: EUR (EURO)

Amount: 31.000

continua nella slide successiva.



Esempio di un messaggio SWIFT relativo ad un bonifico estero (II):

...continua dalla slide precedente.

50K Ordering customer Name and adress

AKRAM SHAKERI

MUSTAFA KEMAL PASHA 23

ISFAHAN IRAN.

59 Beneficiary Customer Name and adress

ROSSI SPA

VIA VERDI 11

43100 PARMA ITALY

70: Remittance Infomation:

INVOICE 123 July 24th 2016.

71: Detail of Charges: BEN

-----Message Trailer-----



SEPA: Single Euro Payments Area (Area Unica dei Pagamenti in Euro), che in seguito all'introduzione dell'euro ha l'obiettivo di creare un **mercato unico dei pagamenti**, armonizzato e in grado di offrire strumenti di pagamento (bonifici, addebiti diretti e carte di pagamento) che possano essere utilizzati all'interno dell'area **in modo del tutto simile ad ogni contesto nazionale.**



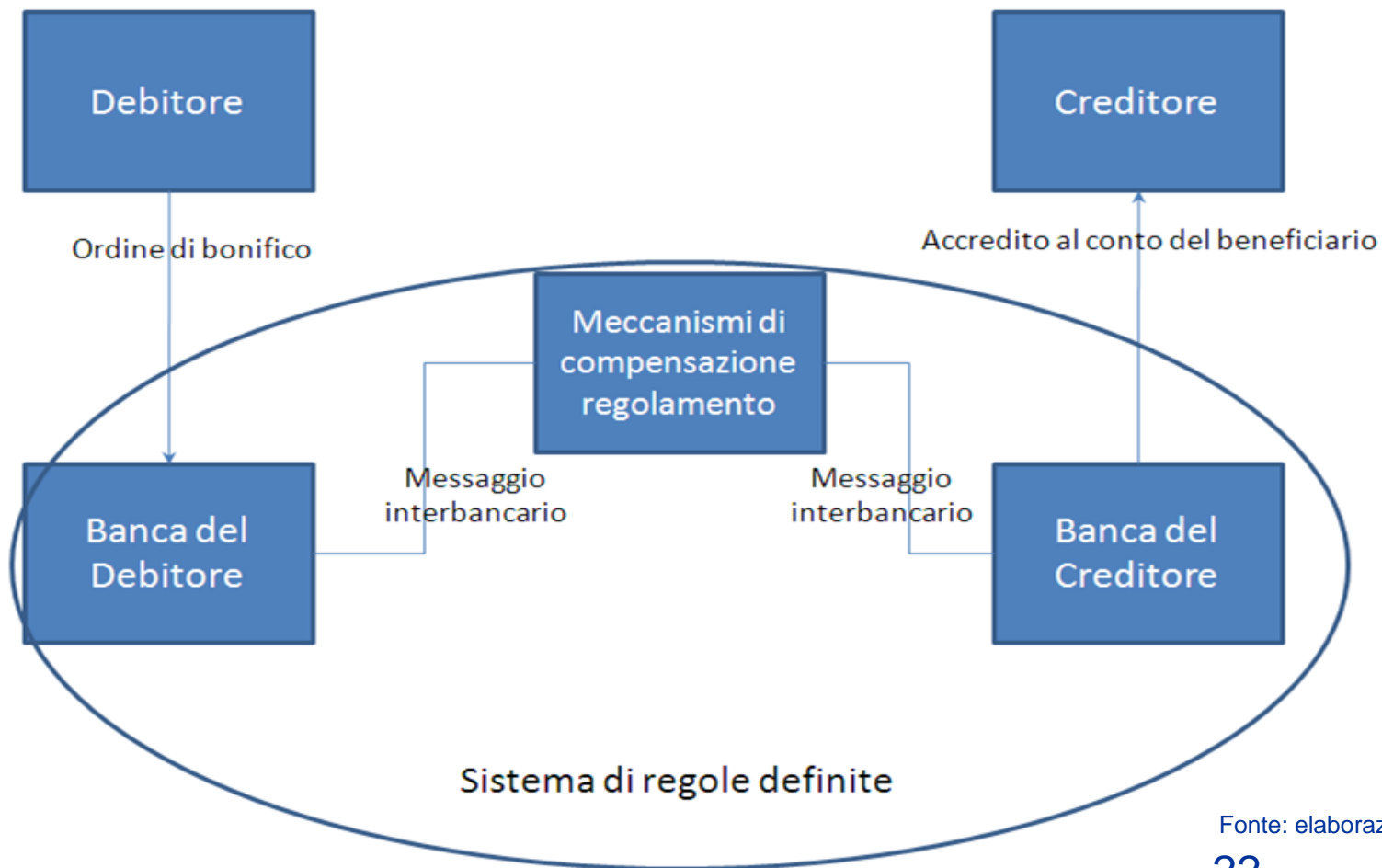
Quindi:

