

PROPOSTA per l'assicurazione dei CREDITI COMMERCIALI INTERNI e/o all'ESPORTAZIONE

La presente proposta è riservata e la sua sottoscrizione non impegna alla stipula del contratto. I dati riportati nel presente questionario saranno soggetti a "trattamento" ai sensi della Legge n. 675/96 alle cui disposizioni espressamente si rinvia.

INDICE

| | | |
|---|-------|--------|
| I. DATI ANAGRAFICI DEL PROPONENTE | _____ | pag. 1 |
| II. INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE | _____ | pag. 1 |
| III. CREDITI ALL'INTERNO (ITALIA) | _____ | pag. 2 |
| IV. CREDITI ALL'ESPORTAZIONE | _____ | pag. 4 |
| V. CREDIT MANAGEMENT AZIENDALE | _____ | pag. 7 |
| VI. ALLEGATO A - ELENCO DEI 10 CLIENTI PIÙ IMPORTANTI PER ESPOSIZIONE - ITALIA e/o EXPORT | _____ | pag. 9 |

I. DATI ANAGRAFICI DEL PROPONENTE

| | | | |
|------------------------|-------|---------------|-------|
| RAGIONE SOCIALE | _____ | | |
| VIA/ N° CIVICO | _____ | | |
| CITTÀ (CAP/PROV.) | _____ | | |
| GRUPPO di appartenenza | _____ | | |
| P.IVA | _____ | CCIAA di/N° | _____ |
| TELEFONO | _____ | TELEFAX | _____ |
| INTERNET | _____ | E-MAIL | _____ |
| DATA INIZIO ATTIVITÀ | _____ | COD. ATTIVITÀ | _____ |
| DESCRIZIONE ATTIVITÀ | _____ | | |

CATEGORIA INDUSTRIA ARTIGIANO COMMERCIO AGRICOLTURA

PERSONE PREPOSTE ALLA TRATTATIVA _____

II. INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE

1. IL PROPONENTE È INTERESSATO ALL'ASSICURAZIONE DEI CREDITI COMMERCIALI

ALL'INTERNO ALL'ESPORTAZIONE TUTTO IL FATTURATO

ANCHE DI SOCIETÀ COLLEGATE e/o PARTECIPATE

2. IL PROPONENTE È STATO ASSICURATO CONTRO I RISCHI DEL CREDITO COMMERCIALE ?

NO SI, con la Società _____

DA QUANTO TEMPO ? _____

QUANDO SCADE / È SCADUTA ? _____

MOTIVI DELLA DISDETTA: _____

3. IL PROPONENTE È INTERESSATO ALLA CESSIONE DEI BENEFICI DI POLIZZA?

NO SI - SE SI, quale Banca _____

4. DOCUMENTAZIONE ALLEGATA:

BILANCIO ultimo esercizio

CERTIFICATO CCIAA

DENUNCIA IVA

CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

COPIA POLIZZA IN CORSO

III. CREDITI ALL'INTERNO (ITALIA)

1. FATTURATO DEGLI ULTIMI 3 ESERCIZI E DELL'ANNO IN CORSO / IVA ESCLUSA

| | | | |
|---------------|---|--------------------|---|
| ANNO 2001 | € | DI CUI A CREDITO*) | € |
| ANNO 2002 | € | DI CUI A CREDITO*) | € |
| ANNO 2003 | € | DI CUI A CREDITO*) | € |
| ANNO IN CORSO | € | DI CUI A CREDITO*) | € |

*) al netto del fatturato verso enti pubblici, società collegate, controllate e/o controllanti, pagamenti in contanti, L/C irrevocabili e confermate, COD/CAD a vista.

