

A man with short dark hair and a light beard, wearing a light blue button-down shirt and dark jeans, stands with his arms crossed in a warehouse. Behind him are large stacks of wooden pallets wrapped in clear plastic. The warehouse has a high ceiling with metal beams and industrial lighting.

**«Il mio obiettivo:
coprire in modo
mirato i rischi
di cambio.»**

Peter Schmitter
CFO
Bauwerk Parkett AG

Operazione su divise

**Coprire i rischi
e cogliere le
opportunità appena
si presentano.**

Identificare i rischi di cambio e coprirli in modo mirato.

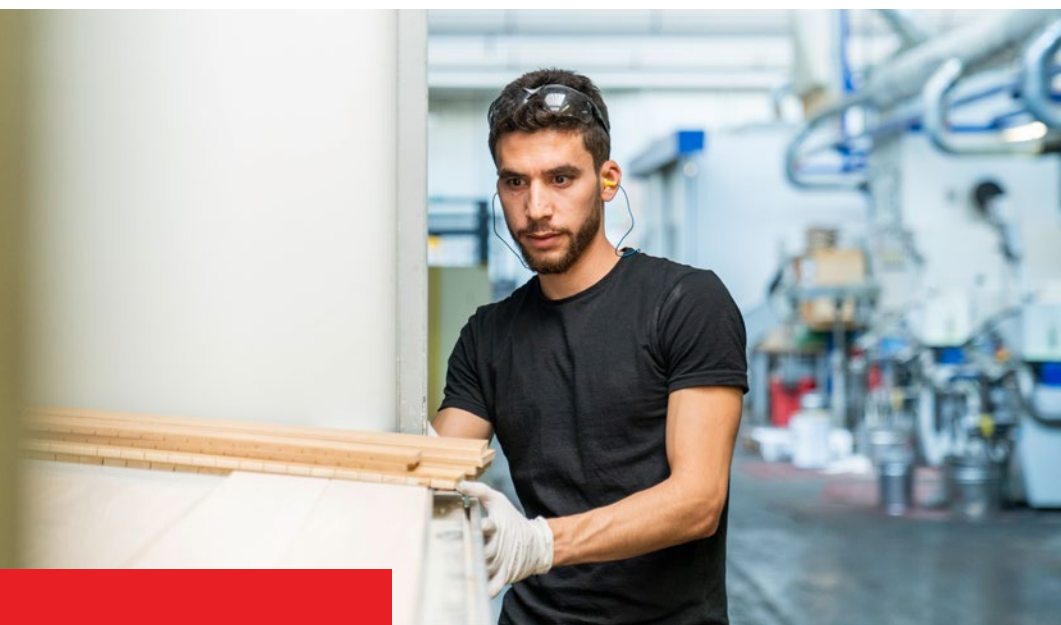
La copertura dei tassi di cambio diventa un tema imprenditoriale non appena nella catena della creazione di valore dell'azienda vi sono posizioni in valuta estera.

Salari pagati in valuta straniera, componenti acquistati all'estero, macchinari importati: spesso gli imprenditori si stupiscono dell'effettivo rischio valutario, la cosiddetta «esposizione valutaria», nel proprio bilancio.

Un'azienda che prevede, ad esempio, un fatturato annuale pari a EUR 2 milioni, in caso di rivalutazione del franco svizzero pari al 10%, può perdere oltre CHF 200'000.– di entrate. Per gli imprenditori,

è quindi opportuno affrontare il tema dei rischi di cambio. Conviene già a partire da un volume in valuta straniera di CHF 25'000.–.

La definizione preventiva di una strategia valutaria permette, in tali situazioni, una sicurezza nella pianificazione e aiuta a minimizzare i rischi. Le soluzioni di Raiffeisen relative alle divise entrano qui in gioco offrendo varie possibilità.



Tre tappe verso una gestione delle divise di successo.

Elaborare una strategia valutaria è semplice e avviene in tre semplici tappe.

1

Registrare l'esposizione valutaria: quale punto di partenza è necessario registrare tutti i flussi di pagamento esposti a rischi di cambio. In questo modo, si ottiene una visione d'insieme su quale percentuale dei fatturati/costi viene addebitata in quale valuta.

2

Riconoscere e quantificare i rischi: a partire dall'esposizione valutaria, è possibile determinare quali rischi sorgono per l'azienda con la variazione dei tassi di cambio e qual è la loro portata.

3

Definire una strategia valutaria su misura: una volta noti l'esposizione e i suoi rischi, è possibile definire una strategia valutaria atta a minimizzare tali rischi.



«Le PMI hanno bisogno di una strategia valutaria, poiché i rischi di cambio possono penalizzare a lungo le operazioni di base di un'azienda».

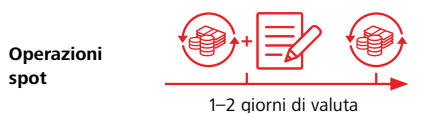
Rosario Loria
Esperto di divise, FX Advisory
Raiffeisen Treasury & Markets

Strumenti valutari per una copertura conveniente

Dopo aver definito una strategia, con semplici strumenti sarà possibile coprire in modo conveniente i rischi di cambio.

Comunicate al vostro Consulente alla clientela Raiffeisen in quale momento intendete acquistare o vendere una determinata valuta. Il vostro Consulente alla clientela determina il tasso di cambio per quel momento e lo garantisce in anticipo.

Qualora la durata sia piuttosto a breve termine (da uno a due giorni), si utilizzano le operazioni spot. Se si tratta di un periodo più lungo, le operazioni a termine su divise, lo swap su divise o opzioni su divise sono gli strumenti più adatti.



Self service nel Raiffeisen e-banking

Nell'e-banking gestite operazioni su divise anche autonomamente (cassa, a termine, swap).

Vantaggi

- Ottenete un corso in tempo reale per le divise
- È possibile svolgere operazioni indipendentemente dagli orari di apertura, dal lunedì al venerdì, dalle 06:00 alle 22:00
- Le operazioni di cassa sono possibili fino a un controvalore di CHF 500'000.–, le operazioni a termine da CHF 10'000.– fino a un massimo di CHF 500'000.–

Accesso diretto con il servizio Direct Access.

Il servizio Direct Access (DAC) vi offre un accesso diretto ed esclusivo ai nostri specialisti del mercato.

Avrete il vantaggio di un contatto personale e di uno scambio regolare con i collaboratori della Negoziazione, che dispongono di un know-how completo in prodotti su divise, interessi, metalli preziosi e prodotti derivati. L'accesso al mercato finanziario è possibile sia telefonicamente che online. Vi garantiamo un'esecuzione tempestiva ed efficiente dei vostri ordini.

Il pricing per questi servizi è semplice e trasparente, con costi calcolabili in anticipo (margine fissato contrattualmente). La vostra persona di contatto personale vi aiuterà a elaborare idee commerciali e/o strategie di copertura, che verranno verificate regolarmente e adeguate alla situazione del mercato.



Qual è il vostro tipo di strategia valutaria?

Non importa se rischiosa o improntata alla sicurezza: insieme determiniamo la strategia valutaria adatta a voi.

Distinguiamo i seguenti quattro diversi tipi di strategia:



Copertura fissa: mettete in primo piano la presente e futura copertura oltre che ottimizzazione della vostra liquidità? Allora la scelta giusta per voi è una strategia di copertura.



Partecipazione: con una strategia di partecipazione, beneficiate di una strategia di copertura con rischio limitato e, allo stesso tempo, di opportunità di ottimizzazione della vostra gestione della liquidità.



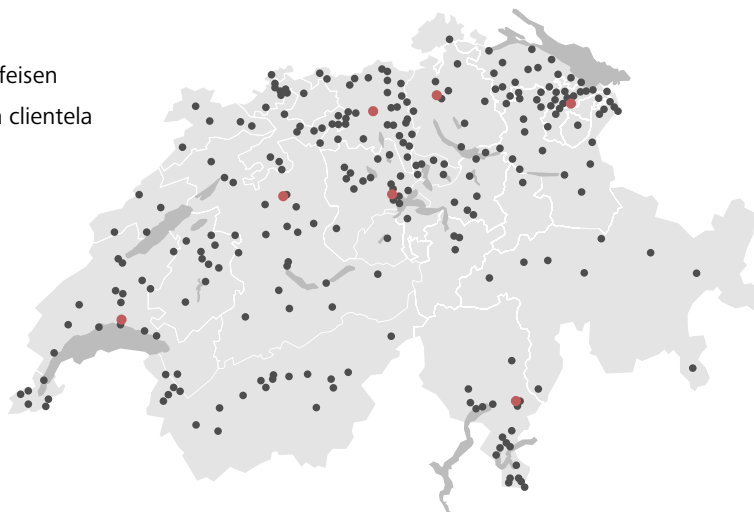
Ottimizzazione: con la strategia di ottimizzazione, gestite in modo efficiente la liquidità dell'azienda con investimenti in divise, ottenendo così stabilità e diversificazione del vostro portafoglio di liquidità.



Negoziiazione: anche nessuna strategia è una strategia. Scegliere una strategia con propensione al rischio vi permette di adeguarla in modo rapido e flessibile: in maniera puntuale, dinamica e correlata agli eventi.

Una strategia valutaria aiuta a definire quali sono gli strumenti adatti alla copertura dei vostri rischi di cambio. In veste di imprenditori ottenete in tal modo una base di calcolo sicura, evitando sgradevoli scostamenti dal budget.

- Banche Raiffeisen
- Centri per la clientela aziendale



circa 220 Banche Raiffeisen

Le circa 220 Banche Raiffeisen indipendenti presenti in oltre 800 sedi in tutta la Svizzera forniscono l'accesso all'intera gamma di servizi e soluzioni per gli imprenditori: con radicamento locale e direttamente sul posto.

>450 Consulenti Clientela aziendale e specialisti

Raiffeisen dispone di Consulenti Clientela aziendale e specialisti in tutte le regioni linguistiche. Di questi fanno parte anche un team di specialisti interno e 40 operatori attivi per Raiffeisen nei mercati finanziari.

100 milioni

di franchi è il volume giornaliero medio di Raiffeisen nella negoziazione di divise. Su base annua, questa cifra si traduce in circa 20 miliardi.

Maggiori
informazioni su:
**raiffeisen.ch/
divise**

**Il vostro Consulente Clientela
aziendale sarà lieto di parlare
con voi delle vostre opportunità
e dei rischi!**

Con noi per nuovi orizzonti