Tutti i pagamenti effettuati da **membri dell'Unione rientranti nell'area SEPA**, attraverso gli strumenti del bonifico, degli addebiti diretti e delle carte di pagamento **sono da considerarsi domestici**, mentre diventano **pagamenti esteri tutti quelli che sono relativi a operazioni tra area SEPA e paesi non compresi nella stessa**.

- Ad esempio:
- **Bonifico tra ordinante italiano e beneficiario francese: domestico.**
- **Addebito tra ordinante greco e beneficiario tedesco: domestico.**
- **Bonifico tra ordinante cileno e beneficiario italiano: estero.**



Esempio di bonifico SEPA:





Metodi di pagamento classici

Sistemi di incasso e pagamento con l'estero

- Contanti.
- Bonifici Bancari (vedi slides precedenti).
- Assegni.
- Guaranteed Final Payment per assegni in USD.
- I.E.F.
- Lastschriften.
- Lock Box.

Assegni:

Differenza tra sistemi di common law e altri sistemi giuridici:

- Common law: l'assegno è titolo dipendente dalla transazione sottostante.
- Altri sistemi giuridici: l'assegno è titolo indipendente dalla transazione sottostante.

Assegni USA e GB.

- Scadenza temporale: un anno per la mancanza dei requisiti bancari, tre anni per frode di girata.
- In caso di negoziazione Sbf da parte di una banca italiana avviene lo storno dell'accredito maggiorato dalle commissioni di insoluto.

Le rimesse documentate

Sono una forma tipica del pagamento con l'estero: il venditore, spedita la merce, consegna i relativi documenti alla sua banca con le istruzioni necessarie per ottenere la prestazione del debitore.

Quadro normativo:

- Norme uniformi agli incassi (pubblicazione 522 della Cci).
- Conferimento di mandato (C.C. art.1703-1730).
- Nessuna responsabilità della banca, solo “diligenza del buon padre di famiglia”.
- Le Nui sono vincolanti se non pattuito diversamente, a condizione che non siano in contrapposizione con una legge nazionale alla quale non sia possibile derogare.

