

Il servizio documentario

Crediti documentari, incassi e garanzie

Il credito documentario

Lo strumento

Il credito documentario è uno strumento che garantisce al venditore (beneficiario) la certezza che la sua fornitura / prestazione sarà pagata.

Per quanto attiene invece al compratore (ordinante), esso offre invece la garanzia che il pagamento sarà effettuato solo alla presentazione dei documenti convenuti e conformi.

Descrizione tecnica dello strumento

Il credito documentario è essenzialmente un impegno con il quale una banca (banca emittente), operando per conto e conformemente alle istruzioni dell'ordinante (importatore, compratore) oppure per proprio conto, provvede a pagare al beneficiario (esportatore, venditore) un determinato importo previa presentazione dei documenti statuiti e conformi alla data determinata.

Le tipologie

Il credito documentario è suddiviso in varie tipologie a seconda della modalità d'utilizzo.

A vista

Nel credito documentario a vista, il pagamento al beneficiario ha luogo immediatamente alla presentazione dei documenti prescritti e conformi presso la banca autorizzata. Alle banche è tuttavia accordato un ragionevole periodo di tempo per esaminare i documenti, che non può comunque eccedere i cinque giorni lavorativi successivi alla data della loro presentazione.

Accettazione

Il beneficiario di un credito documentario per accettazione, una volta adempite le condizioni del credito documentario, può esigere la restituzione della tratta da lui spiccata sulla banca designata debitamente munita dell'accettazione. Al posto del pagamento viene fornita un'accettazione cambiaria. Dal punto di vista economico, ciò rappresenta pertanto una concessione di credito all'acquirente. Il beneficiario può richiedere dalla banca che ha accettato la tratta o da un'altra banca uno sconto e quindi ottenere l'importo cambiario, dedotto lo sconto, ad una scadenza qualsiasi dalla presentazione dei documenti. In Estremo Oriente questo genere di credito documentario è designato anche "Usance L/C".

clause / Green clause

Nel credito documentario con **red clause** - credito documentario con clausola rossa (deriva dal colore dell'inchiostro con cui originariamente veniva annotata nei moduli cartacei), il venditore può richiedere alla banca corrispondente l'anticipazione di un determinato importo (pattuito nelle condizioni del credito), generalmente destinato a finanziare la produzione o l'acquisto della merce da fornire nel quadro del credito documentario.

L'anticipo viene normalmente versato contro ricevuta e impegno scritto del beneficiario a presentare i documenti di spedizione nei termini e secondo le modalità pattuite.

Nel credito documentario con **green clause** (credito documentario con clausola verde, un tempo scritta in **inchiostro verde** per attirare l'attenzione), il beneficiario può richiedere alla banca corrispondente l'anticipazione di un determinato importo (pattuito nelle condizioni del credito), generalmente destinato a finanziare la produzione o l'acquisto della merce da fornire nel quadro del credito documentario. In questa variante, contrariamente a quella con red clause (clausola rossa), l'anticipo viene concesso se il beneficiario fornisce non solo la relativa quietanza e un impegno scritto a presentare i documenti di spedizione nei termini e secondo le modalità pattuite, ma anche una ricevuta di deposito ufficiale (trust receipt, fede di deposito) attestante la presa in consegna della merce per l'imbarco/il trasporto.

Stand-by

I crediti documentari stand-by sono strumenti analoghi a garanzie che, in virtù del loro carattere documentario, sono disciplinati dalle NUU (Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari). La loro emissione può tuttavia avvenire anche a norma delle ISP98 (International Standby Practices).

In caso di mancata fornitura della prestazione garantita, il beneficiario può ricorrere alla garanzia e quindi esigere il pagamento alla banca, presentandole una dichiarazione attestante l'inadempimento dell'ordinante nonché gli eventuali altri documenti prescritti nel credito documentario.

Pagamento differito

Nel credito documentario con pagamento differito, il pagamento al beneficiario non avviene alla presentazione dei documenti, ma ad una data successiva stabilita nelle condizioni del credito (senza tratta). Dal punto di vista economico rappresenta una concessione di credito (periodo di finanziamento) all'acquirente. Alla consegna dei documenti conformi al credito documentario, il beneficiario ottiene dalla banca autorizzata (banca emittente o confermante) un impegno scritto di pagamento alla data di scadenza prevista.

