

Questionario /

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

Ditta

Via

NPA/Località

Persona di contatto

Telefono

Fax

E-mail

Homepage

Trasmesso da

1 Attività commerciale

Settore economico

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

Descrizione dei beni/servizi venduti

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)

Aspettativa cifra d'affari anno successivo

--

Aspettativa cifra d'affari anno in corso

--

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 in giorni		Numero acqui- renti
				Standard	massimo	
Svizzera	Liechtenstein					
Belgio	Gran Bretagna	Paesi Bassi				
Danimarca	Irlanda	Norvegia				
Germania	Islanda	Austria				
Finlandia	Lussemburgo	Svezia				
Francia	Monaco					
Andorra	Italia	Spagna				
Estonia	Malta	Slovenia				
Grecia	Polonia	Rep. Ceca				
Lettonia	Portogallo	Ungheria				
Lituania	Rep. Slovacca	Cipro				
Australia	Nuova Zelanda	USA				
Giappone	Singapore					
Canada	Taiwan					
Altri paesi						
Fatturato complessivo						

2.3 Cifre d'affari non assicurabili

% della cifra d'affari complessiva deriva da operazioni con privati, società di partecipazione o enti di diritto pubblico e da operazioni in contanti (acconti, incassi documentari, lettere di credito).

3 Debitori

3.1 Sviluppo dei debitori

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

1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre

3.2 Struttura dei debitori

Numero di clienti con esposizione massima (inteso come punta massima scoperta e non come fatturato annuo). Esclusi i privati, le società di partecipazione e gli enti di diritto pubblico.

Credito pendente (in 1000)	fino a 5	da 5 a 20	da 20 a 100	da 100 a 300	oltre a 300
Numero di clienti					

3.3 I clienti principali

Occorre allegare al questionario un elenco con i 5-10 clienti principali. Tale elenco deve riportare il recapito preciso e il maggiore credito pendente (esposto massimo) per ogni acquirente. Inoltre, vi preghiamo cortesemente di includere anche una lista delle posizioni in sospeso (OP-List).

3.4 Perdite su crediti e crediti in sofferenza dell'anno corrente e degli ultimi 3 anni

Anno	Numero Totale di perdite	Importo complessivo (in 1000)	I due casi singoli di maggiore portata Cliente/paese	Importo (in 1000)
Anno corrente				
Anno precedente				

4 Gestione dei debitori

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

Per nuovi acquirenti: mai occasionalmente sistematicamente per ordini superiori a

Per acquirenti attuali: mai occasionalmente sistematicamente per ordini superiori a

Le nostre fonti:

uffici di informazione uffici di esecuzione altri

Richiediamo circa informazioni all'anno.

4.2 Richiediamo i bilanci d'esercizio dei nostri clienti:

mai

in parte, nei seguenti casi:

4.3 Stabiliamo dei limiti di credito per i nostri acquirenti:

sì no

In caso affermativo, chi determina i limiti di credito?

Reparto vendita Contabilità Direzione

4.4 Ricorriamo alle seguenti modalità di sicurezza/garanzia nei seguenti casi:

Riserva della proprietà nei seguenti casi:

Garanzie bancarie nei seguenti casi:

5 Sollecito e incasso

5.1 la nostra procedura di sollecito si presenta come segue:

Procedura	Giorni dopo la scadenza del termine di pagamento
1° sollecito	<input type="text"/>
2° sollecito	<input type="text"/>
3° sollecito	<input type="text"/>
4° sollecito	<input type="text"/>
Telefonata/visita all'acquirente	<input type="text"/>
Blocco di consegna	<input type="text"/>
Avvio di misure legali (domanda d'esecuzione, ufficio d'incasso, avvocato)	<input type="text"/>

5.2 Riscossione dell'incasso

Siamo noi stessi ad occuparci dell'incasso in Svizzera all'estero
Affidiamo l'incasso a terzi in Svizzera all'estero

Numero di incassi e procedure esecutive avviate negli ultimi 12 mesi

6 Motivi per stipulare un'assicurazione crediti presso AXA Winterthur

- Prevenire il rischio di mancato pagamento
- Estendere il proprio giro d'affari con nuovi clienti e favorire la crescita dell'azienda
- Professionalità nella gestione dei crediti e nel recupero
- Miglioramento delle possibilità di finanziamento a seguito di certezza di rimborso
- Valutazione e monitoraggio continuo dei nostri clienti
- Insoddisfazione con l'assicuratore crediti precedente

7 Allegati

- Elenco con i 5-10 maggiori clienti (in base al punto 3.3)
- Lista delle posizioni in sospeso (OP-List)
-

Confermiamo che le suddette affermazioni corrispondono a verità e vi preghiamo di inoltrarci un'offerta non vincolante sulla base degli elementi forniti. Prendiamo atto che quest'ultima ci sarà presentata sotto forma di proposta, la quale avrà per noi un effetto vincolante una volta firmata.

Luogo e data:

Timbro e firma:

Autorizziamo AXA Assicurazioni SA a procurarsi e ad elaborare i dati necessari per l'esame della proposta e per la stipulazione del contratto e, se necessario, a trasmetterli a terzi coinvolti, in particolare a procurarsi informazioni sull'andamento dei sinistri presso l'assicuratore precedente. Le società del Gruppo AXA operanti in Svizzera e nel Principato del Liechtenstein permettono l'accesso reciproco ai dati contrattuali di base a scopo di marketing.

AXA Winterthur
Crediti & Cauzioni
Thurgauerstrasse 36/38, casella postale 6938, 8050 Zurigo
Telefono 058 215 25 09, fax 044 310 28 76
AXA.ch/credit
AXA Assicurazioni SA

All'indirizzo AXA.ch/SOM ci trovate anche sulle seguenti piattaforme:




ridefiniamo / l'assicurazione