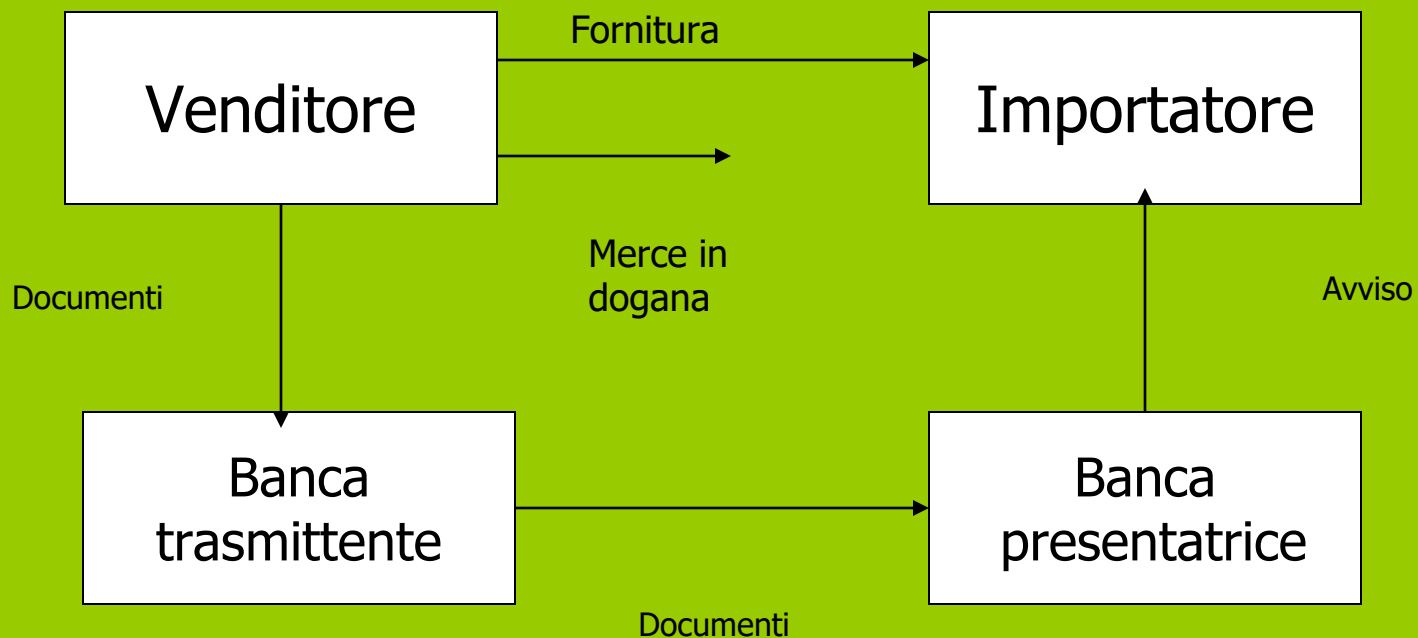


Tipologie di rimesse documentate

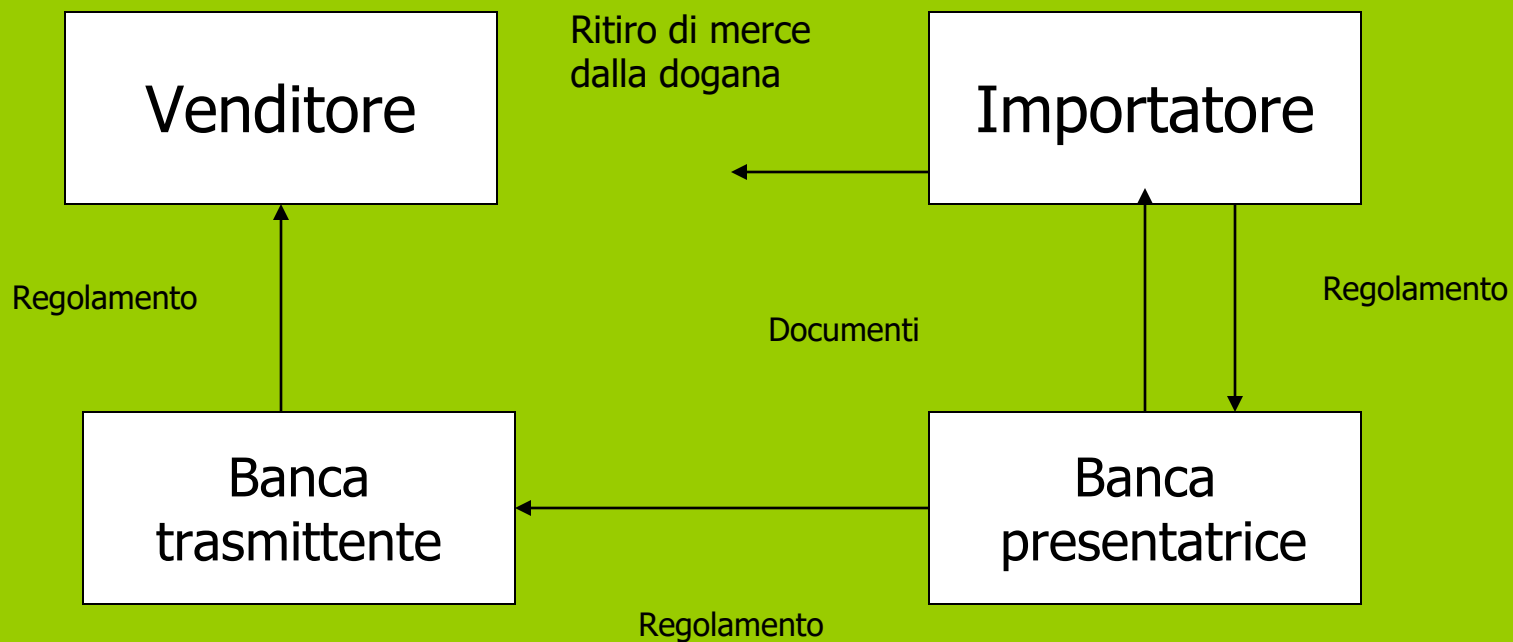
- Documenti contro pagamento vista o prima presentazione (D/P).
- Documenti contro accettazione di una tratta (D/A).
- Documenti contro impegno di pagamento (D/W).
- Documenti contro garanzia bancaria (D/G).