A determinate condizioni, il beneficiario ha la possibilità di richiedere alla sua banca il pagamento a vista dell'importo del credito dedotti gli interessi (anticipazione del pagamento differito/"sconto" del credito contabile).

In Estremo Oriente questo genere di credito documentario è designato anche "Usance L/C".

Negoziazione

Sul piano internazionale questo termine non gode di un'interpretazione uniforme. In linea di principio questa forma di credito documentario consente ad una banca autorizzata, purché le condizioni prevedano il pagamento a vista, di liquidare il credito al trasmittente contro consegna dei documenti, riservandosi il diritto di regresso qualora il credito non le venisse pagato dalla banca emittente.

In un credito documentario con pagamento differito la banca autorizzata ha facoltà di effettuare il pagamento alla scadenza prevista, con riserva di regresso.

In seguito all'interpretazione non uniforme di questo termine, in Estremo Oriente vi sono crediti documentari che devono essere confermati da una banca corrispondente e che quindi, pagabili sul posto (senza regresso), sono comunque designati "negoziabili".

Diversamente dalla prassi in uso per le altre forme di credito documentario, la commissione di pagamento è a carico del beneficiario se nelle condizioni non figurano espressamente accordi diversi.

Rotativo

Qualora l'acquirente dovesse richiedere la fornitura frazionata della merce ordinata stipulando con il venditore un relativo contratto, il pagamento può essere gestito sulla base di un credito documentario rotativo (comunemente denominato "revolving"); lo stesso copre di volta in volta il valore delle forniture parziali. La banca emittente s'impegna, all'atto dell'emissione, per il valore complessivo di queste ultime, ma una frazione di credito diventa esigibile solo ad avvenuto utilizzo di quella precedente: la seconda dopo la prima, la terza dopo la seconda e così via.

Trasferibile

Il credito documentario trasferibile è orientato alle esigenze del commercio internazionale.

Esso consente ad un intermediario (primo beneficiario) di trasferire ad un fornitore (secondo beneficiario) i diritti derivanti da un credito documentario "base" (aperto d'ordine del destinatario finale della merce) e quindi di concludere affari con un limitato impiego di mezzi propri.

Le forme

Le varie forme di credito documentario si distinguono in base all'accordo sull'estensione della sicurezza e sul momento dell'assunzione del rischio.

Irrevocabile

Conformemente alle nuove NUU (che non fanno più riferimento al credito revocabile), un credito documentario è da intendersi irrevocabile anche in assenza di una indicazione in tal senso. Ciò costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una presentazione conforme.

Il beneficiario è tenuto a verificare che i termini e le condizioni del credito documentario corrispondano a quanto contrattualmente pattuito. In caso contrario, dovrà contattare direttamente l'ordinante affinché provveda ad istruire la banca emittente circa la/e modifica/che da apportare.

Non confermato

Un credito documentario irrevocabile costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una presentazione conforme.

Nel caso del credito documentario non confermato, la banca avisante si limita a notificare l'apertura del credito al beneficiario, senza quindi assumere alcun impegno di pagamento proprio e senza essere tenuta ad onorare i documenti presentati dal beneficiario. Quest'ultimo può quindi far capo unicamente alla banca emittente e si assume personalmente il rischio delcredere di tale banca, il rischio paese (in base al domicilio della banca) e il rischio del trasferimento dei fondi (la banca avisante effettuerà il relativo pagamento solo previa ricezione della relativa copertura).

Confermato

Un credito documentario irrevocabile costituisce un impegno inderogabile della banca emittente di onorare una presentazione conforme.

Se conferma il credito documentario (per conto della banca emittente), la banca confermatrice si impegna nei confronti del beneficiario ad onorare una presentazione documenti conforme. In questo caso il beneficiario riceve, oltre all'impegno della banca emittente, anche una promessa di pagamento giuridicamente equivalente e autonoma della banca corrispondente. Il beneficiario si assume così il rischio delcredere della banca confermatrice e, se tale banca non ha domicilio nel suo paese, anche il rischio paese e il rischio di trasferimento.

La procedura

Una volta che la banca emittente ha aperto il credito, l'unica condizione perché effettui il pagamento è la presentazione di documenti conformi coi termini e le condizioni del credito medesimo.