2. SUDDIVISIONE PERCENTUALE DEL FATTURATO DELL'ULTIMO ANNO IN BASE ALLE VARIE DILAZIONI:

| | | | | | | | |
|-----------|---|-----------|---|------------|---|------------|---|
| A 30 GG. | % | A 60 GG. | % | A 90 GG. | % | A 120 GG. | % |
| A 150 GG. | % | A 180 GG. | % | A ____ GG. | % | A ____ GG. | % |

3. PERDITE ACCERTATE PER GLI ULTIMI 3 ANNI E PER L'ANNO IN CORSO - per competenza -

| ANNO DI FORMAZIONE *) | PERDITA CREDITI COMPLESSIVA | PERDITA SINGOLA PIÙ ELEVATA | NUMERO DELLE PERDITE |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|
| ANNO 2001 | € | € | N° |
| ANNO 2002 | € | € | N° |
| ANNO 2003 | € | € | N° |
| ANNO IN CORSO | € | € | N° |
| TOTALE | € | € | N° |

*) allegare per anno di riferimento elenco dei nominativi, ragione sociale ed importo

4. CREDITI IN SOFFERENZA PER GLI ULTIMI 3 ANNI E PER L'ANNO IN CORSO - per competenza -

| ANNO DI FORMAZIONE | CLIENTE | IMPORTO | MOTIVO *) |
|--------------------|---------|---------|-----------|
| ANNO 2001 | | € | |
| ANNO 2002 | | € | |
| ANNO 2003 | | € | |
| ANNO IN CORSO | | € | |
| TOTALE | N° | € | |

*) p.e. moratoria, amm. controllata/straordinaria, decreto ingiuntivo e/o altre procedure concorsuali avviate

**) allegare elenco con dettaglio se superiori a 4 nominativi

5. ORGANIZZAZIONE DI VENDITA

DIRETTA _____ %
 A MEZZO RAPPRESENTANTE _____ %
 GARANZIA PRESTATI: STAR del CREDERE _____ %
 NESSUNA

6. TIPO DI CLIENTELA E PERCENTUALE SUL FATTURATO

| | | | |
|---------------|----------|---------------------------|---------|
| INDUSTRIALI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| DISTRIBUTORI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| CONCESSIONARI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| GROSSISTI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| DETTAGLIANTI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| ALTRI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | _____ % |
| TOTALE | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO | 1 0 0 % |

7. RISCHIO DI FABBRICAZIONE (produzione specifica su commessa, non rivendibile a clienti diversi dal committente)

SI NO

Se si, indicare la percentuale del valore corrente (materia prima, semilavorati, prodotti finiti) sul fatturato complessivo: _____%

8. MODALITÀ DI PAGAMENTO

RIMESSA DIRETTA _____ % RICEVUTA BANCARIA _____ %
 R.I.D. _____ % TITOLI DI CREDITO _____ %
 ALTRO: _____ %

CADENZA DELLA FATTURAZIONE (giornaliera/settimanale/mensile/altro)

Data Fattura DF / FM

9. SUDDIVISIONE DEI CLIENTI E DEI CREDITI PER FASCE DI ESPOSIZIONE

| ESPOSIZIONE MASSIMA COMPLESSIVA (ESCL. IVA) | | N° CLIENTI | |
|--|-----------|------------|-------|
| si intende la punta massima di scoperto, compreso gli effetti in circolazione e non il giro d'affari complessivo | | | |
| Oltre | 775.000 | N° | _____ |
| da 500.000 | a 775.000 | N° | _____ |
| da 250.000 | a 500.000 | N° | _____ |
| da 100.000 | a 250.000 | N° | _____ |
| da 50.000 | a 100.000 | N° | _____ |
| da 25.000 | a 50.000 | N° | _____ |
| da 15.000 | a 25.000 | N° | _____ |
| da 5.000 | a 15.000 | N° | _____ |
| fino a | 5.000 | N° | _____ |
| TOTALE | | N° | _____ |

ESPOSIZIONE MASSIMA COMPLESSIVA

| | | |
|---------------|---|-------|
| AL 31. MARZO | € | _____ |
| AL 30. GIUGNO | € | _____ |

| | | |
|------------------|---|-------|
| AL 30. SETTEMBRE | € | _____ |
| AL 31. DICEMBRE | € | _____ |

NOTE:

3. PERDITE ACCERTATE PER GLI ULTIMI 3 ANNI E PER L'ANNO IN CORSO - per competenza -

| ANNO DI FORMAZIONE *) | PERDITA CREDITI COMPLESSIVA | PERDITA SINGOLA PIÙ ELEVATA | NUMERO DELLE PERDITE |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|
| ANNO 2001 | € | € | N° |
| ANNO 2002 | € | € | N° |
| ANNO 2003 | € | € | N° |
| ANNO IN CORSO | € | € | N° |
| TOTALE | € | € | N° |

*) *allegare per anno di riferimento elenco dei nominativi, ragione sociale ed importo*

4. CREDITI IN SOFFERENZA PER GLI ULTIMI 3 ANNI E PER L'ANNO IN CORSO - per competenza -

| ANNO DI FORMAZIONE | CLIENTE | IMPORTO | MOTIVO *) |
|--------------------|---------|---------|-----------|
| ANNO 2001 | | € | |
| ANNO 2002 | | € | |
| ANNO 2003 | | € | |
| ANNO IN CORSO | | € | |
| TOTALE | N° | € | |

*) p.e. moratoria, amm. controllata/straordinaria, decreto ingiuntivo e/o altre procedure concorsuali avviate

***) *allegare elenco con dettaglio se superiori a 4 nominativi*

5. ORGANIZZAZIONE DI VENDITA

DIRETTA _____ % A MEZZO RAPPRESENTANTE _____ %
 GARANZIA PRESTATI: _____ % NESSUNA

6. TIPO DI CLIENTELA E PERCENTUALE SUL FATTURATO

| | | | |
|---------------|----------|---------------------------------|---|
| INDUSTRIALI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| DISTRIBUTORI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| CONCESSIONARI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| GROSSISTI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| DETTAGLIANTI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| ALTRI | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO _____ | % |
| TOTALE | N° _____ | PERCENTUALE SUL FATTURATO 1 0 0 | % |

7. RISCHIO DI FABBRICAZIONE (produzione specifica su commessa, non rivendibile a clienti diversi dal committente)

SI NO

Se si, indicare la percentuale del valore corrente (materia prima, semilavorati, prodotti finiti) sul fatturato complessivo: _____ %

8. MODALITÀ DI PAGAMENTO

RIMESSA DIRETTA _____ % RICEVUTA BANCARIA _____ %
 R.I.D. _____ % TITOLI DI CREDITO _____ %
 ALTRO: _____ %

CADENZA DELLA FATTURAZIONE (giornaliera/settimanale/mensile/altro) _____

Data Fattura DF / FM

9. SUDDIVISIONE DEI CLIENTI E DEI CREDITI PER FASCE DI ESPOSIZIONE

| CREDITO In € x 1.000 | | N° CLIENTI | ESPOSIZIONE MASSIMA COMPLESSIVA (ESCL. IVA) |
|-------------------------|--|------------|---|
| Oltre 775 | | N° _____ | € _____ |
| da 500 a 775 | | N° _____ | € _____ |
| da 250 a 500 | | N° _____ | € _____ |
| da 100 a 250 | | N° _____ | € _____ |
| da 50 a 100 | | N° _____ | € _____ |
| da 25 a 50 | | N° _____ | € _____ |
| da 15 a 25 | | N° _____ | € _____ |
| da 5 a 15 | | N° _____ | € _____ |
| fino a 5 | | N° _____ | € _____ |
| TOTALE | | N° _____ | € _____ |

ESPOSIZIONE MASSIMA COMPLESSIVA

| | | | |
|---------------|---------|------------------|---------|
| AL 31. MARZO | € _____ | AL 30. SETTEMBRE | € _____ |
| AL 30. GIUGNO | € _____ | AL 31. DICEMBRE | € _____ |

NOTE:

V. CREDIT MANAGEMENT AZIENDALE (compilazione obbligatoria)

1. COMPETENZA CONCESSIONE / REVOCA / RIPRISTINO LIMITI DI CREDITO / FIDO

| UFFICIO | NOMINATIVO / QUALIFICA | NUOVO FIDO fino a | AUMENTO FIDO | RIPRISTINO FIDO |
|--------------|------------------------|-------------------|--------------|-----------------|
| COMMERCIALE | | € | € | € |
| FINANZA/AMM. | | € | € | € |
| DIREZIONE | | € | € | € |
| ALTRI | | € | € | € |

2. VALUTAZIONE DEI CREDITI

La valutazione dei clienti avviene prima della conclusione del contratto e/o della fornitura SI NO

Esiste un **limite di credito (fido) cieco**, vale a dire concesso senza previa valutazione di affidabilità del Cliente?

SI NO se SI, indicare il fido cieco massimo accordabile € _____

Chi è autorizzato alla sua concessione? Ufficio commerciale Ufficio fidi

Quali sono nel vostro settore, gli elementi di particolare importanza nel valutare la solvibilità dei Clienti?

3. FONTI DI INFORMAZIONI

| TIPO DI INFORMAZIONE | SI | NO | IMPORTO FIDO |
|--|--------------------------|--------------------------|----------------------|
| Esperienza positiva nei pagamenti relativa agli ultimi 12 mesi | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | da € a € |
| Informazione commerciale *) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | da € a € |
| Bilancio/conto economico di esercizio | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | da € a € |
| Contatto diretto con il Cliente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | da € a € |
| Altre fonti di informazione **) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | da € a € |

*) specificare le agenzie di informazioni commerciali:

Dun & Bradstreet Creditreform Reporting System Lince
 Eurocredit Novcredit Honywem Orefro
 (altra agenzia): _____

***) specificare le ulteriori fonti di informazione utilizzate: _____

4. MONITORAGGIO CLIENTI - specificare la frequenza di aggiornamento dei dati sui Clienti:

ogni 6 mesi ogni 12 mesi altro: _____

5. GESTIONE INSOLUTI / RECUPERO CREDITI

Con che frequenza controllate gli "impagati / scaduti" ?

Chi effettua il controllo ?

- 5.1 Controllo insoluti ed invio di un primo sollecito scritto _____ gg dalla scadenza della fattura
- 5.2 Invio di ulteriori solleciti _____ gg dalla scadenza della fattura
- 5.3 Accordi di riscadenzamento / periodo di proroga _____ gg dalla scadenza della fattura
- 5.4 Sospensione forniture _____ gg dalla scadenza della fattura
- 5.5 In caso di riscadenzamento: vengono effettuate nuove forniture? SI NO
- 5.6 Intervento dell'agente o di terzi per il recupero _____ gg dalla scadenza della fattura
- 5.7 Azione legale *) _____ gg dalla scadenza della fattura

*) Chi utilizzate come assistenza legale nel recupero dei crediti ?

6. ALTRI ELEMENTI SULLE PROCEDURE DI GESTIONE DEL CREDITO

Il proponente assume piena responsabilità circa la verità, esattezza e completezza del contenuto della proposta e accetta che, qualora sia emessa una Polizza, questo modulo ne costituisca presupposto e parte integrante.

Data,

Timbro e Firma del proponente

ALLEGATO A

VI. ELENCO DEI 10 CLIENTI PIÙ IMPORTANTI PER ESPOSIZIONE - ITALIA e/o EXPORT -

| N° CLIENTE (Rag.Soc. ; indirizzo esatto ; P.IVA) | ESPOSIZIONE MASSIMA (ESCL. IVA) | FATTURATO ANNUO | FIDO COMPAGNIA |
|--|---------------------------------|-----------------|----------------|
| 01 | € | € | € |
| 02 | € | € | € |
| 03 | € | € | € |
| 04 | € | € | € |
| 05 | € | € | € |
| 06 | € | € | € |
| 07 | € | € | € |
| 08 | € | € | € |
| 09 | € | € | € |
| 10 | € | € | € |