Rimesse documentate: prima Fase



Rimesse documentate: seconda fase



Documenti rappresentativi

Documenti rappresentativi delle merci: sono quelli senza i quali la merce non può essere resa disponibile al compratore (es. bill of lading).

Il venditore ha la certezza che il compratore potrà disporre della merce solo dopo aver disposto l'ordine di pagamento, aver accettato la tratta o rilasciato fidejussione.



Documenti non rappresentativi.

Hanno la sola funzione di comprovare all'acquirente la spedizione della merce.

Le merci quindi sono consegnate al compratore semplicemente accertando l'identificazione del medesimo, per cui il pagamento è subordinato alla **esclusiva volontà dell'importatore**. (es.AWB).



Rischi per l'importatore.

1. Consegna posticipata dei documenti rispetto all'arrivo in dogana delle merci.
2. In alcuni paesi non è possibile visionare la merce prima di averla pagata.



Rischi per l'esportatore

1. Mancato pagamento nel caso di documenti non rappresentativi.
2. Mancato ritiro dei documenti per motivi diversi (fallimento, minor interesse per il prodotto, impossibilità a sdoganare).
3. Insolvenza del compratore ad onorare la tratta.
4. Rischio paese generico.
5. Rischio intermedio tra bonifico bancario e credito documentario.

Attenzione: utilizzare con cautela!



Crediti Documentari



Definizione

Il credito documentario è un **impegno** che una banca (*banca emittente o issuing bank*), su richiesta di un **importatore** (*ordinante o applicant*), si assume nei confronti di un **esportatore** (*beneficiario o beneficiary*). Con questo impegno la banca emittente si **obbliga** ad effettuare una **determinata prestazione** (pagamento a vista, pagamento differito, accettazione di tratte o negoziazione di tratte) sino alla concorrenza della somma prestabilita , **contro presentazione dei documenti richiesti**, entro una data stabilita e nel **rispetto dei termini e delle condizioni del credito**.