Apertura

Con l'ordine d'apertura di un credito documentario, l'importatore (ordinante) chiede alla banca emittente di rilasciare un impegno di pagamento al suo fornitore (beneficiario).

Per poter far questo l'ordinante deve disporre presso la banca emittente di averi o di un credito corrispondente. Al fine di agevolare l'importatore nelle formalità d'apertura del credito documentario, la banca emittente mette solitamente a disposizione l'apposito corretto modulo.

Notifica

Se la banca corrispondente è incaricata unicamente di notificare l'apertura del credito documentario, essa provvederà a trasmettere al beneficiario il testo ricevuto senza alcun impegno né responsabilità. Contestualmente deve esaminare con ragionevole cura l'apparente autenticità del credito documentario che è chiamata a notificare.

Utilizzo

I documenti esatti dal credito documentario sono pronti e devono essere inoltrati alla banca corrispondente. È indispensabile che vengano presentati tutti i documenti prescritti (completezza); inoltre devono risultare non solo reciprocamente congruenti ma anche conformi (correttezza) ai termini ed alle condizioni del credito e alle NUU (Norme e Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari).

Accettazione dei documenti

Dopo aver esaminato i documenti e averli ritenuti conformi, la banca corrispondente è tenuta ad onorare il credito documentario che ha confermato. In assenza di una conferma, tale obbligo non è vincolante.

A seconda della modalità d'utilizzo convenuta, la banca paga l'importo a vista, rilascia il proprio impegno irrevocabile di pagamento per la variante con pagamento differito oppure accetta una tratta in caso di credito documentario per accettazione.

Tuttavia, se la banca decide che i documenti non sono conformi ai termini e alle condizioni del credito documentario, deve informarne la parte dalla quale sono pervenuti.

Così facendo, al beneficiario viene data la possibilità di apportare le necessarie rettifiche.

Qualora quest'ultimo non ne fosse in grado, alla banca emittente viene chiesta l'autorizzazione al pagamento nonostante le discordanze rilevate. Tale operazione avviene di preferenza inviando i documenti alla banca emittente per la verifica oppure cercando di ottenere l'autorizzazione al pagamento a mezzo swift autenticato. Nell'ultimo caso la banca emittente non è tuttavia soggetta a vincoli temporali.

Le costruzioni

Un intermediario trasferisce ad un fornitore i suoi diritti derivanti da un credito documentario.

Può succedere che un intermediario debba trasferire ad un fornitore i suoi diritti derivanti da un credito documentario disposto a suo favore sebbene le condizioni dello stesso non lo consentano e un possibile trasferimento deroghi alle disposizioni dell'art. 38 NUU. In tal caso l'intermediario ha le due possibilità di seguito elencate, che per quanto riguarda l'aspetto sicurezza non sono però sempre equivalenti al credito documentario trasferito e sono prese in considerazione dalle banche solo a determinate condizioni.

Il credito documentario "back-to-back"

La banca dell'intermediario apre un controcredito a favore del fornitore sulla sola base di un credito documentario già in essere a favore dell'intermediario (credito "base"). Le NUU non prevedono disposizioni specifiche in merito al credito documentario back-to-back. In effetti, l'operazione è formata da due singoli crediti documentari, che pur facendo parte della stessa transazione economica rappresentano giuridicamente due contratti separati.

Cessione

Il beneficiario del credito documentario può cedere a terzi tutto o parte del ricavato del credito documentario (cessione). La banca, su ordine del beneficiario del credito documentario, rimette al beneficiario della cessione una dichiarazione con la quale si impegna a riconoscergli una determinata somma, derivante da importi divenuti disponibili in virtù del credito documentario, previa presentazione di una negoziazione conforme. Diversamente dal credito documentario trasferibile, la presentazione dei documenti spetta solo al beneficiario del credito documentario.

L'incasso documentario

Lo strumento

Nell'incasso documentario una banca si impegna per conto del venditore (traente) a riscuotere l'importo dovuto contro consegna di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura.

Nell'incasso documentario una banca, conformemente alle istruzioni ricevute e contro consegna dei documenti prescritti, si assume per conto del venditore (ordinante/traente) l'incarico di (a seconda dei casi):

- curare l'incasso e/o l'accettazione
- consegnare i documenti contro pagamento e/o accettazione
- consegnare i documenti secondo altri termini e condizioni

I documenti possono essere rappresentati da documenti commerciali (quali, ad esempio, fatture commerciali e documenti di trasporto) e da documenti finanziari (cambiali, pagherò o altri strumenti analoghi usati per ottenere pagamenti).

