



**acmi**

D A L 1 9 7 4

L'ASSOCIAZIONE

CREDIT MANAGER

I T A L I A

# **Rischi del commercio internazionali: tutele contrattuali e creditizie**

---

# Rischi del commercio internazionali: tutele contrattuali e creditizie



Docente:

**Dott. Antonio Di Meo, Specializzato in Trade Finance, Prof. a contratto Univ. Macerata e Master Univ. Cattolica, Bocconi, Luiss.**

Data: **03 marzo 2026**

Orario del singolo modulo: 09:30 – 13:00

Costo del singolo modulo: ADERENTE E NON ADERENTE ACMI: **200€ + IVA**

PERCORSO 4 MODULI: **700€ + IVA per info scrivi a [segreteria@acmi.it](mailto:segreteria@acmi.it)**

Il Corso si terrà in modalità on-line.

## **4 Moduli formativi**

03/02/2026 – Incoterms® ICC: profili operativi e punti di attenzione

06/02/2026 – Pagamenti internazionali: quali adottare e come formularli per un incasso sicuro

**03/03/2026 – Rischi del commercio internazionale: tutele contrattuali e creditizie**

06/03/2026 – Incassi documentari, Lettere di credito e Garanzie bancarie

La quota comprende documentazione didattica in formato digitale.

La partecipazione al singolo modulo da diritto a N. 3 crediti formativi

# Rischi del commercio internazionali: tutele contrattuali e creditizie

---



## Obiettivo del corso

Scopo del Corso di formazione è quello di affrontare in un'ottica pratico-operativa e di insieme alcuni degli elementi di criticità che caratterizzano l'attuale nuovo scenario internazionale. Saranno presi in considerazione i principali rischi di natura contrattualistica, di consegna della merce e creditizio/finanziaria, al fine di saperli individuare e quantificare con precisione in base all'oggetto della fornitura, al Paese e alla rilevanza economica e affrontarli adottando possibili soluzioni e/o strumenti che favoriscano il successo di una trattativa commerciale e la messa in sicurezza dei propri crediti.

## A chi si rivolge

Il Corso si rivolge sia al personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo, finanziario, che ad export manager, dirigenti ed imprenditori, responsabili gestione del credito e loro controllo.

# Programma Didattico

---

- Individuazione dei punti di criticità in un accordo commerciale con l'estero
- Verifiche circa la presenza di restrizioni soggettive, oggettive, geopolitiche
- Identificazione e valutazione rischio di credito: commerciale e Paese
- Clausole del Contratto da attenzionare per affrontarle e governarle con efficacia
- Consegna della merce, Incoterms<sup>®</sup>, gestione logistica e ripartizione costi e rischi
- Strumenti di pagamento garantiti e non garantiti
- Incassi documentari e Lettere di credito con e senza conferma
- Garanzie a prima richiesta e Standby
- Quali Incoterms<sup>®</sup> adottare in base alla tipologia di contratto e di pagamento?
- Con quali strumenti di pagamento mettere in sicurezza i propri crediti
- Esame di situazioni specifiche nei vari Paesi del mondo
- Importanza di una pianificazione strategica e di una "Governance"