

Incassi documentari



Per incasso documentario si intende l'incasso di un importo dovuto tramite una banca dietro consegna dei corrispondenti documenti.

Indice

Incassi documentari	1
Procedura di un incasso documentario	1
Tipi di incasso documentario	2
Commissioni e spese dell'incasso documentario	3

Incassi documentari

Con l'incasso documentario la banca s'impegna a riscuotere, per conto del venditore, l'importo dovuto contro consegna dei documenti corrispondenti.

Rispetto alla consegna in conto aperto, l'incasso documentario offre una sicurezza maggiore in quanto permette di evitare che il compratore entri in possesso della merce senza averla pagata o aver accettato una cambiale.

Procedura di un incasso documentario

Dal primo contatto fra compratore (trassato, importatore) e venditore (datore d'ordine, ordinante, esportatore) alla conclusione dell'affare sono necessari vari singoli passi, che possono essere riassunti in tre fasi.

- **Fase 1**

Accordo sulle condizioni d'incasso: il venditore definisce le condizioni di pagamento nella sua offerta oppure si accorda sulle stesse con l'acquirente in un contratto di compravendita.

- **Fase 2**

Conferimento dell'ordine d'incasso e presentazione dei documenti: dopo ricezione dell'ordine, cioè dopo stipulazione del contratto di compravendita, il venditore provvede alla spedizione della merce ordinata, direttamente all'indirizzo del compratore o a quello della banca incaricata dell'incasso (banca del compratore). Nel contempo raccoglie tutti i documenti richiesti (fattura commerciale, polizza di carico, certificato d'assicurazione, certificato d'origine, ecc.) e li spedisce, unitamente all'ordine d'incasso, alla banca trasmittente (banca del venditore).

La banca trasmittente inoltra i documenti con le dovute istruzioni ad una banca nel paese del compratore. Nella maggior parte dei casi la stessa presenta i documenti

direttamente al compratore; tuttavia è altresì possibile che affidi questo incarico a un'altra banca. La banca incassante, che esibisce i documenti al compratore, è definita anche banca presentatrice. Al fine di agevolare il venditore nella redazione del mandato d'incasso documentario, il Credit Suisse mette a disposizione un apposito [formulario](#).



Considerazioni pratiche inerenti all'esame della documentazione

Prima di presentare l'ordine d'incasso ad una banca, il venditore deve controllare che i documenti siano stati compilati in modo completo e corretto. La banca non ha alcun obbligo in merito: essa si limita a inoltrare i documenti e ad eseguire l'ordine d'incasso secondo la procedura. Ciononostante, la banca verifica che tutti i documenti menzionati nell'ordine siano effettivamente allegati.

Il venditore è pertanto tenuto ad osservare con particolare attenzione i seguenti punti: sono disponibili tutti i documenti richiesti dal compratore o concordati nel contratto di compravendita? Nell'emissione dei documenti si è tenuto conto delle disposizioni del paese importatore? I documenti sono debitamente firmati? Le eventuali girate sono state apposte sul retro della polizza di carico, del documento di assicurazione e della cambiale? La girata è sufficiente se i documenti sono emessi all'ordine.

• Fase 3

Presentazione dei documenti al compratore e pagamento: la banca presentatrice avvisa il compratore dell'arrivo dei documenti e delle condizioni per il loro pagamento. Essa ottiene dal compratore il pagamento o l'accettazione e in cambio gli consegna i documenti (transazione sequenziale). Successivamente versa l'importo riscosso alla banca trasmittente, che a sua volta accredita l'importo al venditore.

Considerazioni pratiche inerenti alla presentazione della documentazione

Il compratore può recuperare le informazioni principali relative alla merce inviata nella comunicazione della banca presentatrice, nell'avviso e nelle corrispondenti fotocopie dei documenti. Da tali documenti egli desume inoltre se può ritirare la spedizione e sdoganare la merce con i documenti presenti presso la banca.

Se lo desidera, il compratore può esaminare la documentazione presso la sede della banca presentatrice, ma la banca non può autorizzarlo ad ispezionare la merce arrivata a destinazione senza l'apposita autorizzazione del venditore.

Considerazioni pratiche inerenti al pagamento

Se il compratore ha effettuato il pagamento, la banca presentatrice inoltra alla banca trasmittente il ricavato dell'incasso del tipo "documenti contro pagamento".

Nei paesi con scarsa disponibilità di valute estere, quest'operazione non è priva di difficoltà in quanto le divise indicate nell'ordine d'incasso, non sono sempre a disposizione del compratore. Affinché il compratore possa disporre immediatamente della merce, viene adottata una pratica, sostenuta sia dal compratore sia dal venditore, secondo la quale i documenti vengono consegnati se il compratore salda l'importo in moneta locale e fornisce una garanzia contro il rischio di cambio. Questa procedura deve però essere espressamente autorizzata nell'ordine d'incasso, in quanto il rischio di trasferimento permane al venditore.

Nell'incasso di "documenti contro accettazione", dopo consegna dei documenti al compratore, l'accettazione rimane presso la banca incassante oppure viene reinoltrata alla banca trasmittente a seconda delle disposizioni del venditore. Quest'ultima trasmette l'accettazione al venditore, il quale può scontare la cambiale o riscuotere l'importo alla scadenza. In certi casi, per le durate medie è possibile una forfezzazione.

Tipi di incasso documentario

Documenti contro pagamento

La banca presentatrice (banca del compratore) è autorizzata a consegnare i documenti al compratore solo contro immediato pagamento. Negli incassi documentari, secondo l'uso internazionale, il termine "immediato" significa che deve avvenire "al più tardi all'arrivo della merce". Se il venditore ritiene che i tempi siano troppo lunghi, deve menzionare nell'ordine d'incasso la condizione "pagamento a prima richiesta". In tal caso, tuttavia, il contratto di compravendita e la fattura devono prevedere una clausola che impone la presentazione dei documenti al trassato non appena pervengono alla banca incassante. Ai sensi delle norme uniformi relative agli Incassi, nell'ordine d'incasso deve figurare il termine esatto entro il quale il compratore deve ritirare i documenti o adempiere "altre condizioni".

Documenti contro accettazione

La banca presentatrice consegna al compratore i documenti contro accettazione di una cambiale con scadenza da 30 a 180

giorni dopo la presentazione (cambiale a giorno fisso) oppure a una data prestabilita (cambiale a certo tempo). Entrando in possesso della merce prima del pagamento effettivo, il compratore ha l'opportunità di rivenderla immediatamente e di procurarsi quindi i mezzi per onorare la cambiale. Quest'ultima gli concede quindi una dilazione di pagamento, rendendo superfluo il finanziamento a breve termine del bene acquistato.

Dopo la consegna dei documenti, il venditore dispone unicamente dell'accettazione emessa dal compratore come titolo di garanzia, sostenendo quindi il rischio di mancato pagamento fino alla scadenza della cambiale. Tuttavia, se il contratto di compravendita lo prevede, egli può esigere che l'accettazione venga avallata dalla banca presentatrice o da un altro istituto di prim'ordine. In questo modo il venditore ha più sicurezza e può agevolmente effettuare lo sconto, oppure – in caso di media durata – forfetizzare l'effetto.

Accettazione con consegna

Questa terza forma di incasso documentario è più ricorrente nella teoria che nella prassi. Si presenta occasionalmente nell'ambito di ordini di incasso provenienti dall'Estremo Oriente e si sviluppa nel modo seguente: il venditore richiede che il compratore accetti, alla presentazione dei documenti, una cambiale a vista a 60 giorni, per esempio, ma i documenti possono essere consegnati al compratore solo dopo il pagamento della cambiale; nel frattempo la merce deve essere trattenuta in deposito.



Commissioni e spese dell'incasso documentario

Salvo accordi contrari, la banca trasmittente addebita al venditore sia le spese proprie sia quelle della banca incassante. Quest'ultimo, tuttavia, può richiedere il pagamento delle spese al compratore. Se il compratore rifiuta il pagamento, la banca presentatrice è però autorizzata a consegnargli i documenti, a meno che l'ordine d'incasso stabilisca espressamente che i documenti vadano consegnati solo dopo il pagamento delle spese.

Condizioni standard Incassi Documentari

Export e Import

Consegna dei documenti contro pagamento, accettazione, lettera d'impegno o Trust receipt, per incasso	0,20%, minimo CHF 200
Consegna dei documenti senza pagamento	CHF 200

Altri costi e commissioni

Sorveglianza pagamento differito/accettazione	CHF 200
Liberazione merce	CHF 100
Ritorno (di ordini di Incasso richiamati, rifiutati o impagati)	CHF 400
Richiesta/sollecito	CHF 50
Posta e telecomunicazione	Costi effettivi, minimo CHF 25
Prestazioni particolari p.es. Consulenza e Analisi – in base al dispendio	CHF 200 tariffa oraria, minimo CHF 100

Tutte le commissioni sono dovute al momento della prestazione.

I prezzi indicati valgono dal 1.1.2013

Salvo eventuali modifiche di prezzi e servizi.

Le informazioni fornite nel presente documento non sono giuridicamente vincolanti e non costituiscono né un'offerta né un invito a effettuare alcun tipo di operazione finanziaria. Né le presenti informazioni né eventuali copie delle stesse possono essere inviate, consegnate o distribuite negli Stati Uniti o a US Person (ai sensi della Regulation S dello US Securities Act del 1933, e successive modifiche). Il presente documento non può essere riprodotto, né totalmente né parzialmente, senza l'autorizzazione scritta di CS. Copyright © 2016 Credit Suisse Group AG e/o delle sue affiliate. Tutti i diritti riservati.

Documentazione d'appoggio e seminario

- [Documentazione d'appoggio](#)
Manuali, liste di controllo e moduli.
- [Iscrizione al seminario](#)
Dal seminario introduttivo al workshop: i vantaggi sono assicurati.

La consulenza dei nostri specialisti

La hotline 0800 880 885 vi fornisce informazioni a riguardo da lunedì a venerdì, dalle ore 8.00 alle ore 17.00. Oppure, contattate uno dei nostri tre Trade Finance Service Center in Svizzera.

- [Trade Finance Service Center](#)
- [Modulo di contatto](#)

* Le conversazioni telefoniche possono essere registrate.