La procedura

Nell'incasso documentario una banca si impegna per conto del venditore (traente) a riscuotere l'importo dovuto contro consegna di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura.

Dal primo contatto fra compratore (trassato) e venditore (ordinante/traente) fino alla conclusione dell'affare sono necessarie molte singole operazioni, che sommariamente sono articolate nelle seguenti tre fasi:

Fase 1

Determinazione delle condizioni d'incasso: l'esportatore (ordinante/traente) definisce le condizioni di pagamento nella sua offerta oppure si accorda sulle stesse con l'acquirente (trassato) in un contratto di compravendita.

Fase 2

Conferimento del mandato d'incasso e presentazione dei documenti: dopo ricezione del mandato o dopo stipulazione del contratto di compravendita il venditore provvede alla spedizione della merce ordinata. Allo stesso tempo raccoglie tutti i documenti necessari (fattura commerciale, polizza di carico, certificato d'assicurazione, certificato d'origine, ecc.) e li rimette, unitamente al mandato d'incasso, alla propria banca (banca del venditore o banca trasmittente). Quest'ultima inoltra i documenti con le dovute istruzioni alla banca incaricata dell'incasso (banca presentatrice o banca del trassato).

Fase 3

Presentazione dei documenti al trassato e pagamento: la banca presentatrice (banca del trassato) notifica al compratore la ricezione dei documenti e le condizioni per il pagamento dei medesimi. Essa ottiene dal compratore il pagamento (solitamente l'autorizzazione all'addebito in conto) o l'accettazione (nel caso di pagamento differito) ed in cambio gli consegna i documenti (affare simultaneo). Successivamente rimette l'importo riscosso alla banca trasmittente, che a sua volta provvede ad accreditare il traente.

Le tipologie

La clausola inerente alla modalità di pagamento dell'incasso documentario (debitamente pattuita all'atto della stipulazione del contratto di compravendita) si differenzia a dipendenza di uno dei tre tipi d'incasso di seguito specificati.

Documenti contro pagamento

Consegna dei documenti contro pagamento (D/P). La banca presentatrice è autorizzata a consegnare i documenti al trassato solo contro pagamento immediato. Negli incassi documentari, secondo l'usanza internazionale, il termine "immediato" significa che esso deve avvenire "al più tardi all'arrivo della merce". Se l'ordinante (venditore) non intende aspettare il pagamento fino a quel termine, deve prescrivere nell'ordine d'incasso la condizione "pagamento a prima richiesta". In tal caso, tuttavia, il contratto di compravendita e anche la fattura devono prevedere una clausola che impone la presentazione immediata dei documenti al trassato non appena pervengono alla banca incaricata dell'incasso. Ai sensi delle Norme Uniformi relative agli Incassi, nell'ordine d'incasso deve figurare il termine esatto entro il quale il trassato deve ritirare i documenti o adempiere "altre condizioni".

Documenti contro accettazione

Consegna dei documenti contro accettazione (D/A). La banca presentatrice consegna i documenti al trassato contro accettazione di una tratta, di regola con scadenza da 30 a 180 giorni dopo la presentazione (tratta a certo tempo vista) oppure ad una data prestabilita (tratta a certo tempo data). In tal modo, entrando in possesso della merce prima del pagamento effettivo, il trassato ha l'opportunità di rivenderla immediatamente e di procurarsi i mezzi per onorare la tratta. L'accettazione gli concede quindi una dilazione di pagamento, rendendo superfluo il finanziamento in altro modo a breve termine del bene acquistato.

D'altro canto, dopo la consegna dei documenti, il trasmittente dispone a titolo di garanzia unicamente l'accettazione della tratta da parte del trassato e sostiene quindi il rischio di (mancato) pagamento per la durata della tratta. Tuttavia, se il contratto di compravendita lo prevede, egli può esigere che la tratta venga avallata dalla banca presentatrice o da un altro istituto di prim'ordine, condizione che lo agevolerebbe certamente nello sconto oppure - in caso di media durata - nella forfezzazione della tratta.

