

ISTRUZIONI PER LA COMPILAZIONE

della Scheda Informativa per la Polizza "SISTEMA PROTETTO"

DA RISPEDIRE AL FAX 24h 0763/393301

N.B. Nell'intero modulo tutte le cifre in euro riportate si dovranno intendere IVA inclusa. Qualora non vi siano dati da riportare nelle singole celle, queste dovranno essere barrate.

INFORMAZIONI GENERALI

Ragione sociale dell'impresa:

Indirizzo azienda: C.A.P. e Città:

Tel.: Fax: E-mail:

Referente: E-mail:

Attività svolta:

Fatturato 2009 previsto Italia (IVA inclusa):

Fatturato 2009 previsto estero (IVA inclusa):

L'azienda è o è stata titolare di un contratto di assicurazione-credito? Sì No

L'azienda ha un fatturato con andamento stagionale? Sì No

"Fatturato 2009 previsto Italia" Indicare:

Fatturato Totale – (Pagamenti in contanti + Vendite intergruppo) = Fatturato Italia previsto per il 2009

"Fatturato 2009 previsto estero" Indicare:

Fatturato Totale – (Pagamenti anticipati + Vendite intergruppo) = Fatturato estero previsto per il 2009

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEL FATTURATO
(Tutti gli importi devono indicarsi I.V.A. inclusa)

PAESE	Fatturato (in Euro)			Posizioni creditorie	
	2009	2008	2007	Esposizione Massima (in Euro) accordata ad un singolo cliente	Termine Massimo di pagamento (in giorni) accordato ad un singolo cliente

"PAESE" = indicare i singoli stati, Italia compresa.

"2009" = il fatturato che l'azienda prevede di conseguire nel corso dell'intero anno per singolo Paese. Il dato deve corrispondere a quanto indicato a pag. 1 sia per l'Italia sia per l'estero.

"2008" = il fatturato realizzato nel 2008 suddiviso per singolo Paese.

"2007" = il fatturato realizzato nel 2007 suddiviso per singolo Paese.

"Esposizione Massima accordata al singolo cliente" = il massimo scoperto cioè l'ammontare dei crediti commerciali concessi ad un cliente. Va qui indicata, per ogni Stato, l'esposizione più elevata concessa ad un cliente.

N.B. Per esposizione quindi non si intende il valore di una singola fornitura.

"Termine massimo di pagamento per singolo Paese" = la condizione migliore offerta per i pagamenti, espressa in giorni.

PORTAFOGLIO CLIENTI

indicare le esposizioni (lo scoperto attuale) suddivise per fascia

Fasce di Esposizione (in euro)	Totale Esposizioni per fascia (in euro)	Numero Clienti per fascia
≥ 1.000.000		
≥ 500.000 < 1.000.000		
≥ 250.000 < 500.000		
≥ 100.000 < 250.000		
≥ 50.000 < 100.000		
≥ 20.000 < 50.000		
≥ 10.000 < 20.000		
≥ 5.000 < 10.000		
≥ 3.000 < 5.000		
< 3.000		

N.B. *L'esposizione non coincide con il giro d'affari generato da ciascun cliente ma indica l'ammontare dei crediti commerciali concessi e non ancora riscossi.*

"Totale Esposizione per fascia" = per ogni fascia scrivere la somma delle esposizioni in essere al momento della compilazione del modulo.

"Numero Clienti per fascia" = il numero dei Clienti per i quali si hanno esposizioni nella singola fascia.

Esempio: se un'azienda ha due clienti, ad uno dei quali sono stati concessi crediti per 2.000.000 euro e all'altro per 1.200.000 euro, dovrà scrivere:
nella fascia ≥ 1.000.000 euro, "Totale esposizioni per fascia" = 3.200.000; "Numero Clienti per fascia" = 2.

PERDITE SU CREDITI PER ANNO DI COMPETENZA FATTURAZIONE

		2009	2008	2007	2006	2005
PERDITE GLOBALI SU CREDITI	N° posizioni					
	Importo					
IMPORTO DELLE 3 PERDITE PIÙ IMPORTANTI	Perdita 1					
	Perdita 2					
	Perdita 3					

"Perdite globali"/"N° posizioni" = per ogni anno il numero di Clienti che hanno provocato insoluti non recuperati.

"Perdite globali"/"Importo" = il valore complessivo delle perdite subite in ogni singolo anno.

"Importo delle 3 perdite più importanti" = per ogni anno l'importo delle 3 perdite più consistenti.

N.B. I dati vanno riportati per "anno di competenza fatturazione".

Le perdite si devono riferire all'anno in cui è stata emessa la relativa fattura.

Esempio: 2.000 euro fatturati nel 2005, messi a perdita nel 2007, vanno segnati nel 2005.

CONTENZIOSI PER ANNO DI COMPETENZA FATTURAZIONE*

	Nominativi	Importo	Stato della pratica	Importo previsto di recupero
2009				
2008				
2007				
2006				
2005				

*Se la griglia non fosse sufficiente per raccogliere tutti i nominativi si prega di introdurre ulteriori righe nello schema.

Contenziosi = indicare le pratiche passate al legale. Non vanno riportate le perdite già indicate nella pagina precedente.

N.B. Se le righe non fossero sufficienti, aggiungerle.

"Nominativi" = indicare tutti i nominativi dei Clienti in contenzioso.

"Stato della pratica" = fase della gestione. Indicare: gestita dal legale, transazione stragiudiziale, decreto ingiuntivo, pignoramento, fallimento.

"Importo previsto di recupero" = indicare una stima della somma recuperabile e/o quanto è già stato recuperato.