Norme di riferimento

- **Norme ed Usi Uniformi Relativi ai Crediti Documentari** Revisione 2007, Pubblicazione ICC n.600 (NUU).
- **Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 Revision ICC Publication No. 600 (UCP).**
- **Pubblicazione n. 645** della Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU) per l'Esame dei Cediti Documentari, **Revisione 2008 n.681, per le NUU 600.**
- **International Standard Banking Practice for the Examination of Documents Under Documentary Credits – ISBP.**



Natura del credito documentario

Il credito documentario si basa su tre **fondamentali principi**:

- 1. Irrevocabilità.**
- 2. Autonomia.**
- 3. Letteralità e formalismo.**



Le funzioni delle banche nel credito documentario

Banca emittente (opening or issuing bank), è la banca che su **ordine** dell'acquirente (ordinante o applicant) **comunica al venditore** (beneficiario o beneficiary), sia direttamente, che **attraverso una banca corrispondente**, di avere a disposizione presso le proprie casse una **somma di denaro**, utilizzabile entro una certa data, **contro presentazione di determinati documenti** richiesti dal credito documentario **(NUU art.7)**.



Le funzioni delle banche nel credito documentario

Banca avisante o notificante (notifying bank or advising bank), è la banca che per **incarico della banca emittente** informa il beneficiario **dell'apertura del credito e delle sue condizioni**. La notifica del credito **non implica alcuna obbligazione** della banca avisante nei confronti del beneficiario (**NUU art.9**).



Le funzioni delle banche nel credito documentario

Banca confermante(confirming bank) attraverso la conferma la banca confermante, **su incarico della banca emittente**, comunica al beneficiario di tenere a sua disposizione una somma presso le sue casse, **obbligandosi a pagare la somma stessa** o ad accettare tratte, contro la **presentazione dei documenti** richiesti dal credito **(NUU art.8)**.



Le funzioni delle banche nel credito documentario

La conferma (NUU art.8)

- La conferma è un **impegno autonomo** e separato dall'impegno assunto dalla banca emittente, che impegna **irrevocabilmente** la banca confermante a:
- **Onorare** una presentazione conforme effettuata presso di sé nel caso di pagamento a **vista** o differito o per accettazione.
- **Negoziare** una presentazione conforme effettuata presso di sé, nel caso in cui il credito documentario sia **utilizzabile per negoziazione**.



Le funzioni delle banche nel credito documentario

Banca designata (nominated bank), la banca del beneficiario è definita banca designata **quando la banca emittente autorizza la banca ad effettuare la prestazione** (pagamento a vista o scadenza, accettazione o negoziazione della tratta) **senza la richiesta di aggiungere la propria conferma, ovvero senza richiedere di assumere alcun impegno con il beneficiario**. Essa pertanto è autorizzata ma **non obbligata** ad effettuare la prestazione del credito **(NUU art.12)**.



Le funzioni delle banche nel credito documentario:

- **Banca negoziante (negotiating bank)**, è la banca che, **su incarico della banca emittente** è autorizzata ad acquistare la **tratta emessa** dal beneficiario.
- **Banca pagante (paying bank)**, è la banca, che **per incarico della banca emittente** chiude con il **pagamento** il rapporto con il beneficiario.



Soggetti del credito documentario

1. **Ordinante** (applicant).
2. **Beneficiario** (beneficiary).
3. **Banche.**

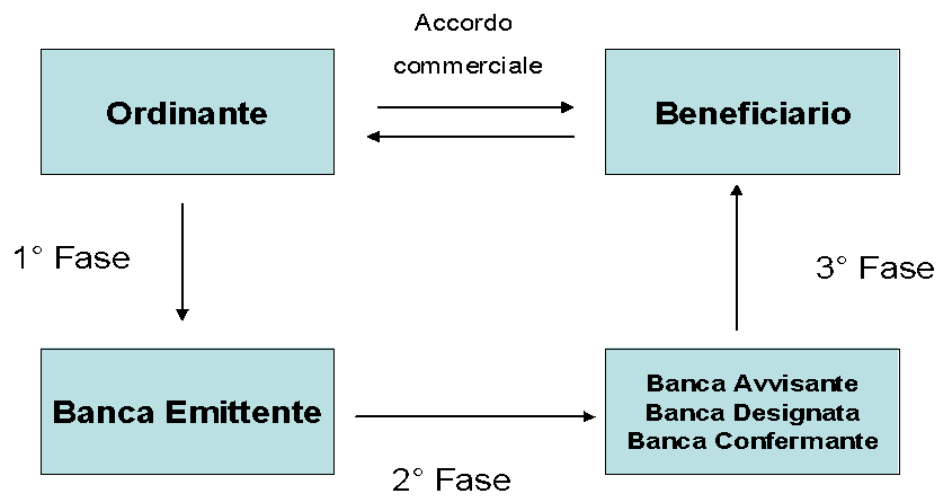


Fasi del credito documentario

Il credito documentario si compone **sempre** di due fasi:

- 1. Fase di emissione.**
- 2. Fase di utilizzo.**

Fase di emissione





Fase di emissione

- **Premessa:** accordo commerciale (contratto, fattura proforma, conferma d'ordine etc.) **tra beneficiario e ordinante.**
- **Prima fase:** richiesta di emissione del credito (**ordinante**).
- **Seconda fase:** emissione del credito e sua trasmissione alla banca del beneficiario (**banca dell'ordinante**).
- **Terza fase:** verifica dell'autenticità del messaggio, notifica del credito al beneficiario, eventuale aggiunta della conferma (**banca del beneficiario**).

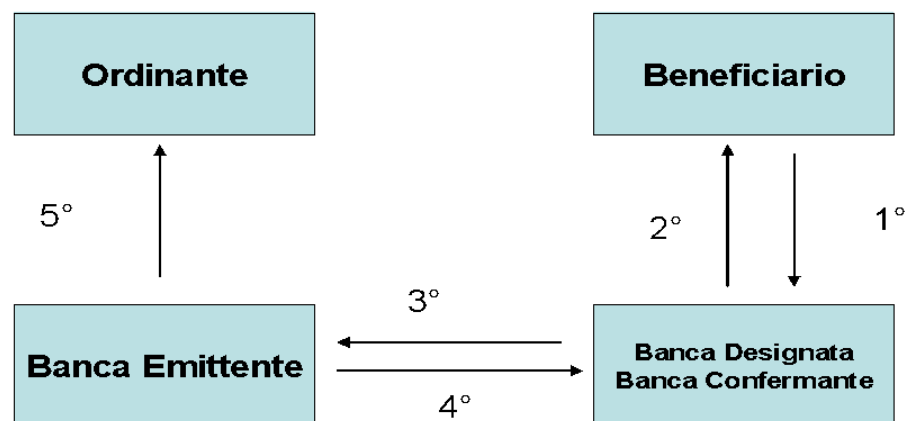


Fase di emissione

Modifiche: al momento della **ricezione da parte del beneficiario** della lettera di credito e in seguito al **controllo del testo**, possono essere riscontrate delle **discrepanze tra il testo e l'accordo commerciale**.

Per **sanare** queste discrepanze il beneficiario può richiedere all'ordinante di provvedere alle **modifiche necessarie (NUU art.10)**.

Fase di utilizzo





Fase di utilizzo

- **Prima fase:** presentazione da parte del **beneficiario** dei documenti alla **banca designata/confermante**.
- **Seconda fase:** in seguito alla **valutazione positiva** dei documenti presentati, il beneficiario **riceve la prestazione** dalla banca **designata** (se previsto) o dalla **confermante** (obbligatorio).
- **Terza fase:** la **banca designata/confermante** trasmette i documenti alla **banca emittente**.
- **Quarta fase:** la **banca emittente** rimborsa la **banca designata/confermante** (NUU art.13).
- **Quinta fase:** la banca emittente **consegna i documenti** e addebita l'ordinante che potrà, con i documenti in proprio possesso, **ritirare le merci**.



Fase di utilizzo

Nel caso di documenti non conformi:

La banca comunica al **beneficiario** che i documenti **non sono conformi** e quindi solleva la **riserva di pagamento**.

I documenti non conformi possono essere:

a) **Sanabili** (es. errore su una fattura).

b) **Non sanabili** (es. errore su una polizza di carico marittima).