Accettazione con consegna dei documenti contro pagamento

Questa terza forma d'incasso documentario, più ricorrente nella teoria che nella prassi, si presenta occasionalmente nell'ambito di mandati d'incasso provenienti dall'Estremo Oriente e prevede il seguente sviluppo: l'ordinante chiede che il trassato alla presentazione dei documenti accetti una tratta, p. es. a 60 giorni vista, ma i documenti possono essere consegnati al compratore solo dopo il pagamento della tratta; nel frattempo la merce deve quindi essere trattenuta in deposito.

Le parti interessate

Nell'incasso documentario una banca si impegna per conto del venditore (traente) a riscuotere l'importo dovuto contro consegna di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura.

Nell'incasso documentario sono generalmente coinvolte quattro parti:

Ordinante o traente

L'ordinante (o traente) è colui che incarica una banca di occuparsi dell'incasso documentario.

Banca trasmittente

È la banca alla quale l'ordinante ha affidato l'operazione d'incasso.

Banca incaricata dell'incasso (banca presentatrice o banca del trassato)

È così definita qualsiasi banca, diversa dalla banca trasmittente, che interviene nello svolgimento di un mandato d'incasso. La banca presentatrice è la banca che provvede alla presentazione dei documenti al trassato.

Trassato

Nell'incasso: colui cui devono essere presentati i documenti in conformità al mandato d'incasso.

Nella tratta: colui che è tenuto ad effettuare il pagamento.

L'incasso documentario rispetto al credito documentario

L'incasso documentario si presta soprattutto se l'esportatore non vuole spedire la merce in conto aperto; tuttavia, non ritiene necessario cautelarsi dal rischio mediante un credito documentario. L'incasso documentario non è uno strumento idoneo qualora la merce sia destinata a un particolare acquirente. In questi casi è più opportuno ricorrere a un credito documentario.

Rispetto alla fornitura in conto aperto, l'incasso documentario offre una sicurezza maggiore in quanto mira a evitare che il compratore entri in possesso della merce senza averla pagata o aver accettato una tratta.

Con questo strumento le banche non si assumono alcun impegno a pagare. L'incasso documentario, tuttavia, sgrava il venditore da molti oneri amministrativi riguardanti l'incasso e gli consente di trarre vantaggio dalla rete di relazioni internazionale di cui dispongono le banche. Grazie alla sua minore rigidità formale, questo servizio vanta nei confronti del credito documentario una maggiore convenienza e flessibilità.

I presupposti

Nell'incasso documentario una banca si impegna per conto del venditore (traente) a riscuotere l'importo dovuto contro consegna di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura.

Siccome al momento dell'invio della merce il venditore non ha ancora la garanzia che il compratore provvederà effettivamente a pagare l'importo dovuto, l'incasso documentario si presta in particolare se sono soddisfatti i seguenti presupposti:

1. Grazie ai buoni rapporti commerciali o per altri validi motivi, il venditore non ha alcun dubbio sulla correttezza nonché sulla solvibilità e la volontà di pagare del compratore.
2. La situazione politica, economica e giuridica del paese importatore è considerata stabile.
3. Il paese dell'acquirente (paese importatore) non ha emanato restrizioni all'importazione (ad esempio controlli sulle divise) o ha rilasciato le necessarie autorizzazioni.
4. Qualora non venga ritirata, la merce deve poter essere venduta ad altri senza troppi inconvenienti.

Se i punti sopra esposti non possono essere chiariti in modo da soddisfare il venditore, per tutelarsi dal mancato pagamento da parte del compratore si consiglia di ricorrere al credito documentario.

I rischi per l'esportatore

L'esportatore è soggetto ai seguenti rischi:

- mancato ritiro dei documenti per rifiuto della merce;
- mancato o ritardato ritiro dei documenti per merce già in possesso del compratore;
- insolvenza del compratore;
- rischio paese

Mancato ritiro della merce

Il compratore potrebbe non ritirare la merce. A quel punto al venditore resterebbero le seguenti alternative:

- accordarsi con il compratore, concedendo sconti talvolta rilevanti
- immagazzinare la merce, sopportandone i costi conseguenti
- procedere alla vendita tramite pubblico incanto, realizzando evidenti minusvalenze (spesso il compratore originario non ritira la merce proprio per poterla ottenere a prezzo di gran lunga ribassato in sede d'asta)
- cercare un altro acquirente, cosa difficile da fare in assenza di un mandatario in loco
- far rientrare la merce, sopportando i costi di sosta e di trasporto aggiuntivi, sempre che questo sia reso possibile dalla legislazione doganale del Paese dell'acquirente.

I rischi per l'importatore

L'importatore è soggetto ai seguenti rischi:

- pagare, o impegnarsi *cambiariamente*, senza aver potuto esaminare la merce;
- sopportare oneri e rischi della sosta in dogana quando la merce perviene prima dei relativi documenti;

Il rischio maggiore appare comunque il **pagamento senza il preventivo controllo della merce**, che potrebbe poi risultare difettosa, danneggiata o non rispondente al contratto esponendo quindi l'importatore ad incerte e costose azioni legali.

I vantaggi dell'incasso documentario

Quali sono i vantaggi specifici dell'incasso documentario?

1. Esecuzione semplice e poco costosa
2. Pagamento solitamente più rapido di una transazione in conto aperto (conto di debito e credito)
3. Possibilità di consegna dei documenti e contestualmente della merce al compratore contro pagamento dell'importo dovuto o accettazione di una tratta (ev. con avallo o garanzia bancaria). Tuttavia, se il compratore rifiuta di onorare i documenti, la ricerca di un altro compratore o il rimpatrio della merce comportano perdite rilevanti.

Garanzie e fideiussioni

Lo strumento

Il **carattere distintivo** della garanzia bancaria rispetto al credito documentario è infatti costituito, nonostante l'**autonomia e la definitività** comuni ad entrambi gli strumenti, dall'eventualità (tipica dei contratti di garanzia) della prestazione bancaria. Si tenga presente che le garanzie bancarie internazionali, nate principalmente con lo scopo di garantire obbligazioni di "fare" tipiche dei contratti di appalto internazionale, nel tempo hanno visto estendere il campo di applicazione anche alle obbligazioni di "dare" e quindi a copertura, totale o parziale, dell'adempimento nelle operazioni di fornitura.

La pubblicazione URDG 758 della Camera di Commercio Internazionale è entrata in vigore il 1. luglio 2010 ed ha sostituito la precedente pubblicazione URDG 458. Il processo di revisione è durato circa 2 anni ed è frutto di un accurato studio da parte degli esperti coinvolti, al fine di rendere le garanzie bancarie internazionali uno strumento in grado di assicurare agli operatori del commercio internazionale un corpo di regole più chiare ed uniformi rispetto alla precedente pubblicazione. Allo scopo di risolvere le problematiche emerse in passato, le nuove norme disciplinano non soltanto il rapporto tra garante e beneficiario, ma, laddove la garanzia sia di natura complessa e coinvolga più soggetti, anche il rapporto tra garante e contro garante.

Le tipologie

Ogni dichiarazione designata come "garanzia" deve essere esaminata attentamente per quanto attiene al suo valore giuridico e alla sua portata.

Tipi di garanzia

Garanzia dell'offerta

Viene denominata anche bid bond, tender bond o garanzia dell'offerente. Questa garanzia intende scongiurare il rischio che un'impresa partecipante a un concorso d'appalto, dopo aver presentato la sua offerta, rifiuti l'accettazione del mandato, ritenendolo non più conveniente. Il compratore intende quindi mettersi al riparo da offerenti poco seri o non qualificati. La garanzia dell'offerta è spesso richiesta nell'ambito di concorsi di appalto pubblici.

Garanzia di esecuzione

Viene anche chiamata garanzia di adempimento o performance bond. Serve da garanzia per eventuali spese che il beneficiario della garanzia dovrebbe sopportare nel caso in cui la fornitura o la prestazione non avvenga conformemente al contratto e tempestivamente.

Garanzia di credito

La concessione di un credito o di un prestito è sovente vincolata al deposito di determinate garanzie da parte del richiedente stesso o di terzi garanti. Ad esempio, un credito può essere coperto mediante una garanzia bancaria, ma naturalmente a condizione che venga emessa da una banca diversa da quella creditrice o mutuante.

