

Guida ai crediti



Dalla richiesta al rimborso.
Passo dopo passo la procedura
corretta.

Indice

Guida ai crediti	1
Domanda di credito	2
Riparto classe di rischio	2
Costi di credito	2
Tipi di finanziamento	2
Analisi del credito	3
Garanzie	4
Accompagnamento del credito	5

Guida ai crediti

Crediti - dalla richiesta al rimborso

Come ottengo un credito per la mia impresa? Quali sono le forme di credito esistenti? Quali sono le condizioni affinché la mia ditta possa beneficiare di un credito? Domande, queste, che un imprenditore si pone di continuo. Vi forniamo pertanto tutte le informazioni necessarie per inoltrare una domanda di credito al Credit Suisse.

In linea di principio il Credit Suisse, in quanto banca universale, risponde pienamente alle esigenze di credito espresse dai clienti sul mercato svizzero. Effettuiamo transazioni transfrontaliere a patto che sussista una correlazione con il mercato domestico svizzero.

Dalla richiesta al rimborso. Cliccate sulle singole tappe; passo dopo passo vi mostriamo qual è la procedura corretta.



Domanda di credito

Trasparenza per entrambe le parti

Per poter valutare correttamente la vostra domanda di credito la banca necessita di informazioni sulla vostra ditta. La domanda di credito vi aiuta a strutturare queste informazioni. Sono elencati anche i documenti da accludervi. Per progetti di dimensioni maggiori è consigliabile redigere un [Business plan](#), che vi aiuta a formulare i vostri obiettivi aziendali e a riflettere su come raggiungerli.

Accertamento del vostro fabbisogno

Inoltre la domanda di credito debitamente compilata comprensiva degli allegati al vostro consulente clientela. Dopo aver esaminato i documenti, quest'ultimo si metterà in contatto con voi per conoscere meglio la vostra ditta e risalire alle vostre esigenze.



Riparto classe di rischio

Le 18 classi di rischio

Dopo che lo specialista crediti ha valutato l'affidabilità e la capacità di credito del richiedente, il credito viene assegnato ad una categoria di rischio. Lo specialista crediti si basa sui risultati dell'analisi del credito, tenendo conto di eventuali garanzie.

Il Credit Suisse suddivide i crediti in 18 categorie di rischio. I crediti che evidenziano rischi comparabili (probabilità di perdita statistica) confluiscono di volta in volta nella stessa categoria. Da notare che l'attribuzione alle categorie di rischio CR 14 CR 18 preclude ogni concessione di credito. Per ragioni inerenti al portafoglio sono possibili altre restrizioni. Ciò significa che: in generale, per evitare rischi troppo elevati, il Credit Suisse pratica una gestione attiva del suo portafoglio crediti. I crediti vengono diversificati in base a settori, regioni, dimensioni dell'azienda e classi di rischio.

Effetti sugli interessi creditizi

Poiché nelle categorie di rischio superiori i rischi di perdita sono maggiori, anche il supplemento di rischio nell'interesse creditizio risulta più elevato. In tal modo si evita che i clienti con una buona solvibilità finanzino quelli con una solvibilità negativa. In occasione della rivalutazione periodica del credito in corso si verifica pure se la categoria di rischio e, di conseguenza, il rischio di credito sono ancora appropriati.



Costi di credito

La classe di rischio determina i costi del credito

L'attribuzione ad una classe di rischio - in considerazione delle garanzie fornite - determina anche i costi del credito. Un credito a basso rischio è più vantaggioso rispetto ad un credito con rischio più elevato.

Il prezzo del credito

- Interessi
- Tasse/spese
- Commissioni (dipendono dal tipo di credito)

Composizione dei costi di credito

Per la banca ogni credito è fonte di costi, che essa deve riaddebitare.



Tipi di finanziamento

Scegliete la forma di finanziamento adatta

Mon entreprise a-t-elle réellement besoin d'un crédit? Est-ce le bon mode de financement?

Mon entreprise dispose-t-elle de fonds propres? Le projet de crédit est-il clairement défini?



Analisi del credito

Collaborazione tra consulente clientela

Terminato il colloquio sulla domanda di credito, il consulente clientela si rivolge allo specialista crediti. Insieme formano il vostro "team di credito" personale, che conosce la situazione peculiare della vostra impresa e sa valutarla in conformità. Lo specialista crediti analizza la domanda di credito mettendo in relazione tra di loro tutte le informazioni. In particolare valuta l'affidabilità e la capacità di credito, due fattori che costituiscono la base per la concessione di un credito.

Il Credit Suisse analizza la domanda di credito in relazione ai fattori qualitativi e quantitativi. Nel far ciò vengono posti determinati requisiti minimi al beneficiario del credito e alla transazione.

Principaux facteurs d'évaluation et exigences minimales de l'analyse de crédit.