Best practices per la gestione di un credito documentario

Dalla parte del beneficiario

Prima dell'emissione del credito:

1. **Accordarsi in fase di contrattazione** sulla forma di pagamento prescelta .
2. **Richiedere la conferma del credito** .
3. Se si opera con un paese con problemi di restrizione sulle divise, **chiedere una data certa di trasmissione** del credito documentario alla propria banca.
4. **Inserire nel contratto tutti gli elementi** che saranno poi alla base del credito documentario.



Best practices per la gestione di un credito documentario

Dalla parte del beneficiario

Dopo l'emissione del credito

1. Verificare che il credito **sia conforme** a quanto pattuito, altrimenti richiedere con urgenza le **modifiche**.
2. Verificare se il beneficiario è in grado di **ottemperare a tutte le richieste del credito**, soprattutto in termini di **presentazione di documenti e della loro forma**.



Best practices per la gestione di un credito documentario

Dalla parte del beneficiario

Prima della presentazione dei documenti

- 1 Controllare i **documenti**.
- 2 Controllare i **tempi di scadenza** del credito e la **data massima** di spedizione.
- 3 In caso di problematiche **contattare sempre** in via preventiva **la propria banca**.



Best practices per un credito documentario

Dalla parte dell'ordinante

Prima della richiesta di apertura di un credito documentario

1. Quantificare **il costo preciso** dell'apertura di credito.
2. Stabilire **regole chiare** con il venditore.
3. Richiedere **documenti di spedizione** che siano **precisi** ma che non rendano **impossibile** la presentazione da parte del beneficiario.
4. Richiedere nel caso di importi consistenti un **documento di controllo delle merci**.



Best practices per un credito documentario

Dalla parte dell'ordinante

Dopo l'emissione del credito

1. Procedere alle **modifiche richieste** (se ammissibili).
2. **Procurarsi la copertura in valute estere** se utilizzate nel credito documentario.
3. Sollecitare la propria banca **in caso di consegna ritardata dei documenti** necessari per il ritiro delle merci.



Assicurazione del credito export



Cos'è un ECA'S (Export Credit Agency)

Le Agenzie di credito all'esportazione (nella pratica finanziaria più comunemente note con l'acronimo inglese di ECA, Export Credit Agency), sono enti governativi o semi-governativi che svolgono un'attività di intermediazione tra i governi nazionali e gli esportatori, con la finalità di favorire le esportazioni da e verso il determinato Paese di cui sono rappresentanti. Nella mission delle ECA's c'è anche l'assicurazione del credito export.



UNIONCAMERE

sace
• gruppo cdp •

coface
FOR SAFER TRADE

 **EULER HERMES**

 **Atradius**
Managing risk, enabling trade



Assicurazione al credito export, come funziona (I)

L'assicurazione sui crediti commerciali copre i crediti commerciali, con scadenza **entro 12 mesi**, per proteggere il flusso di cassa generato dalle attività aziendali.

1. Viene analizzato l'intero parco clienti esteri oppure una singola area (continente o paese), si può assicurare anche un singolo cliente.
2. Viene calcolato un limite massimo per cliente di indennizzo (massimale), basato sul merito creditizio del cliente stesso, del paese in cui si trova e della sua attività (difficilmente superiore al 90%).
3. L'azienda effettua la sua normale attività commerciale (vendita e relativa fattura).
4. Nel caso in cui ci siano variazioni importanti sui clienti esteri l'ECA's aggiorna e comunica la nuova posizione del cliente all'assicurato, effettuando così anche una funzione di informazione commerciale.



Assicurazione al credito export, come funziona (II)

5. Durante la vita del contratto l'assicurato può segnalare nuovi nominativi, che però devono fare parte dell'area coperta dal contratto stesso.
6. Nel momento del sinistro l'assicurato invia tutte le informazioni relative al cliente (fattura, tempi di pagamento non rispettati) alla ECA's che risarcisce l'importo secondo i termini di polizza.