Garanzia di pagamento

La garanzia di pagamento consente di garantire i crediti derivanti ad esempio dalla merce da fornire. Se il beneficiario fa fronte ai suoi impegni contrattuali, fornendo la merce e/o la prestazione, e se alla scadenza il debitore non paga, di norma basta una semplice dichiarazione scritta affinché la banca garante sia obbligata a pagare. Questo strumento può essere impiegato in sostituzione del credito documentario se, ad esempio, il compratore non ha bisogno o non richiede la prova della fornitura effettuata in base ai documenti originali d'uso.

Ordine di pagamento confermato

Impegno irrevocabile assunto dalla banca per conto dell'ordinante di pagare al beneficiario (creditore) una determinata somma ad una scadenza definita.

Garanzia restituzione acconto

Tale garanzia intende assicurare che il fornitore utilizzi l'anticipo versato al solo scopo di adempiere gli impegni contrattuali assunti nei confronti del compratore. In questo ambito, l'acconto viene infatti versato affinché il fornitore disponga dei mezzi necessari per l'acquisto di materiali o di determinati componenti oppure per altri preparativi. La garanzia di restituzione d'acconto prevede in genere una clausola di riduzione, a norma della quale l'importo dell'acconto si riduce automaticamente in misura percentuale al valore della fornitura (parziale) effettuata. L'entrata in vigore della garanzia è legata alla ricevuta dell'acconto da parte del fornitore.

Garanzia polizze di carico

Viene anche detta "LOI", ossia Letter of Indemnity. Può accadere che singoli esemplari oppure l'intero giro di polizze di carico vadano persi o subiscano ritardi. In caso di danno, il vettore rischia di essere ritenuto responsabile se consegna la merce senza disporre degli originali delle polizze di carico. Egli può eventualmente derogare a questa regola contro presentazione di una garanzia bancaria emessa a suo favore per un importo pari al 100-200% del valore della merce.

Garanzia di locazione

Copre i pagamenti previsti nel quadro di un contratto di locazione. A seconda dei casi può essere limitata al pagamento delle pigioni (canoni) oppure anche estendersi a tutte le prestazioni contrattuali (ad esempio costi di riparazione al termine del rapporto di locazione).

Garanzia per carta di credito

In taluni casi, gli istituti emittenti delle carte di credito subordinano l'emissione di una carta alla presentazione di una garanzia bancaria da parte del richiedente.

Le forme

Conformemente alle istruzioni dell'ordinante, la banca emette direttamente la garanzia oppure incarica dell'emissione una banca corrispondente.

Garanzia diretta

La banca emette la garanzia direttamente a favore del beneficiario. La rimessa della garanzia può avvenire direttamente al beneficiario o per il tramite dell'ordinante, oppure anche tramite una banca terza che, senza assumere alcun impegno né responsabilità, la inoltrerà al beneficiario.

Garanzia indiretta

Quando un beneficiario è disposto ad accettare solo la garanzia di una banca da lui prescritta, la banca dell'ordinante incarica tale banca designata di emettere la garanzia dietro sua piena responsabilità.

Prescrizioni locali

Diversi paesi, tra i quali ad esempio Algeria, India, Siria e Arabia Saudita, per citarne solo alcuni, continuano a prescrivere per le garanzie i loro propri testi bancari, dai quali non è possibile derogare. Per informazioni concrete sulle disposizioni vigenti nei singoli Stati, il nostro servizio garanzie è con piacere a vostra disposizione.

Operazioni di consorzio

Un'impresa o la banca di quest'ultima può tutelarsi richiedendo ai membri del consorzio garanzie bancarie per gli importi parziali fino a concorrenza delle rispettive sotto partecipazioni.

Queste garanzie secondarie devono essere formulate in modo tale da consentire all'impresa o alla sua banca di poterne disporre liberamente in caso di necessità.

Differenza tra garanzia e fideiussione

Occorre fare una netta distinzione tra la fideiussione e l'impegno di pagamento (chiamato anche promessa di pagamento astratta).

La garanzia è un impegno a sé stante, separato dal rapporto di debito principale. Pertanto, il garante (la banca) non può in alcun caso sollevare obiezioni ed eccezioni in ordine all'operazione (debito) sottostante. Vale a dire che il garante effettua il pagamento alla prima richiesta scritta (ricorso alla garanzia) del beneficiario, contro presentazione della conferma prevista nel testo della garanzia e degli altri documenti eventualmente prescritti.

La fideiussione è disciplinata dal codice svizzero delle obbligazioni (art. 492 segg. CO) e viene utilizzata quasi esclusivamente a garanzia di impegni nei confronti di creditori svizzeri.