Dati sulla ditta

Fattori qualitativi	Evoluzione dell'impresa, settori di attività, numero di collaboratori, relazioni di proprietà e di responsabilità.
Osservazioni	—

Management/conduite

Fattori qualitativi	<p>Condizione: composizione del management e ripartizione dei compiti, formazione, capacità ed esperienza, regolamentazione della supplenza e della successione, impiego di strumenti di conduzione (in particolare piano delle liquidità).</p> <p>Politica d'informazione: puntualità, completezza, indicazione proattiva di informazioni rilevanti sul piano dei rischi.</p> <p>Organizzazione del gruppo: trasparenza e logica dell'organigramma e delle relazioni incrociate, dipendenze da ditte collegate.</p> <p>Procedure esecutive: numero ed entità.</p>
---------------------	--

Osservazioni	<ul style="list-style-type: none"> • La capacità e l'affidabilità del management sono le basi per il successo aziendale. • Le conoscenze relative all'evoluzione della liquidità sono particolarmente importanti per l'individuazione precoce di crisi dannose per l'azienda. • Una politica d'informazione trasparente incrementa la fiducia della banca verso il beneficiario del credito. • Nei gruppi di imprese le concentrazioni interne al gruppo creano dipendenze reciproche che possono gravare fortemente sulle singole imprese. • Procedure esecutive in corso indicano chiaramente l'esistenza di problemi di liquidità in un'impresa.
--------------	--

Mercato e relativo trattamento

Fattori qualitativi	<p>Mercato: quote di mercato ed evoluzione del mercato, conoscenza delle esigenze dei clienti, vantaggi e svantaggi concorrenziali.</p> <p>Strategia di mercato: trasparenza, contenuto, attuazione coerente, continuità.</p> <p>Prodotti/Servizi: gamma dell'offerta, orientamento alla clientela, forza innovativa, durata di vita.</p> <p>Dipendenze: da clienti, fornitori, prezzi delle materie prime e dell'energia, oscillazioni valutarie, ecc.</p> <p>Rischi: conoscenza e copertura da rischi politici (ad es. legislazione), tecnologici (ad es. sostituzione), operativi (ad es. sicurezza IT) e di mercato (ad es. condizioni sul mercato del lavoro).</p>
---------------------	--

Osservazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Le quote di mercato e i vantaggi e gli svantaggi competitivi di un'azienda sono buoni indicatori del suo sviluppo futuro. • La consapevolezza dei punti di forza e di debolezza della propria azienda, ovvero dei pericoli e delle opportunità del contesto in cui agisce, è un fattore centrale di successo per il futuro. • Una strategia chiara contribuisce all'impiego sinergico delle risorse disponibili. • Mix di prodotto, ripartizione del ciclo di vita dei prodotti e lancio di prodotti innovativi sono indicatori della prevedibile evoluzione del fatturato. • Ogni impresa è soggetta a rischi. Riconoscere i maggiori rischi a cui l'impresa è esposta dalla sua attività permette di assicurarli in modo appropriato.
--------------	---

Gestione contabile e andamento attuale degli affari

Fattori qualitativi	<p>Conti annuali: ufficio di revisione, criteri di stesura del bilancio e di consolidamento del gruppo.</p> <p>Budget/Attuale andamento degli affari: integralità e grado di raggiungimento del budget, attuale andamento degli affari, portafoglio degli ordini.</p> <p>Crediti senza copertura: il rapporto tra la somma di tutti i crediti senza copertura di tutte le banche e i mezzi propri, il fatturato annuo e il cash flow dovrebbe essere sostenibile.</p>
---------------------	--

Osservazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Per le persone giuridiche il rapporto di revisione di un ufficio di revisione qualificato e certificato costituisce una garanzia supplementare per la banca. • La precisa valutazione del rischio per gruppi di imprese è possibile solo con un bilancio d'esercizio consolidato. • Il rispetto del budget indica che l'impresa evolve secondo previsione anticipando le probabili evoluzioni future. • Dati relativi all'attuale andamento degli affari colmano la lacuna informativa dall'ultima data di chiusura. • Quanto più ridotto è il rapporto fra l'importo del credito e queste cifre chiave di una ditta, tanto minore sarà il rischio per la banca che il cliente non possa far fronte ai propri impegni.
--------------	--

