



Questionario Assicurazione crediti

Il presente questionario serve da base per l'elaborazione di un'offerta commisurata alle vostre esigenze. Le risposte sono trattate con la massima discrezione.

Richiedente

Azienda _____

Via _____

NPA Località _____

Persona di contatto _____

Telefono _____

E-mail _____

Homepage _____

Trasmesso da _____

Aziende/impresе collegate da includere nella copertura _____

1 Attività commerciale

Settore economico

- Commercio
- Servizi
- Produzione in serie
- Produzione su misura
- Altro: _____

Descrizione dei beni venduti e dei servizi resi

Le nostre forniture sono destinate prevalentemente a (settore/industria)

Vi chiediamo un'offerta per

- il fatturato totale Svizzera estero

2 Indicazioni in merito alla cifra d'affari

Tutte le indicazioni sono fornite nella valuta seguente

- CHF EUR USD _____

2.1 Sviluppo della cifra d'affari (in 1000)

Aspettative di fatturato anno prossimo

Aspettative di fatturato anno corrente

Cifre d'affari dei 3 anni precedenti

2.2 Struttura del fatturato e termini di pagamento

Paese	Cifra d'affari anno precedente in 1000	Termine di pagamento standard in giorni	Termine di pagamento massimo in giorni	DSO*	Numero clienti
Svizzera e Liechtenstein					
Europa					

* DSO = Entrata pagamento media in giorni

Cifra d'affari complessiva _____

Dedotto il fatturato non assicurabile derivante da operazioni con

privati	–
aziende economicamente connesse	–
enti di diritto pubblico	–
pagamenti in contanti (anticipi, crediti documentari)	–

In Svizzera: incl. IVA (imposta sulla cifra d'affari)

sì no

All'estero: incl. IVA (imposta sulla cifra d'affari)

sì no

Estero: redigere un elenco separato dei singoli paesi con le informazioni indicate sopra.

2.3 La fattura viene emessa

il giorno della consegna entro una settimana a fine mese in maniera differenziata _____

2.4 Le nostre attività si basano su

contratti d'acquisto contratti d'opera contratti di servizio altri contratti

3 Debitori

3.1 Sviluppo dei debitori

Esposizione complessive (in 1000) al termine dei 4 precedenti trimestri:

1° trimestre _____

2° trimestre _____

3° trimestre _____

4° trimestre _____

Affari stagionali: con picco nel mese di _____

3.2 Struttura dei debitori

Clienti con esposizione massima

Credito scoperto (in 1000) fino a 5 _____ da 5 a 20 _____ da 20 a 100 _____ da 100 a 300 _____ superiore a 300 _____

Numero di clienti _____

oppure in percentuali _____

3.3 I maggiori clienti (lista saldi operatori)

Occorre allegare al questionario un elenco con i 5–10 maggiori clienti più importanti. Tale elenco deve riportare il recapito preciso e l'esposizione massima per ogni cliente. Inoltre, vi preghiamo cortesemente di includere anche una lista delle posizioni aperte.

3.4 Esperienze di pagamento

Insolvenze, perdite su crediti e crediti in sofferenza dell'anno corrente e degli ultimi tre anni

Anno	Numero totale	Importo totale (in 1000)	I due casi singoli di maggiore portata Cliente/paese	Importo (in 1000)
Anno in corso				
Anno scorso				

3.5 Particolarità

Qual è la vostra quota di nuovi clienti sul portafoglio complessivo?

100% 75% 50% 25% >5%

Avete rapporti concentrati di dipendenza da singole controparti (grandi rischi)?

Uno Vari Nessuno

Vendete produzioni personalizzate/su misura?

No, solo in serie Solo in casi eccezionali Sì

Tempo di realizzazione dei vostri prodotti?

Just in time Alcuni G/S/M In magazzino

Tempo di consegna dei vostri prodotti?

Immediato Tempi tecnici di trasporto Lungo

4 Gestione dei debitori

4.1 Per valutare il rischio delcredere reperiamo le seguenti informazioni sui nostri clienti:

Per nuovi clienti: mai occasionalmente in modo sistematico a partire da ordini superiori a _____

Per clienti esistenti: mai occasionalmente in modo sistematico a partire da ordini superiori a _____

Le nostre fonti: uffici di informazione uffici di esecuzione altro: _____

All'anno richiediamo _____ informazioni.

4.2 Richiediamo i bilanci d'esercizio dei nostri clienti:

mai

in parte, nei seguenti casi: _____

5 Sollecito e incasso

5.1 La nostra procedura di sollecito si presenta così:

Procedura	Giorni dopo la scadenza iniziale
1° sollecito	_____
Ulteriori solleciti	_____
Telefonata/visita al cliente	_____
Blocco delle consegne	_____
Avvio di misure di pagamento legali (domanda d'esecuzione, ufficio d'incasso, avvocato)	_____

5.2 Riscossione del debito

Recupero crediti (incasso): ce ne occupiamo noi stessi in Svizzera ce ne occupiamo noi stessi per l'export
 deleghiamo questa attività in Svizzera deleghiamo questa attività nel export

Numero di incassi e procedure esecutive avviati negli ultimi 12 mesi _____

6 Motivazioni per stipulare un'assicurazione crediti presso AXA

- Insoddisfazione con il precedente assicuratore crediti
- Assicurazione dei nostri clienti
- Professionalizzazione della gestione crediti
- Miglioramento delle possibilità di finanziamento
- Ottenimento di informazioni più precise sui nostri clienti

7 Allegati

- Elenco con i 5 - 10 maggiori clienti (in base al punto 3.3)
- Lista delle posizioni aperte
- _____

Prendiamo atto che il presente questionario rappresenta una proposta e confermiamo che le indicazioni riportate sopra corrispondono a verità e che le risposte alle domande contenute nella proposta sono complete e veritiere. Vi preghiamo di inoltrarci un'offerta non vincolante sulla base degli elementi forniti. L'offerta avrà per noi un effetto vincolante una volta firmata.

Luogo e data:

Timbro e firma:

Il proponente autorizza inoltre AXA a richiedere alle autorità e a terzi le informazioni rilevanti per l'esame della proposta, in particolare le informazioni relative all'andamento dei sinistri all'assicuratore precedente. Il proponente dichiara di autorizzare le società del Gruppo AXA che operano in Svizzera e nel Liechtenstein a garantirsi reciprocamente l'accesso ai dati di base del cliente (nome, indirizzo, coordinate per il pagamento, ecc.), ai dati di base del contratto (eccetto i dati della proposta e quelli relativi ai sinistri) e ai profili allestiti per i clienti, e ciò allo scopo di snellire il lavoro amministrativo e per finalità di marketing. AXA si impegna a trattare con la massima riservatezza le informazioni ricevute.