



**acmi**

D A L 1 9 7 4

L'ASSOCIAZIONE

CREDIT MANAGER

I T A L I A

## **Pagamenti internazionali: quali adottare e come formularli**

---

# Pagamenti internazionali: quali adottare e come formularli



Docente:

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

Data: **06 febbraio 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 dà diritto a N. 3 crediti formativi

# Pagamenti internazionali: quali adottare e come formularli

---



## Obiettivo del corso

Il Corso di formazione descriverà in un'ottica pratico-applicativa, le diverse forme di pagamento e di garanzia in uso negli scambi internazionali analizzandoli nelle loro caratteristiche, articolazione, norme internazionali e rischi con indicazioni nella scelta e nella formulazione.

Scopo è favorire l'individuazione e la valutazione del rischio di mancato pagamento nelle vendite verso l'estero attraverso la conoscenza applicativa degli strumenti di pagamento e di garanzia più efficaci al fine di mettere in «sicurezza» i propri crediti verso l'estero.

## 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.

- *Valutazione del rischio di credito: rischio «commerciale» e rischio «Paese»*
- *Interazione tra gli aspetti commerciali, contrattualistica, logistici e finanziari*
- *Soluzioni finanziari per coprirsi dal rischio di mancato pagamento*
- *Pagamenti garantiti e non garantiti: quando e come adottarli*
- *Clausola di pagamento e termini di consegna della merce (Incoterms®) nella compravendita internazionale: implicazioni operative*
- *Bonifici bancari anticipati, posticipati e contestuali: il COD (cash on delivery)*
- *Assegno bancario negoziazione Sbf e al dopo incasso: rischi*
- *Incassi elettronici dei crediti: quando e come applicarli, vantaggi*
- *Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali i rischi*
- *Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi e quali i rischi*

# Programma Didattico

---

- *Credito documentario confermato, non confermato e silent confirmation*
- *Utilizzo del credito documentario, documenti, esame degli stessi e regolamento*
- *Garanzie di pagamento, di restituzione dell'importo pagato in anticipo e di buona esecuzione: che cosa sono, quando e come adottarle e aspetti di criticità*
- *Pagamenti differiti con la tecnica del Forfaiting: che cos'è, quando e come adottarlo*
- *Suggerimenti per una negoziazione efficace e senza rischi della clausola di pagamento*
- *Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali*
- *Esame di casi, esercitazioni, modelli e commenti finali*