Aspetti finanziari

Fattori qualitativi	L'analisi è condotta su quattro livelli: <ul style="list-style-type: none">• Rotazione del capitale e della liquidità Riserva di liquidità, vincolo di capitale• Copertura degli interessi/Redditività Ricavi, capacità d'indebitamento• Struttura di bilancio Entità del capitale proprio, indebitamento• Crescita
Osservazioni	Oltre ai dati indicativi di validità generale, vengono calcolati e valutati anche quelli per rami economici specifici. Cifre illustrative <ul style="list-style-type: none">• Grado di liquidità II: indica in quale misura gli impegni a breve scadenza possono essere rimborsati entro 60–90 giorni.• Termine medio di pagamento ai fornitori: durata media per il pagamento ai creditori esistenti. Questo parametro indica la rapidità con cui vengono saldate le fatture dei creditori.• Durata del vincolo di capitale: dà indicazioni sulla quantità di capitale di terzi a breve termine vincolato/necessario per generare il fatturato. Misura l'efficienza dell'impiego di capitale.• ROIC (return on invested capital): misura il rendimento del capitale investito.• ROA (return on assets): indica il rendimento generato con il capitale investito.• Coefficiente di copertura degli interessi: risponde alla domanda se un'impresa genera proventi sufficienti per adempiere al pagamento degli interessi.• Grado di autofinanziamento: indica la capacità dell'impresa di compensare le perdite senza compromettere il rimborso del capitale di terzi.• Crescita del fatturato: calcola la variazione del fatturato rispetto all'anno precedente. Una crescita moderata presenta generalmente il rischio minore.

Scopo del credito

Altri fattori	Scopo del credito
Osservazioni	<ul style="list-style-type: none">• Lo scopo del credito deve essere sempre motivato.• Il Credit Suisse evita di concludere operazioni di credito<ul style="list-style-type: none">– che potrebbero nuocere all'immagine della banca;– svolte con l'intento di eludere le leggi vigenti;– atte a finanziare progetti a forte impatto ambientale di cui alla banca potrebbe essere imputata una responsabilità causale.• Se durante il periodo di concessione il credito viene destinato ad altro scopo occorre procedere a una nuova valutazione del medesimo.

Requisiti per beneficiari di crediti

Altri fattori	Clienti creditizi non graditi
Osservazioni	<ul style="list-style-type: none">• Il Credit Suisse evita di concludere operazioni di credito con clienti indesiderati. Ne fanno parte clienti<ul style="list-style-type: none">– che contravvengono a leggi o a principi etici;– le cui modalità d'informazione rendono difficoltosa o impossibile la valutazione dell'affidabilità e della capacità di credito.• Non vengono accordati crediti solo in base al buon nome del cliente.

Rimborso

Altri fattori	Affidabilità delle fonti per il rimborso del credito.
Osservazioni	L'origine dei mezzi per il rimborso del credito deve essere chiaramente precisata.

Sostenibilità

Altri fattori	Capacità del debitore, alla luce dell'evoluzione prevista e degli impegni già assunti, di rimborsare il credito e gli interessi.
Osservazioni	La sostenibilità di interessi e rimborsi di crediti dev'essere comprovata nella forma di un calcolo della sostenibilità che poggia su budget, calcoli dei flussi finanziari e piani di liquidità.



Garanzie

Conseguenze sui costi del credito

Il fattore fondamentale per la concessione di un credito è la solvibilità del beneficiario. Le garanzie non sono dunque determinanti per un credito. Tuttavia, la banca deve poter quantificare il rischio a cui si espone. Infatti, è tenuta nei confronti degli altri suoi clienti ad investire il loro denaro nel modo più sicuro possibile. Per ridurre il rischio, la banca necessita di determinate garanzie a cui fare ricorso in caso di insolvibilità del cliente. Ne consegue che le garanzie possono influire positivamente sulla decisione di credito e sull'interesse creditizio. Un mutuario che evidenzia un rischio elevato, ma che dispone di buone garanzie, può essere assegnato ad una categoria di rischio inferiore. In tal caso il credito gli sarà concesso a condizioni più vantaggiose.

Valutazione delle garanzie

Una garanzia non viene mai computata al 100% come copertura, poiché deve assicurare anche gli interessi correnti. Inoltre, il valore di molte garanzie reali è esposto a oscillazioni. Per questo motivo, a un conto di risparmio viene riconosciuto a titolo di garanzia il 95% del valore attuale, a un terreno fabbricabile soltanto il 50%.



Accompagnamento del credito

La concessione del credito

Avete ottenuto il vostro credito. Nel corso della sua durata è possibile che la banca voglia individuare tempestivamente eventuali rischi. Per questo motivo la concessione del credito viene sottoposta a controlli regolari.

Creare una buona relazione creditizia

Chiedete al vostro consulente clientela una spiegazione sulle decisioni di credito e discutete con lui la valutazione del rischio. Contribuite a creare una relazione creditizia improntata alla fiducia, attenendovi alle disposizioni contrattuali e fornendo informazioni sulla situazione della vostra impresa.

Soluzioni di finanziamento individuali

Chiamate il vostro consulente personale o il Business Center al numero 0800 88 88 73*, oppure compilate il [modulo di contatto](#).

* Le conversazioni telefoniche possono essere registrate.

Contatti

- [Fissare un colloquio di consulenza](#)
- [Contattateci 0800 88 88 73*](#)