Un esempio:

Viene richiesta l'assicurazione per una fornitura di una strumentazione chimica ad un cliente del Camerun con un valore merce di 100.000€ scadente a 90 giorni.

La prima valutazione (non comprensiva dell'analisi del cliente) ma solo del rischio paese e settore di fornitura da come costo di assicurazione 1.200€ (4,8% annuo)

La stessa richiesta in Sud Africa ha un costo di assicurazione di 630€ (2,5% annuo)



Punti di forza:

- Ricevere in poco tempo una valutazione preventiva della **solvibilità dei clienti**
- Possibilità di concedere ai propri clienti **dilazioni di pagamento** competitive e differenziate
- Ottenere una copertura dal **rischio di credito (mancato pagamento)** dei crediti commerciali
- Possibilità di monetizzare i crediti assicurati in tempi brevi attraverso la cessione della copertura assicurativa alla banca scontante



Punti di debolezza

- L'analisi è **molto severa** e esclude molto spesso soggetti che possono accedere a forme diverse di copertura (ad esempio lettere di credito), viene altresì valutata anche l'azienda assicurata (dimensioni, bilancio, settore etc.).
- Se il cliente è in un paese non coperto da sistemi di analisi del credito (D&B, Cribis etc.) diventa molto difficile valutarlo e non è detto che sia possibile farlo (paesi nei quali non è obbligatorio il deposito del bilancio).



Polizza lavori.

Permette di seguire tutte le **attività di cantiere** sia in Italia che all'estero sotto la forma All Risk coprendo qualsiasi **danno materiale e diretto alle opere oggetto della costruzione, compresi i danni a terzi.**



Le Eca's non fanno solo assicurazioni del credito ma anche:

1. Finanziamenti a tasso fisso e agevolato
2. Cauzioni sulle gare di appalto
3. Private Equity e venture capital
4. Recupero crediti
5. Factory
6. Advisory



Queste operazioni assicurative delle ECA's interessano il breve termine (massimo 12 mesi), sono altresì possibili operazioni finanziarie di copertura per periodi superiori (> 12 mesi), come ad esempio la **Voltura di polizza Sace**.



Voltura di polizza Sace



Fonte Sace 2018



Credito all'esportazione: Credito Fornitore



Struttura



Cliente Target

Società Italiane e/o loro controllate/collegate estere, che esportano beni e servizi e che concedono ai loro clienti esteri pagamenti dilazionati

Caratteristiche

- Copertura dei rischi di relativi a singole operazioni verso l'estero
- Copertura fino al 100% degli importi assicurati per i rischi di mancato pagamento, fino al 95% per i rischi di revoca del contratto, distruzione, requisizione e confisca, indebita escussione delle fideiussioni, generati da eventi di natura politica e commerciale
- Monetizzazione dei crediti, tramite la cessione dei diritti di polizza ad un'istituzione finanziaria su base pro-soluto

Tailoring

Easy:

- Polizza Basic: snella e veloce, per operazioni fino a 500 mila euro e dilazioni di pagamento inferiori a 36 mesi
- Export plus: per operazioni fino a 5 mln di euro attraverso il canale on line www.exportplus.it

Standard:

- Polizza Credito Fornitore: per tutte le altre esigenze



Voltura di Polizza: caratteristiche

Voltura di Polizza e liquidità del credito

Trasferimento del contratto di assicurazione dall'impresa esportatrice alla Banca, a seguito di cessione pro-soluto dei titoli di credito (*promissory notes o bills of exchange*) → Voltura di Polizza

Vantaggi per la Banca

- Permette di costituire un proprio "portafoglio SACE", mediante l'acquisto di titoli di credito garantiti, senza effettuare accantonamenti di mezzi propri per la percentuale di rischio coperta con la polizza SACE

Vantaggi per l'Esportatore

- Concessione di dilazioni di pagamento più lunghe alle controparti estere
- Monetizzazione dei crediti ed impiego dei limiti di affidamento bancari per altre necessità



Grazie per l'attenzione!

In collaborazione con:

