

IN COLLABORAZIONE CON

Il Sole **24 ORE**

Studio Pagamenti 2017

CASH MANAGEMENT: NOVITÀ E CAMBIAMENTI IN ATTO

CON IL PATROCINIO DI





Studio Pagamenti 2017

ITALIA

*Dati aggiornati a
Marzo 2017*

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**

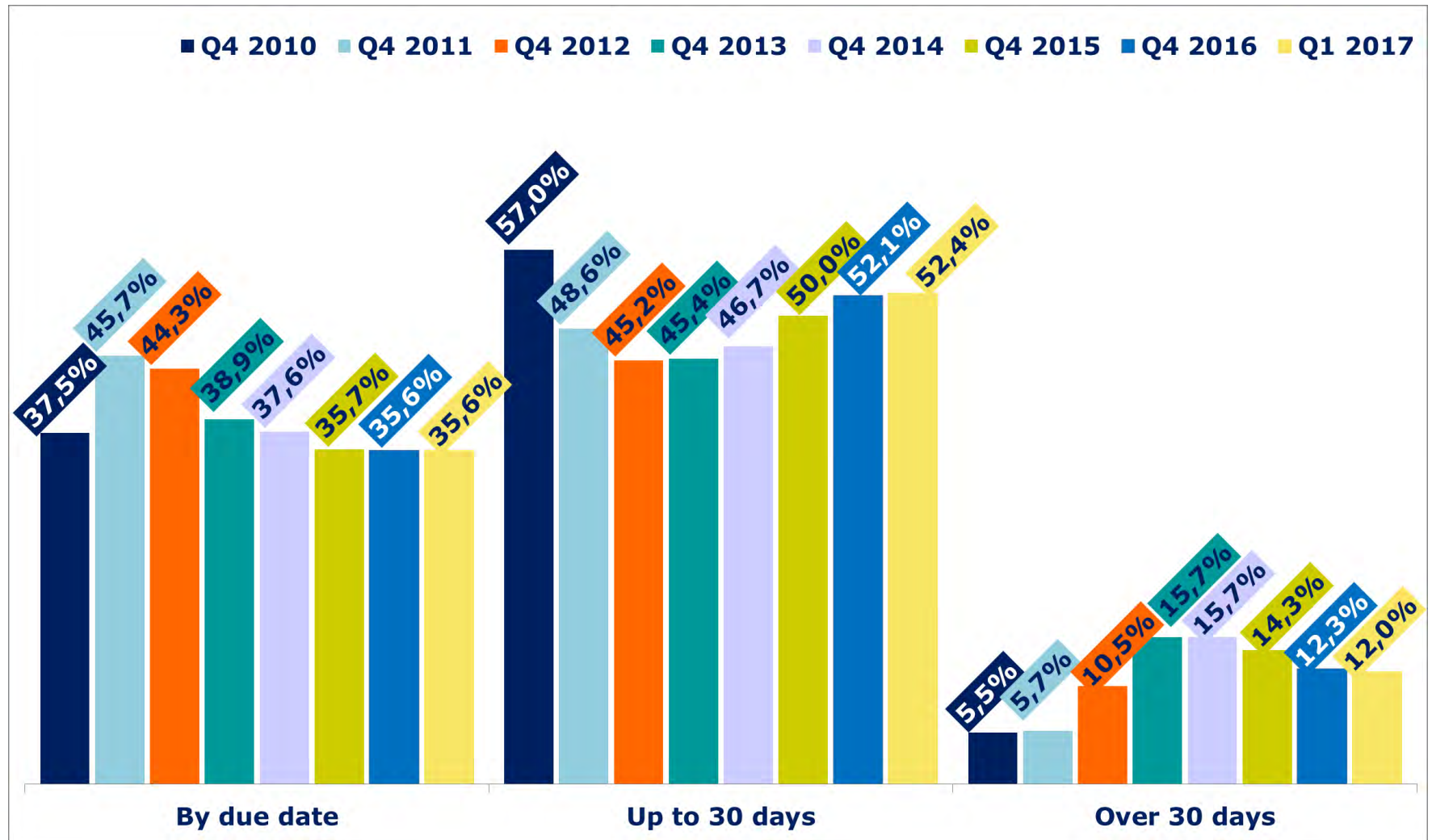


Abitudini di pagamento, Q1 2017

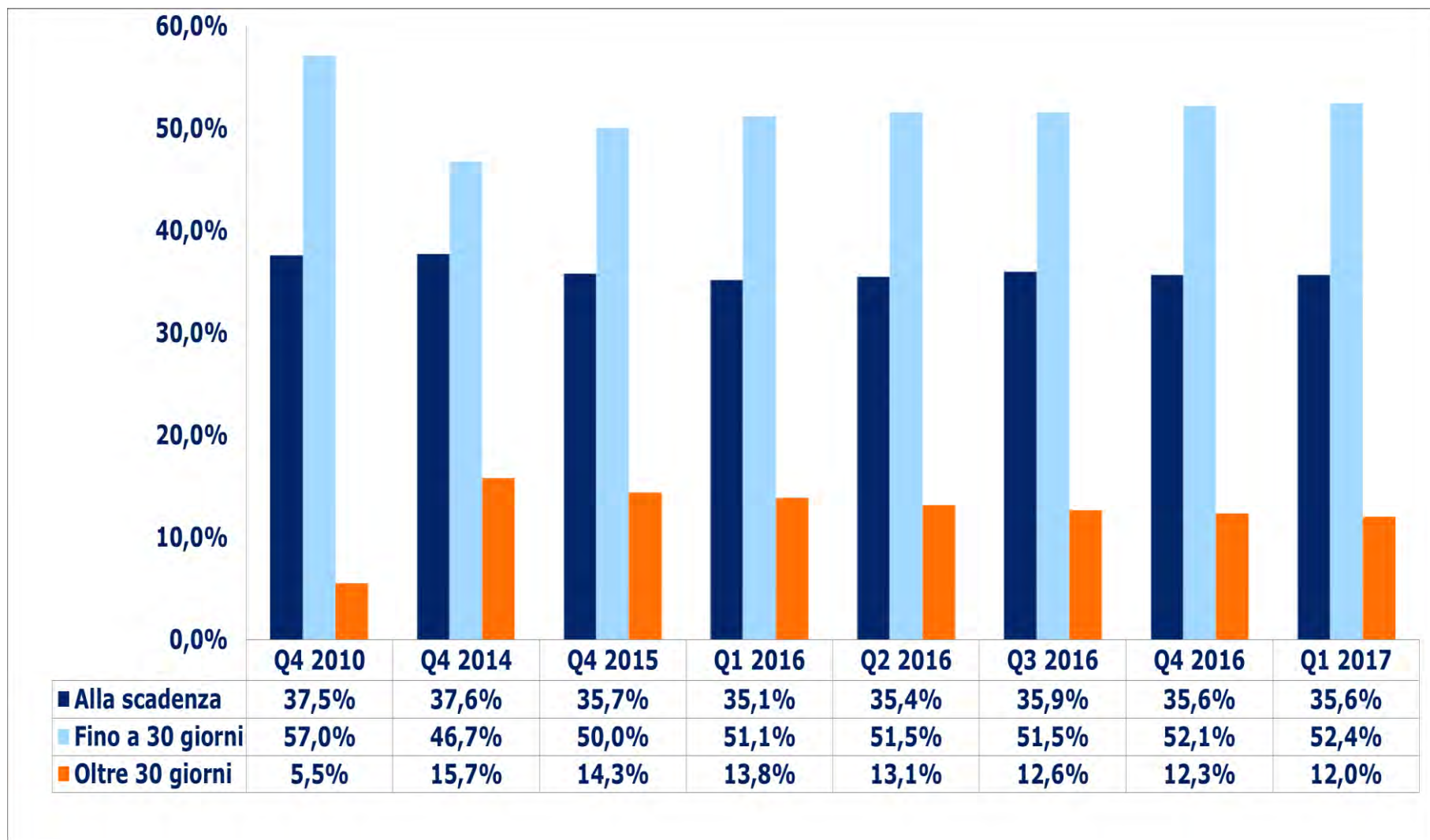
Osservazioni sulla situazione in Italia

- A Marzo 2017 i pagatori puntuali rappresentano il **35,6%** del totale, mentre i pagamenti con oltre 30 giorni di ritardo si assestano al **12%**.
- Le **Micro** realtà confermano una performance positiva nella classe di pagamento alla scadenza con una concentrazione del **36,8%**, ma registrano anche la maggiore quota di **ritardi gravi (13,1%)**.
- Il **Nord Est** risulta l'area geografica più affidabile con il **44,1%** di pagamenti regolari, mentre le **imprese meridionali** mostrano un comportamento più problematico con solo il **19,7%**.
- Il **Veneto** è la regione con la maggiore quota di pagamenti regolari (**44,9%**), mentre la **Sicilia** occupa l'ultima posizione del ranking regionale del pagamento puntuale con una quota inferiore al **20%**.
- I gruppi merceologici più puntuali sono i **Servizi finanziari (46,1%)**, mentre nel **Commercio al dettaglio** i pagamenti alla scadenza interessano solo il **18,2%** delle imprese.

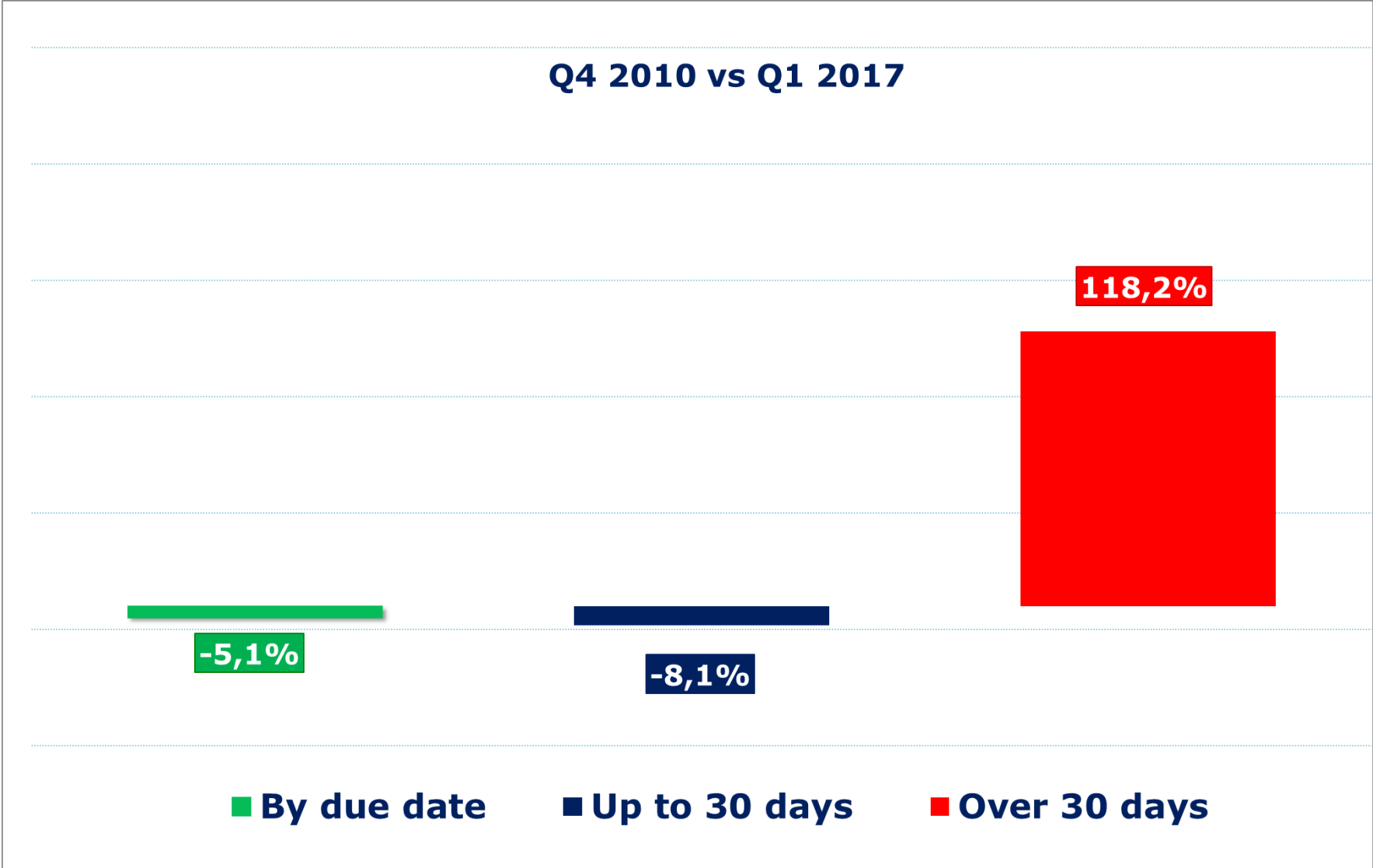
Abitudini di pagamento in Italia per classi di ritardo, Q4 2010 – Q1 2017



Trend pagamenti in Italia, Q4 2010 – Q1 2017



Variazione dei pagamenti, Q4 2010 – Q1 2017



Variazione dei pagamenti, Q1 2016 – Q1 2017

Q1 2016 vs Q1 2017

1,4%

2,5%

-13,0%

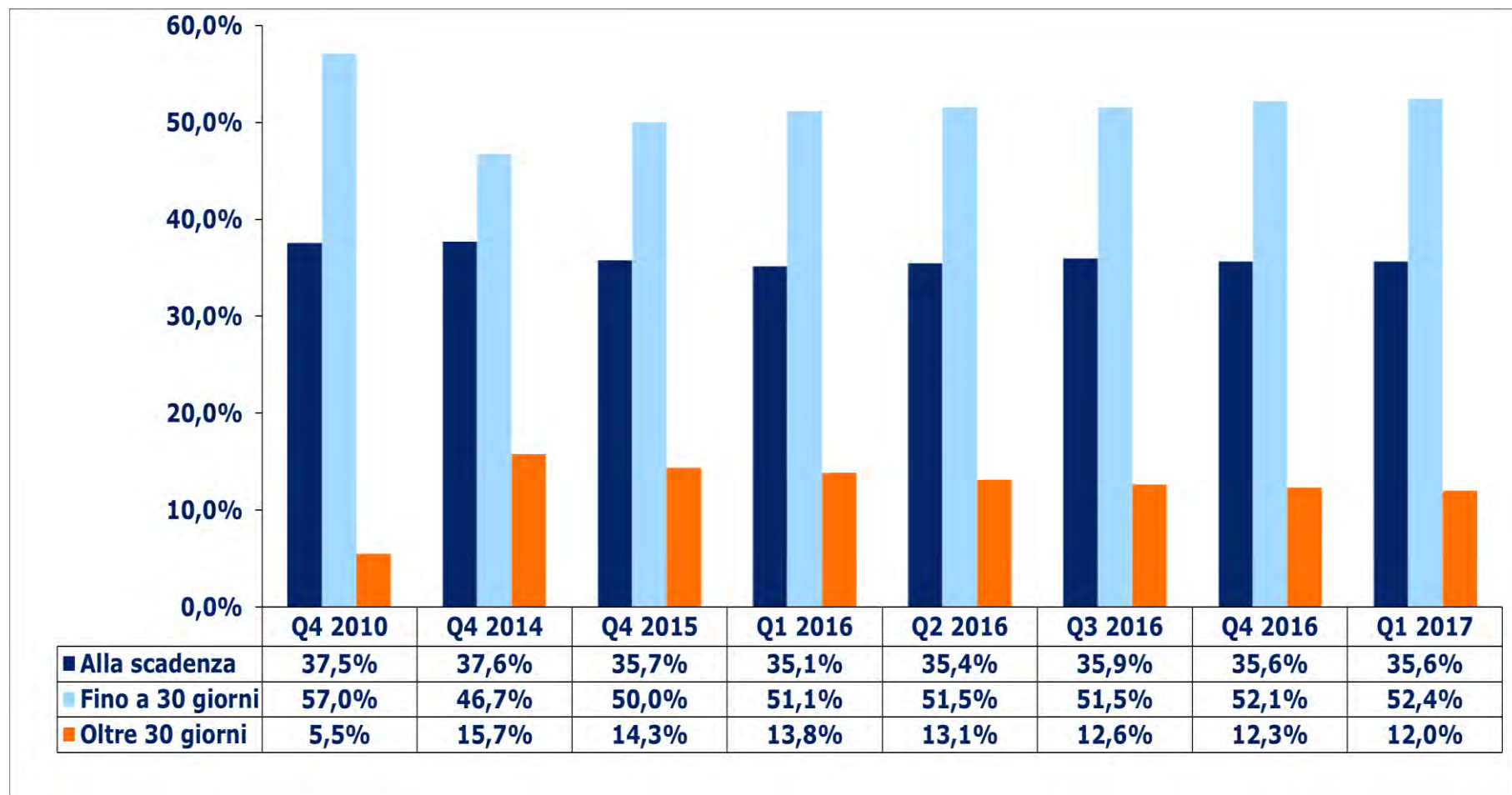
■ By due date

■ Up to 30 days

■ Over 30 days

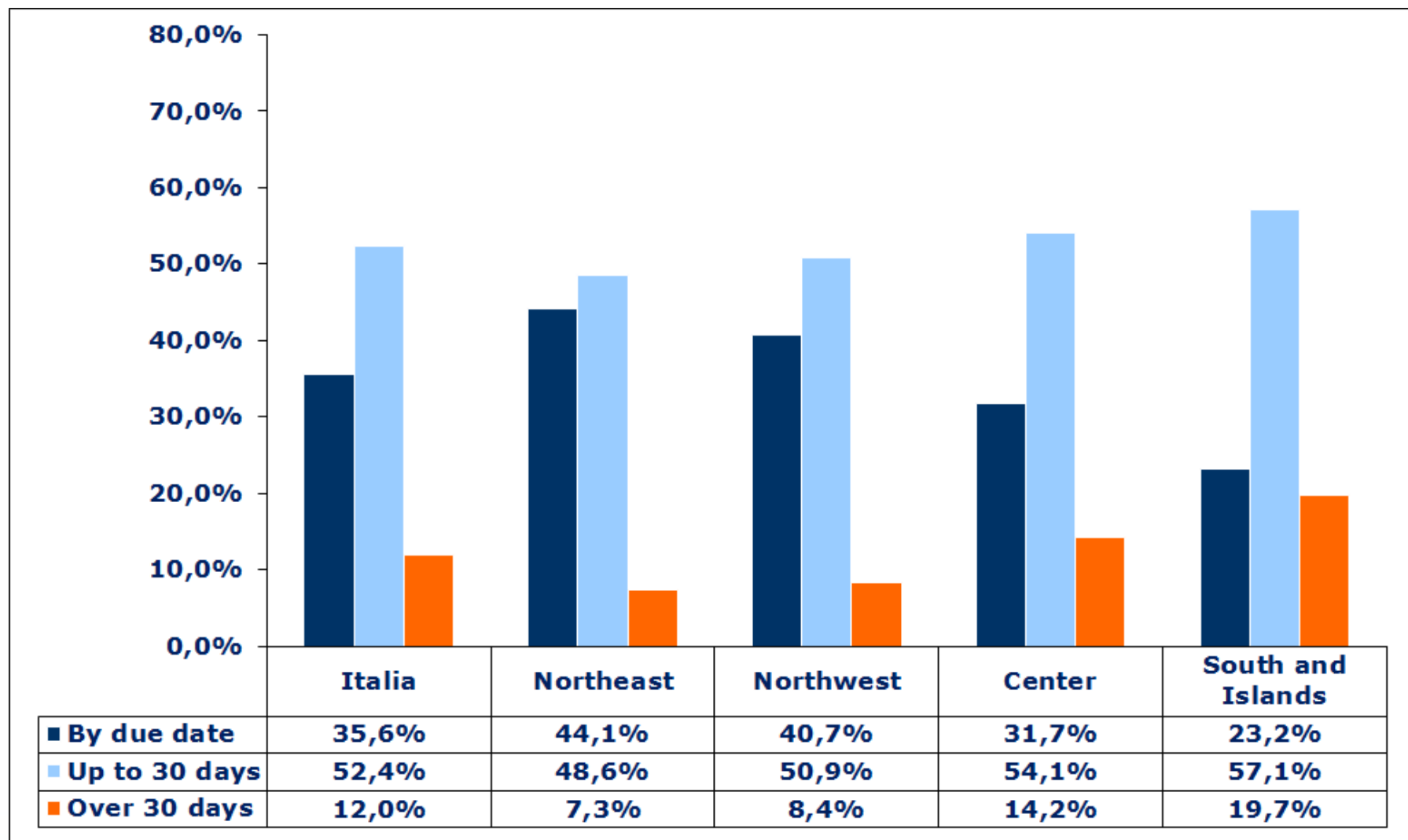
Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Tipologia di azienda



Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Area Geografica



Pagamenti puntuali e ritardi superiori ai 30 giorni

Q1 2017 - Dettaglio regione (1 di 2)

| | Q1 2017 | |
|-----------------------|--------------|--------------|
| AREA | By due date | Over 30 days |
| North East | 44,1% | 7,3% |
| EMILIA ROMAGNA | 44,8% | 8,0% |
| VENETO | 44,9% | 6,9% |
| FRIULI-VENEZIA GIULIA | 43,5% | 7,5% |
| TRENTINO-ALTO ADIGE | 40,2% | 6,9% |
| North West | 40,7% | 8,4% |
| LOMBARDY | 44,4% | 7,3% |
| PIEDMONT | 35,5% | 9,6% |
| AOSTA VALLEY | 36,9% | 10,2% |
| LIGURIA | 31,9% | 12,2% |
| ITALY | 35,6% | 12,0% |

Pagamenti puntuali e ritardi superiori ai 30 giorni

Q1 2017 - Dettaglio regione (2 di 2)

| | Q1 2017 | |
|--------------------------|--------------|--------------|
| AREA | By due date | Over 30 days |
| Center | 31,7% | 14,2% |
| LAZIO | 26,3% | 17,3% |
| MARCHE | 40,6% | 10,3% |
| TUSCANY | 33,7% | 6,9% |
| UMBRIA | 31,0% | 14,6% |
| South and Islands | 23,2% | 19,7% |
| ABRUZZO | 29,0% | 17,0% |
| BASILICATA | 28,8% | 16,0% |
| CALABRIA | 21,8% | 20,4% |
| CAMPANIA | 21,9% | 22,0% |
| MOLISE | 27,3% | 16,6% |
| APULIA | 25,8% | 18,6% |
| SARDINIA | 23,5% | 15,8% |
| SICILY | 19,5% | 21,7% |
| ITALY | 35,6% | 12,0% |

Province più virtuose nei pagamenti, Q1 2017

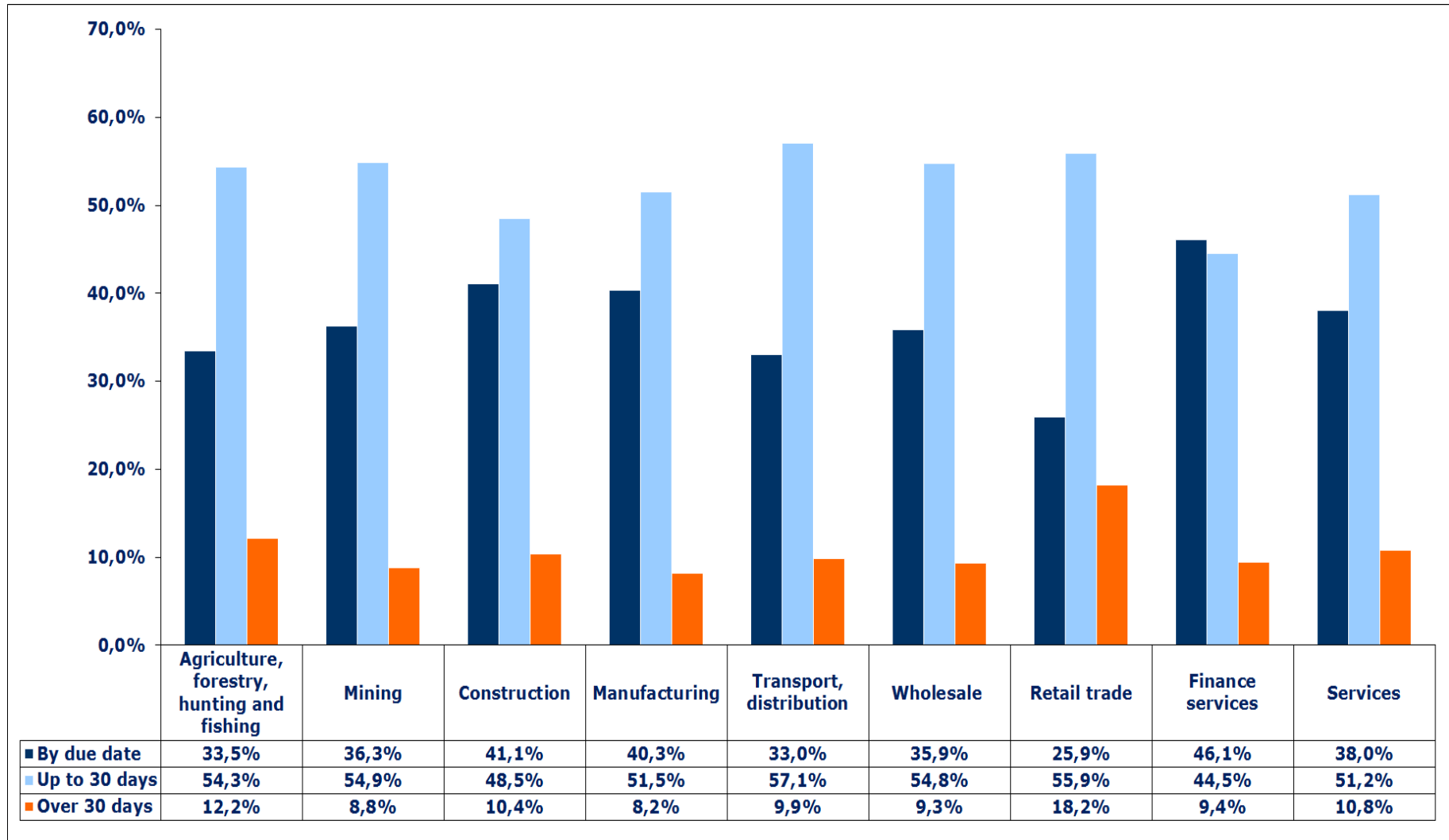
| Region | Province | Ranking Q1 2017 |
|-----------------------|----------|-----------------|
| LOMBARDY | SO | 1 |
| LOMBARDY | BG | 2 |
| LOMBARDY | LC | 3 |
| LOMBARDY | BS | 4 |
| LOMBARDY | MN | 5 |
| VENETO | BL | 6 |
| LOMBARDY | CO | 7 |
| VENETO | VI | 8 |
| FRIULI VENEZIA GIULIA | PN | 9 |
| VENETO | TV | 10 |

Province meno virtuose nei pagamenti, Q1 2017

| Region | Province | Ranking Q1 2017 |
|----------|----------|-----------------|
| CALABRIA | RC | 110 |
| SICILY | ME | 109 |
| CAMPANIA | CE | 108 |
| SICILY | AG | 107 |
| SICILY | PA | 106 |
| SICILY | EN | 105 |
| CAMPANIA | NA | 104 |
| SICILY | CL | 103 |
| SICILY | SR | 102 |
| SICILY | TP | 101 |

Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Settore merceologico



Settori più virtuosi nei pagamenti, Q1 2017

| Sector | Ranking Q1 2017 |
|--|-----------------|
| INSURANCE AGENTS, BROKERS AND SERVICE | 1 |
| RUBBER AND MISCELLANEOUS PLASTICS PRODUCTS | 2 |
| CHEMICALS AND ALLIED PRODUCTS | 3 |
| INDUSTRIAL MACHINERY AND EQUIPMENT | 4 |
| PAPER AND ALLIED PRODUCTS | 5 |
| PRIMARY METAL INDUSTRIES | 6 |
| PRINTING AND PUBLISHING | 7 |
| SECURITY AND COMMODITY BROKERS | 8 |
| LEGAL SERVICES | 9 |
| TEXTILE MILL PRODUCTS | 10 |

Settori meno virtuosi nei pagamenti, Q1 2017

| Sector | Ranking Q1 2017 |
|--|----------------------------|
| EXECUTIVE, LEGISLATIVE AND GENERAL | 68 |
| EATING AND DRINKING PLACES | 67 |
| FOOD STORES | 66 |
| GENERAL MERCHANDISE STORES | 65 |
| POSTAL SERVICES | 64 |
| AMUSEMENT AND RECREATION SERVICES | 63 |
| WATER TRANSPORTATION | 62 |
| TRANSPORTATION BY AIR | 61 |
| APPAREL AND ACCESSORY STORES | 60 |
| AGRICULTURAL PRODUCTION - LIVESTOCK | 59 |

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**



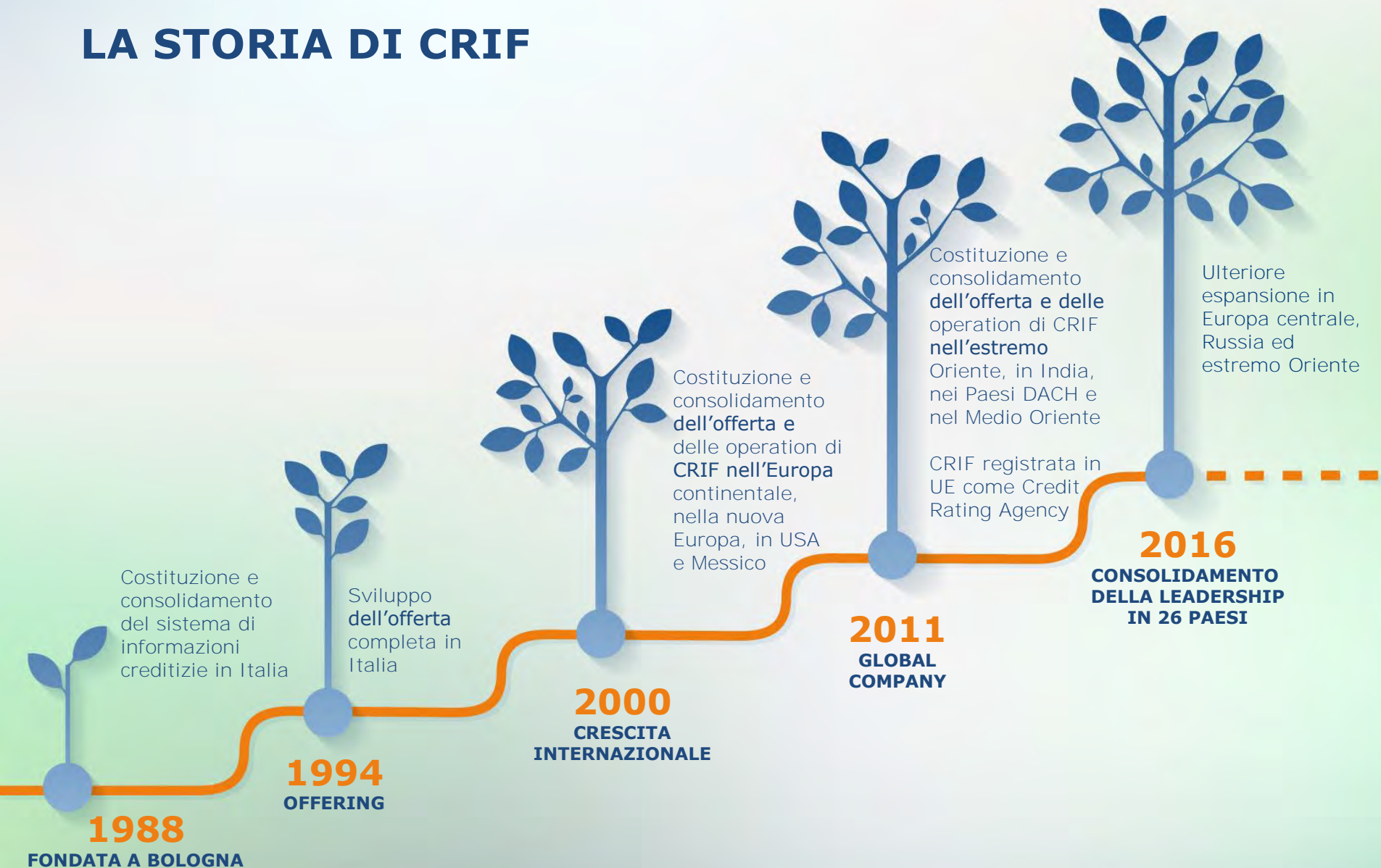
LE SOCIETÀ CRIF NEL MONDO



- Information
- Solutions
- Outsourcing & Processing
- CRIF Ratings

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|--|---|--------------------------------------|
| ITALIA ● ● ● ● ● • Bologna • Milano • Roma | AUSTRIA ● ● ● Vienna | EGITTO ● ● Il Cairo | GERMANIA ● ● ● ● ● • Amburgo • Karlsruhe | INDIA ● ● ● ● ● • Mumbai • Pune • Chennai | POLONIA ● ● ● ● ● • Cracovia • Varsavia | RUSSIA ● ● ● ● ● • Mosca • Kaliningrad | TAIWAN ● ● ● ● ● Taipei |
| USA ● ● ● ● ● • Atlanta • Albuquerque • Baton Rouge • Denver | AZERBAIGIAN ● ● ● ● ● Baku | EMIRATI ARABI UNITI ● ● ● ● ● Dubai | GIAMAICA ● ● ● ● ● Kingston | IRLANDA ● ● ● ● ● Dublino | REGNO UNITO ● ● ● ● ● Londra | SLOVENIA ● ● ● ● ● Capodistria | TURCHIA ● ● ● ● ● Istanbul |
| | CINA ● ● ● ● ● • Pechino • Hong Kong • Shanghai | FILIPPINE ● ● ● ● ● Manila | GIORDANIA ● ● ● ● ● Amman | MESSICO ● ● ● ● ● Città del Messico | REPUBBLICA CECA ● ● ● ● ● Praga | SVIZZERA ● ● ● ● ● Zurigo | VIETNAM ● ● ● ● ● Hanoi |
| | | | INDONESIA ● ● ● ● ● Giacarta | | REPUBBLICA SLOVACCA ● ● ● ● ● Bratislava | TAGIKISTAN ● ● ● ● ● Dushanbe | |

LA STORIA DI CRIF



CRIF, THE END-TO-END KNOWLEDGE COMPANY



Information

- Credit Bureau Information
- Business Information
- Big Data Solutions
- Fraud Prevention
- Property Information

- Personal Solutions

- Information Bureau Platforms



Solutions

- Advanced & Big Data Analytics
- Risk & Management Consulting

- End-to-End Credit Management Platform



Outsourcing & Processing

- Business Process Optimization

- Credit Collection

- Real Estate Valuation



CRIF Rating Agency



CRIF per le imprese



CRIBIS è la società del Gruppo CRIF fortemente specializzata nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business. All'approfondimento e all'accuratezza delle informazioni unisce flessibilità tecnologica, avanzati modelli di scoring e sistemi di supporto decisionale, per rispondere tempestivamente alle richieste di mercato.



Società specializzata nella gestione in outsourcing di tutte le fasi della credit collection, dalla customer care al recupero stragiudiziale e giudiziale. CRIBIS Teleservice aiuta le imprese a trasformare la collection in un processo di business che massimizza redditività e performance.

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**



Informazioni complete, soluzioni semplici

Informazioni sul 100% di società di capitali, società di persone e ditte individuali italiane

Credit Scoring sul 100% delle aziende italiane

Il più ampio patrimonio informativo **sui comportamenti di pagamento**

Informazioni su oltre 250 milioni di aziende in 230 paesi

Gruppi italiani e internazionali

Oltre 100 analisi

Aggiornamento quotidiano delle informazioni

Tutti i **legami societari** e le partecipazioni italiane

Tecnologia all'avanguardia e costante innovazione

Negli ultimi anni i pagamenti sono divenuti un fattore centrale per la vita aziendale. Una **corretta gestione del credito commerciale** è fondamentale per salvaguardare il cash flow, pianificare la strategia commerciale, gestire i clienti e soprattutto per costruire rapporti solidi con partner strategici come Assicurazioni e Banche.



Per questo è nato **CRIBIS iTRADE Lab**, la prima soluzione in Italia per la gestione di esposizione, scaduto e ritardi nei pagamenti.

Integrato in **CRIBIS.com**, la piattaforma di business information di CRIBIS, CRIBIS iTRADE Lab è uno strumento pensato specificatamente per la gestione dei pagamenti commerciali, consentendo di analizzare in modo approfondito e dettagliato i comportamenti di pagamento del proprio portafoglio clienti.

I 5 motivi per usare CRIBIS iTRADE Lab



1. Monitorare i ritardi nei pagamenti, l'esposizione e lo scaduto del proprio portafoglio
2. Disporre di benchmark oggettivi per confrontare le performance di pagamento del proprio portafoglio con quelle del mercato
3. Impostare politiche commerciali e di credito
4. Fare previsioni su DSO e Cash Flow
5. Disporre di maggiori informazioni per gestire i rapporti con Banche, Factor e Assicurazioni

Il più ampio patrimonio informativo sui comportamenti di pagamento

- ✓ **50 anni** di esperienza
 - ✓ **5 Miliardi** di movimenti raccolti nel mondo
 - ✓ **1,5 milioni** di aziende italiane con dati di pagamento
- ✓ **Oltre 450 milioni** di movimenti raccolti in Italia
- ✓ **81%** dei report acquistati con dati di pagamento
 - ✓ **70%** dei report con D&B Paydex
- ✓ **4 milioni €** investiti nel programma negli ultimi 3 anni



- **Neutrale**



- **Oggettivo**

- **Senza conflitto d'interessi**

Contribuire le proprie informazioni all'interno di un sistema come CRIBIS iTRADE significa accedere ad **un patrimonio informativo oggettivo** e gestito da un soggetto "neutrale", cioè non influenzato da conflitti di interessi o da dinamiche strettamente settoriali.

In questo modo l'informazione che viene restituita è un **profilo oggettivo dell'azienda** come pagatore di transazioni B2B.

Non movimenti contabili, ma reali esperienze di pagamento

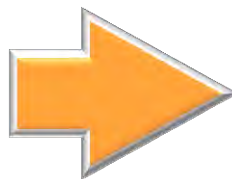
I movimenti contabili:

puntuali, oggettivi,
dettagliati



Le esperienze di pagamento:

omogenee,
ponderate,
rappresentative



I **movimenti contabili** sono l'anima del programma. Vengono **raccolti mensilmente**, sono analizzati nel tempo e raccontano l'**esperienza "di pagamento"** che un credit manager ha nei confronti dei suoi clienti.

Le esperienze di pagamento di differenti credit manager sulla stessa azienda originano il **D&B Paydex**

Il D&B Paydex:

La sintesi della performance



Score utilizzato per l'analisi: D&B Paydex ®

Il **D&B Paydex ®** è un punteggio che valuta la performance storica dei pagamenti verso i fornitori.

E' un indice sintetico che nasce da un modello statistico in grado di analizzare l'**eterogeneità** dei comportamenti di pagamento. Esprime un punteggio diviso in classi che va 1 a 100 (100 indica la miglior performance, 1 la peggiore). Ad ogni classe è associato il numero di giorni medi di ritardo.

Servono almeno tre esperienze di pagamento relative ad **un'azienda** per generare il Paydex.

| D&B Paydex | Abitudini di pagamento [espressa in giorni medi di ritardo oltre i termini] |
|------------|--|
| 100 | Anticipato |
| 90 | Con sconto |
| 80 | Alla Scadenza |
| 70 | 15 gg oltre il termine |
| 60 | 22 gg oltre il termine |
| 50 | 30 gg oltre il termine |
| 40 | 60 gg oltre il termine |
| 30 | 90 gg oltre il termine |
| 20 | 120 gg oltre il termine |
| 10 | 150 gg oltre il termine |
| 0 | 180 gg oltre il termine |
| UN | Non disponibile |

Scopri la nostra community sul sito www.cribis.com

L'iscrizione alla CRIBIS Community è assolutamente **gratuita e senza impegno.**

- Analisi sui pagamenti con lo spaccato regionale e settoriale delle imprese italiane e internazionali
- Analisi sulla rischiosità e dei fallimenti delle imprese
- Gli osservatori sul Marketing B2B
- Tutti i materiali degli eventi CRIBIS
- Outlook e Country Report sulle principali economie internazionali
- ... e molto altro ancora

The logo for CRIBIS COMMUNITY features the word "CRIBIS" in a large, bold, orange sans-serif font. Below it, the word "COMMUNITY" is written in a smaller, bold, dark blue sans-serif font.



Grazie per
l'attenzione



CASH MANAGEMENT

NOVITÀ E CAMBIAMENTI IN ATTO

Marco Preti

Amministratore delegato CRIBIS

50
ANNI

di
esperienza

5
MILIARDI

di
movimenti
raccolti nel
Mondo

1,6
MILIONI

di
aziende italiane
con
informazioni
di **pagamento**

OLTRE
530
MILIONI

di
movimenti
raccolti in Italia

81%

dei
report
acquistati
con **dati di**
pagamento

73%

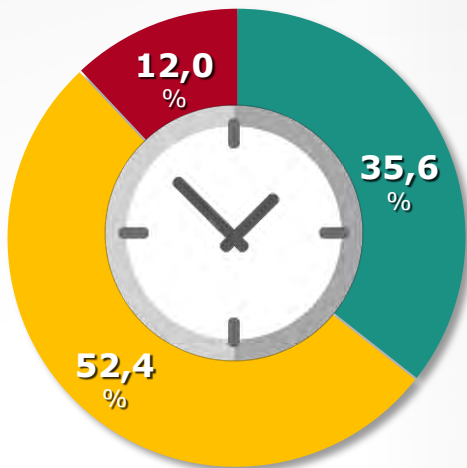
dei
report con
D&B Paydex

€ 260 MLD

Valore crediti commerciali
analizzati nel 2016 in CRIBIS iTRADE

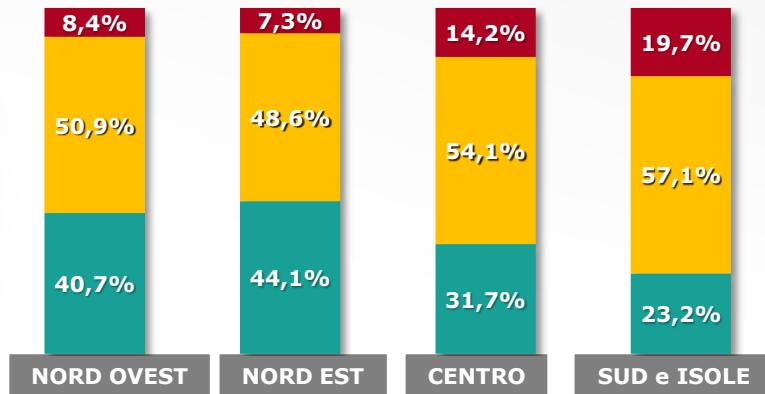
PAGAMENTI

SOLO 1 AZIENDA SU 3 PAGA ALLA SCADENZA



4 su 10

NORD OVEST e NORD EST



Fonte: Studio Pagamenti 1Q 2017

1 su 4

SUD E ISOLE



**GRAVE
RITARDO
(30 gg)**

IN CALO
ma ancora **+118%**
rispetto al **2010**



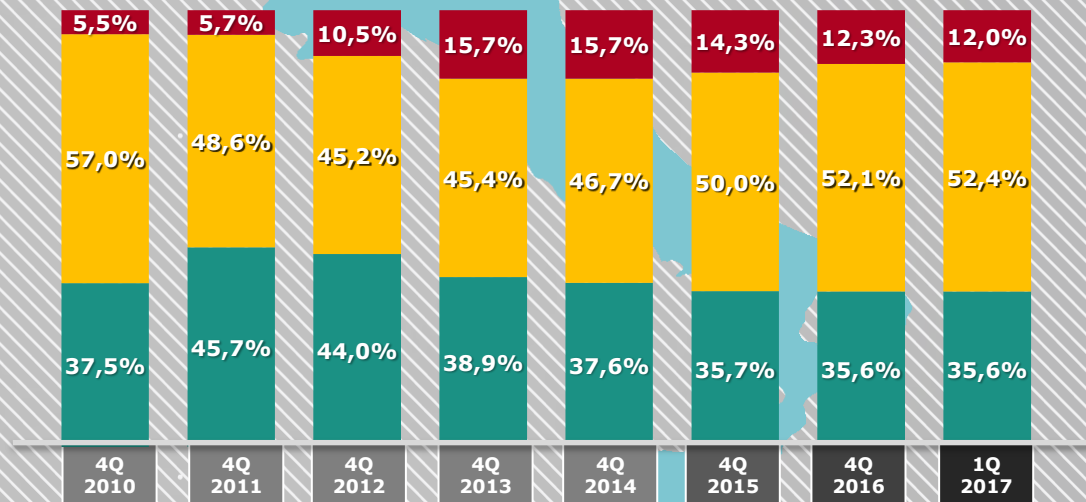
**LIEVE
RITARDO
(30 gg)**

IN AUMENTO,
ma ancora **-8%**
rispetto al **2010**

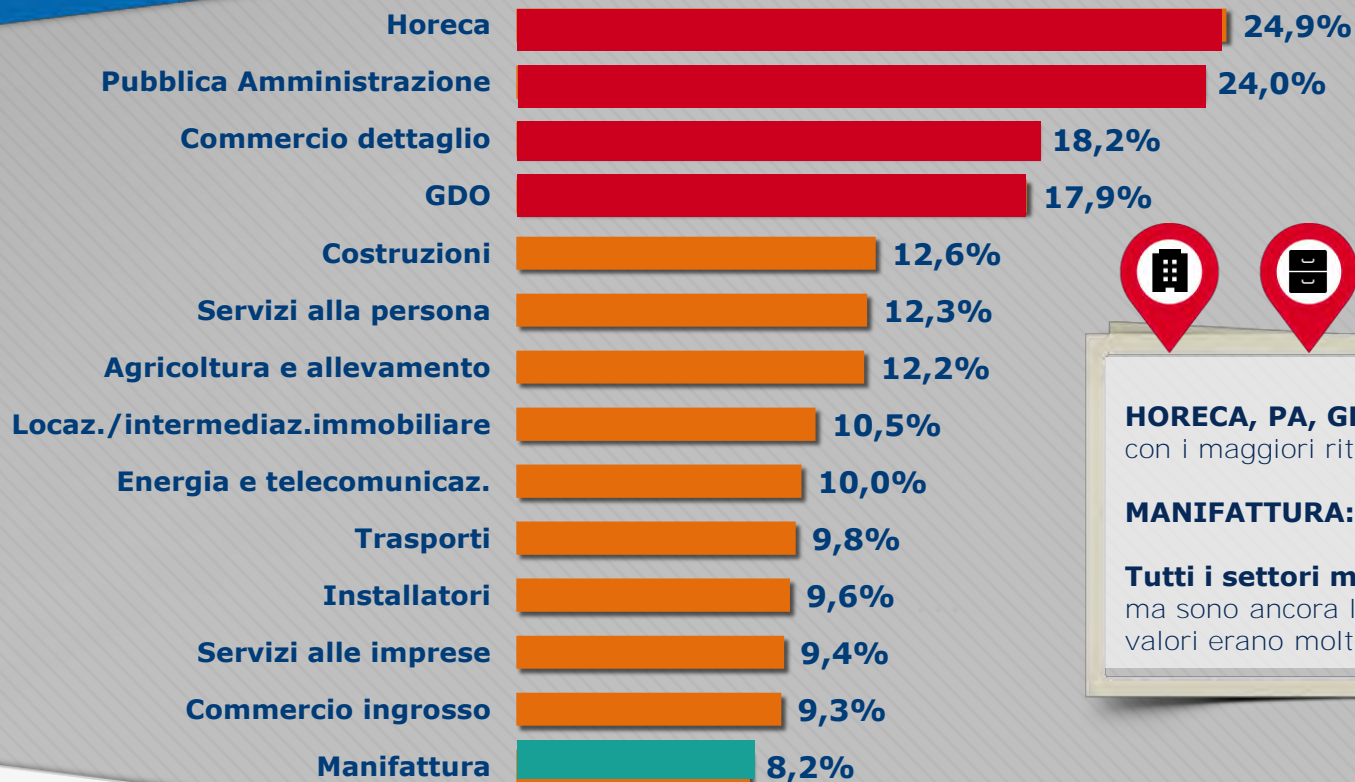


**ALLA
SCADENZA**

IN CALO
rispetto al **2010** e
soprattutto rispetto
al **2011 e 2012**



Il **ritardi gravi** stanno **calando** costantemente dopo il picco del 2013 e 2014.
Calano i pagamenti alla scadenza. Una maggiore tolleranza dei fornitori rispetto ai ritardi lievi?



HORECA, PA, GDO e DETTAGLIO: i settori con i maggiori ritardi

MANIFATTURA: unico settore sotto il **9%**

Tutti i settori migliorano rispetto al 2016, ma sono ancora lontani dal 2010, quando i valori erano molto inferiori

Gli **ENTI CENTRALI** quasi al livello della media italiana

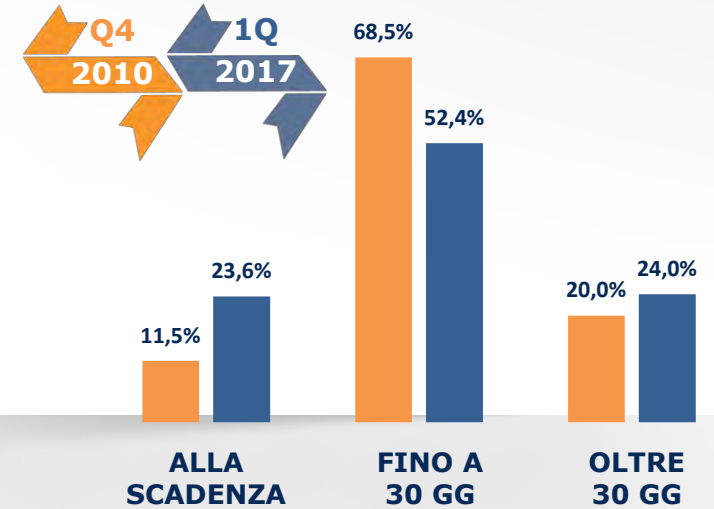
Oltre il 50% di ritardi gravi per **ASL E SANITÀ**



Rispetto al **4Q 2010** crescono del

105% gli ENTI PUNTUALI

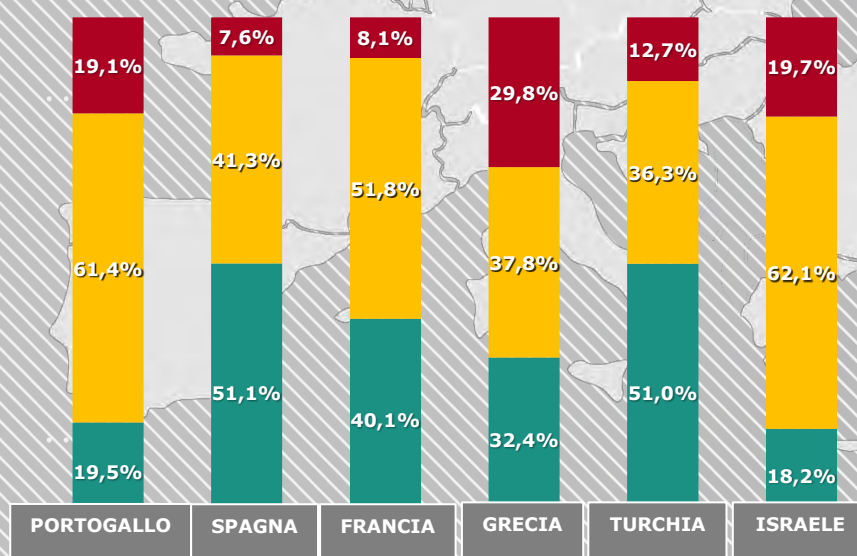
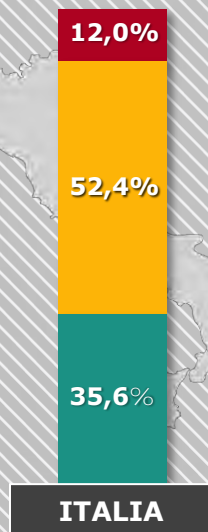
del **20% quelli con GRAVE RITARDO**



PAGAMENTI

ITALIA vs MEDITERRANEO

GRECIA, PORTOGALLO e ISRAELE
sono i paesi con i ritardi gravi più elevati
SPAGNA e FRANCIA
meglio, con l'8% di ritardi oltre i 30 gg

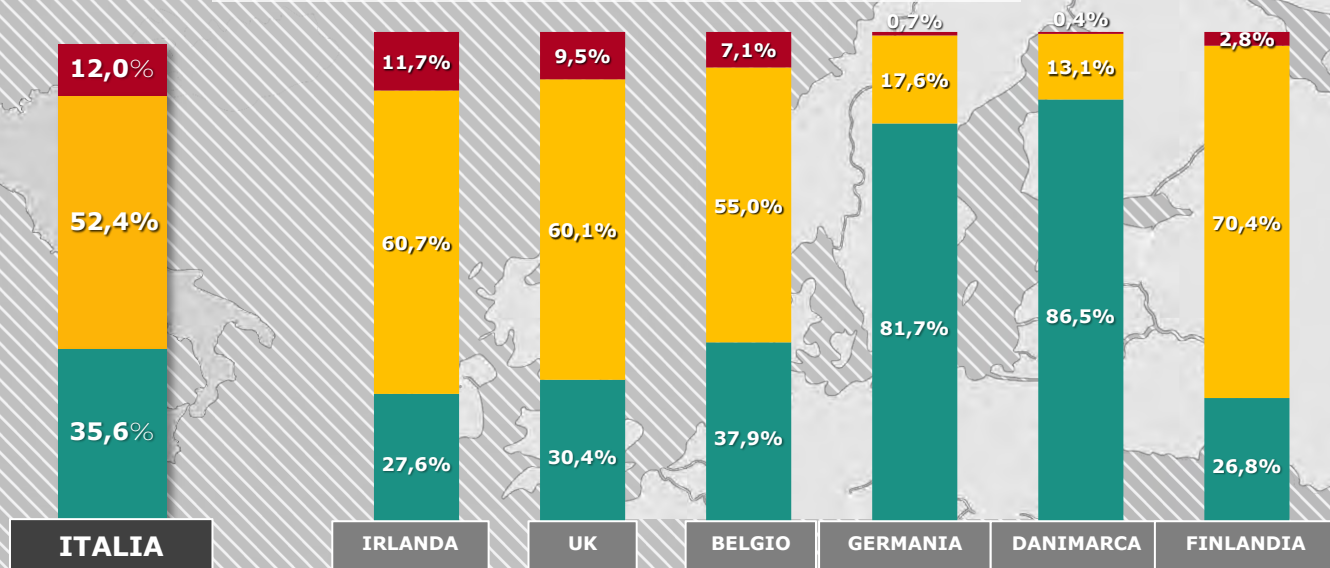


PAGAMENTI

ITALIA vs NORD EUROPA

Situazione molto migliore in **NORD EUROPA**

Solo **l'IRLANDA si avvicina ai livelli dell'ITALIA** con ritardi oltre i 30 giorni superiori all'11%

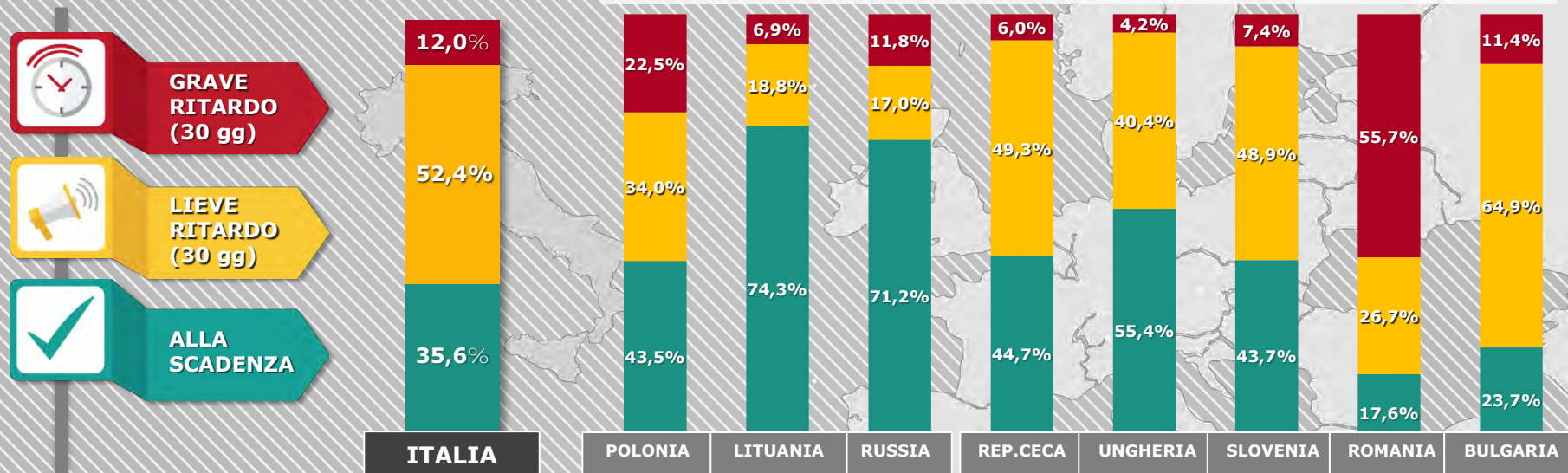


PAGAMENTI

ITALIA vs EUROPA DELL'EST

Situazione molto eterogenea **nell'EUROPA dell'EST**

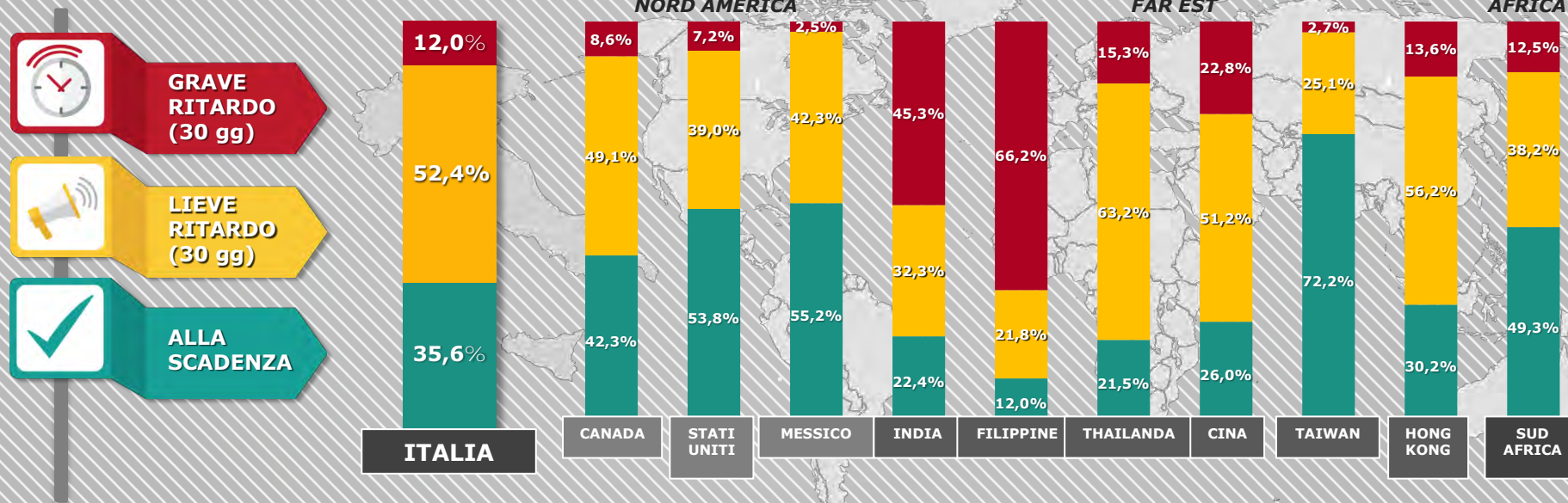
In difficoltà la **ROMANIA** e in misura minore la **POLONIA**
REPUBBLICA CECA e **UNGHERIA** a livello dei best performer europei



PAGAMENTI

ITALIA vs RESTO DEL MONDO

India e Filippine sono i paesi con i **ritardi gravi** più elevati
La **Cina** sopra il **22%**, mentre **Thailandia, Sud Africa e Hong Kong** di **poco superiori all'Italia**



L'OPINIONE degli INVITATI

COSA È CAMBIATO IN QUESTI ANNI

«Quali sono state le problematiche che la vostra azienda ha dovuto affrontare a seguito della crisi economica?»



«Negli ultimi 12 mesi gli insoluti più significativi da quale tipo di clientela sono pervenuti?»



Gli **effetti della crisi** sulla gestione del credito

Ritardi, richieste di dilazioni e riduzione del giro d'affari
I **rischi maggiori** derivano dai **clienti nuovi** e da **quelli storici**

GLI STRUMENTI UTILIZZATI DALLE AZIENDE PER GESTIRE LE PROBLEMATICHE DELLA CRISI NEL CASH MANAGEMENT



MONITORAGGIO

SEGMENTAZIONE DELLA CLIENTELA

PROCEDURE PIÙ EFFICIENTI



Le aziende hanno investito molto per **migliorare la propria gestione del credito**

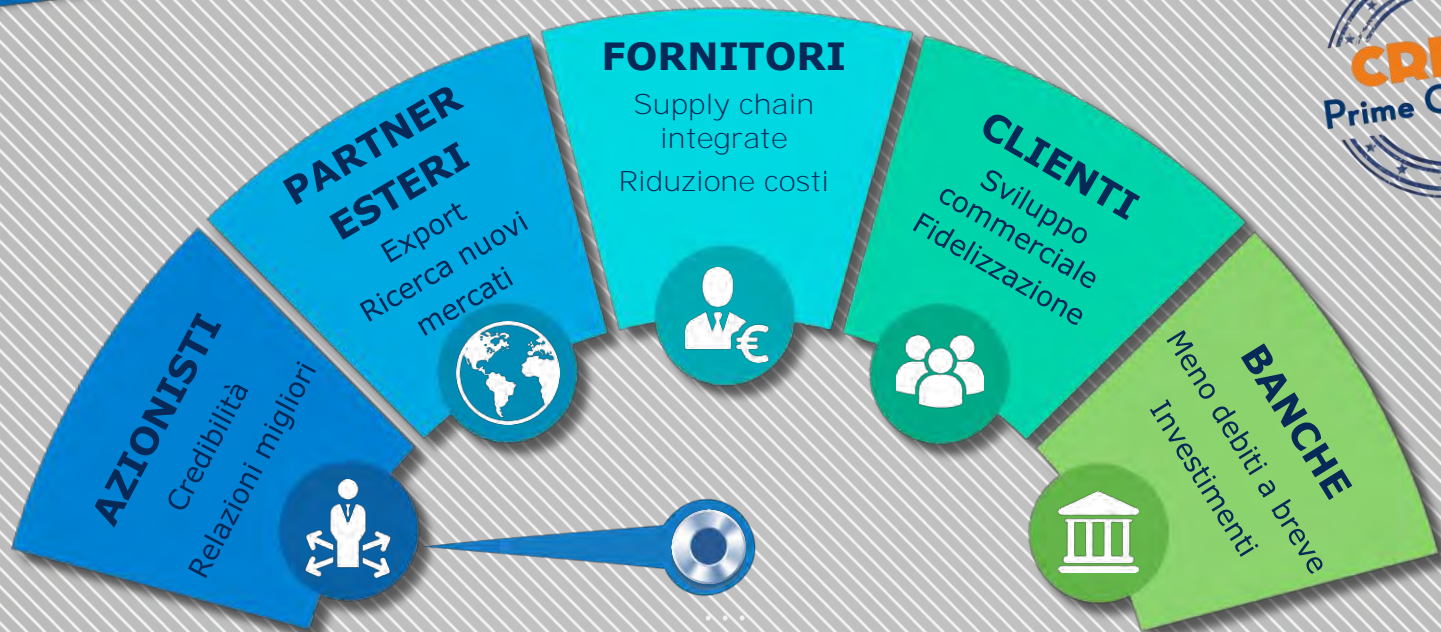
Il **cash flow** è divenuto il **primo indicatore di salute** di un'azienda

La **normativa** è diventata più **stringente** e specifica sul tema dei pagamenti.

Gli istituti di credito considerano la **qualità del credito commerciale** un **parametro per il risk based pricing**

I PAGAMENTI

SONO LA MIA REPUTAZIONE SUL MERCATO



La **capacità di incassare bene** è fondamentale per ogni processo aziendale



migliore **gestione della cassa**

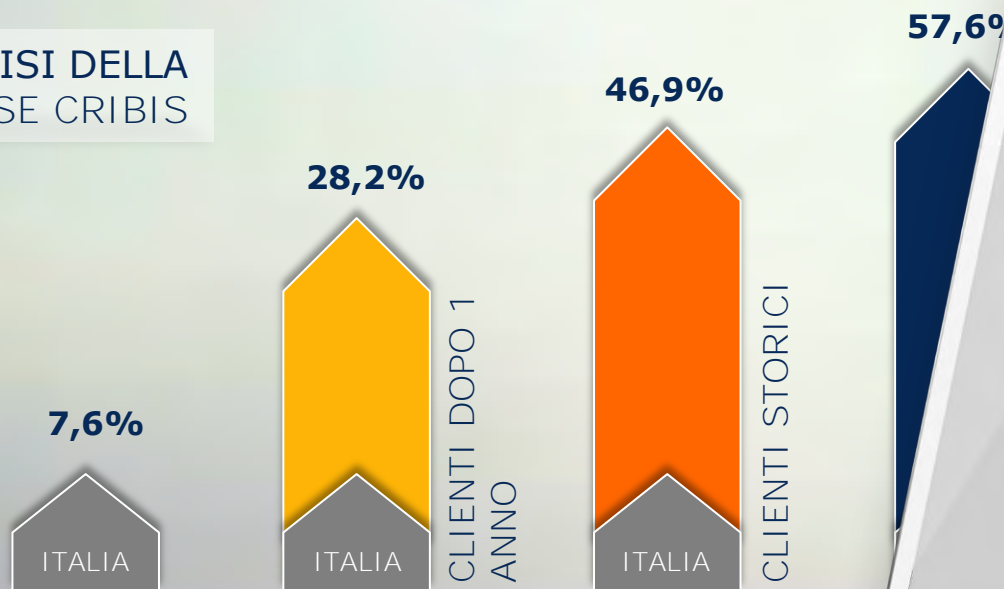


maggiore **affidabilità** come controparte

CLIENTI

MA COME SI RAGGIUNGE IL MASSIMO LIVELLO DI AFFIDABILITÀ?

L'ANALISI DELLA
CUSTOMER BASE CRIBIS



% CRIBIS PRIME COMPANY





7,7%



FATTURATO

3,1%



CREDITI
A BREVE

2,4%



DEBITI
A BREVE

- 4,3%



INCIDENZA
CREDITI SU
FATTURATO

DOPO 24 MESI
**CRESCE IL FATTURATO E
CALA L'INCIDENZA DEI CREDITI** SUL FATTURATO

CLIENTI

...MA NON SOLO: SONO ANCHE MIGLIORI PAGATORI





Credit
management

Supply chain
management

Tessuto
imprese

DSO

DPO

INVEST.

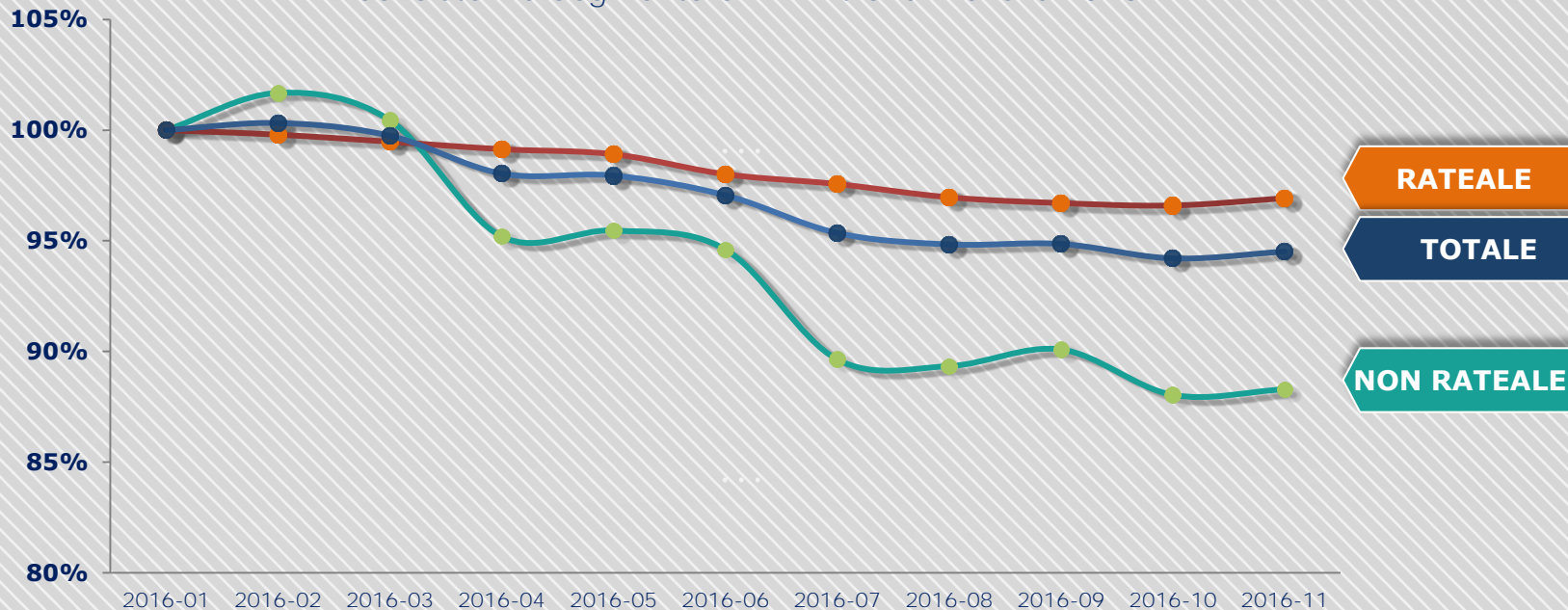
Impresa

Filiera

Sistema economico

TREND CONSISTENZE PER TIPOLOGIA DI OPERAZIONE

Consistenze Segmento SME¹ – trend mensile 2016



(1) Fonte: Elaborazione su dati CRIF - controparti con fatturato ≤ 5 mln € e forma giuridica riconducibile a DI, SDP o SDC. Sono esclusi i contratti in sofferenza o in incaglio, l'esposizione a finanziarie, le controparti con territorio non valorizzato



Grazie