Si tratta di un negozio giuridico interamente legato (accessorio) al rapporto di debito principale, nel quale l'ordinante (debitore) ha la possibilità di sollevare eccezioni in ordine al debito sottostante, comunicando per iscritto alla banca (fideiussore) i motivi del mancato pagamento. Da parte sua, conformemente alle

disposizioni dell'art. 502 CO, la banca è tenuta ad opporre al creditore le eccezioni spettanti al debitore principale. Agli effetti pratici, in caso di ricorso alla fideiussione, la banca provvede di regola a onorarla solo in virtù di una esplicita autorizzazione da parte dell'ordinante.

Fideiussione semplice

Fideiussione nell'ambito della quale il creditore può richiedere al fideiussore il pagamento solo se il debitore principale è fallito, ha ottenuto la moratoria o se si sono verificate condizioni di altro tipo. In presenza di diritti di pegno per il credito garantito, il fideiussore può esigere che il creditore proceda su di essi, salvo nel caso in cui il debitore principale sia fallito o abbia ottenuto la moratoria (art. 495 del Codice delle obbligazioni).

Fideiussione solidale

Fideiussione in cui il fideiussore può essere escusso prima del debitore principale e prima della realizzazione dei pegni immobiliari, qualora il debitore principale sia in ritardo nell'adempimento previsto e sia stato diffidato invano, oppure si trovi in una chiara situazione d'insolvenza (art. 496 del Codice delle obbligazioni).

Fideiussione ordinarie

La fideiussione viene utilizzata quasi esclusivamente a garanzia di impegni nei confronti di creditori svizzeri (CO, art. 492 segg.).

Garanzia artigiani edili

Secondo le norme della Società svizzera degli ingegneri e architetti (SIA), il committente della costruzione è autorizzato a trattenere, a titolo di garanzia per le opere eseguite da un artigiano o da un'impresa, il 10% della somma fatturata. Per disporre interamente di tale somma, l'artigiano può chiedere alla banca il rilascio di una garanzia, che viene emessa sotto forma di fideiussione generalmente a copertura del 10% dell'importo totale dovuto e in virtù della quale il committente della costruzione può saldare interamente la fattura. Le garanzie (fideiussioni) per artigiani edili hanno di regola una validità di due anni a far tempo dall'emissione o dalla consegna dell'opera.

Fideiussione per IVA

Contestualmente all'iscrizione di filiali svizzere di imprese estere, l'Amministrazione federale delle contribuzioni richiede il deposito di una garanzia, in contanti, sotto forma di titoli oppure con una fideiussione solidale.

Fideiussione doganale

Ha lo scopo di garantire la copertura di diritti doganali e in gran parte dei casi viene richiesta in caso di importazione temporanea di merci. Il beneficiario può farvi ricorso se queste ultime non vengono riesportate entro il termine previsto e se a quel momento i diritti doganali esigibili risultano ancora scoperti. Testo della fideiussione conforme ai moduli degli uffici doganali.

Fideiussione per "carnet ATA"

"Carnet ATA" sta per "Carnet de passage en douane pour l'admission temporaire". Ai sensi delle convenzioni doganali internazionali, una camera di commercio può emettere un Carnet ATA per merci destinate all'importazione temporanea in un paese terzo, ad esempio in occasione di fiere. La copertura eventualmente richiesta può essere fornita in contanti oppure anche sotto forma di fideiussione bancaria solidale.

Avallo cambiario (avallo)

Per avallo cambiario (avallo) s'intende un'obbligazione con la quale una persona garantisce il pagamento della cambiale sottoscrivendo il titolo nella parte anteriore o nella parte posteriore previa apposizione della clausola "per avallo" o similare o su un altro documento. Quando si firma occorre indicare che l'avallo cambiario viene effettuato a favore del trassato (in difetto di tale indicazione, in Svizzera è a favore dell'emittente della cambiale conformemente all'art. 1021 del CO). L'avallante è garante solidale con il trassato; può essere chiamato in causa qualora il trassato, alla scadenza della cambiale, non faccia fronte all'obbligo di pagamento. La banca, in qualità di avallante, si rende garante del puntuale pagamento di una cambiale per conto della parte menzionata. In linea di massima la cambiale è pagabile presso la banca garante.