

PAGAMENTI & CREDITO

La gestione passa da diverse strade

«Il credito commerciale è una leva importante per le imprese per conseguire obiettivi di espansione delle vendite e rafforzamento dei rapporti con la clientela. Ma rappresenta anche un'area complessa e critica per la valutazione dell'affidabilità della clientela e la gestione delle fatture e del rischio di ritardi e insoluti, tanto che la figura del credit manager sta assumendo nelle imprese più evolute un ruolo centrale». Le parole di **Alessandro Carretta**, segretario generale di Assifact, l'associazione che riunisce gli operatori italiani del factoring, e professore di economia degli intermediari finanziari all'università di Roma Tor Vergata, descrivono bene il fenomeno e la sua portata per le pmi italiane. Infatti, aggiunge a *ItaliaOggi Sette*, «la gestione del credito implica capacità professionali specifiche e risorse economiche e strutturali dedicate, requisiti fondamentali per definire un'adeguata e coerente politica di credito commerciale, pianificare i flussi di cassa e per prevenire e anticipare il problema dei ritardi e degli insoluti. In relazione a questo ultimo tema inoltre, com'è noto e come ha gravemente evidenziato la Commissione europea i ritardi di pagamento continuano a essere la causa di un fallimento su quattro nell'Unione e comportano un aggravio di costi connessi alle risorse necessarie per sollecitare i pagamenti o per pagare gli interessi sul credito contratto per continuare l'attività commerciale. La Commissione europea ha stimato che, per ogni giorno di riduzione dei ritardi di pagamento, si potrebbero risparmiare 158 milioni di euro in costi finanziari e il flusso di cassa supplementare potrebbe sostenere 6,5 milioni di posti di lavoro aggiuntivi in Europa». Diventa quanto mai vitale, quindi, che nelle imprese ci sia una corretta e strutturata gestione del credito commerciale, che implica competenze complesse e specifiche, disponibilità di informazioni e strutture dedicate. Ma in che modo? Ecco una ricognizione di alcuni strumenti per le imprese.

Un po' di chiarezza sul

factoring. Non si tratta di recupero crediti, né di una soluzione per risolvere il problema degli insoluti. Stiamo parlando del factoring, lo strumento principe per la gestione dei crediti e delle fatture in bonis. «La componente caratteristica del factoring è proprio quella gestionale, attraverso la quale il factor assume l'incarico dell'amministrazione professionale dei crediti e dell'incasso degli stessi, compiendo alla scadenza, tutti gli atti utili alla riscossione», spiega il segretario generale di Assifact, Carretta. «Tale componente può essere accompagnata anche dalla componente finanziaria, con l'anticipo del valore del credito prima della scadenza o dell'incasso, e dalla componente di garanzia di buon fine dell'operazione, che copre l'impresa dal rischio di insolvenza del debitore ceduto». Il

ruolo di sostegno è testimoniato dai dati: il factoring vale il 14% del Pil; a fine giugno il volume d'affari complessivo misurato da Assifact risulta in crescita dell'11,92% rispetto ai primi sei mesi dell'anno precedente. Segno positivo anche per i crediti in essere (+2,43%) e per gli anticipi e corrispettivi pagati (+2,93%)

L'attività di recupero o assicurazione dei crediti. I big che si occupano di queste attività non mancano. Per citarne alcuni e le loro attività, per esempio, **Euler Hermes**, società del gruppo **Allianz**, è specializzata in cauzioni, recuperi, credito commerciale strutturato e rischio politico. Ha una banca dati propria e una rete di specialisti in loco, grazie ai quali analizza quotidianamente l'evoluzione della solvibilità di aziende che rappresentano il 92% del Pil mondiale. «Offre alle imprese la garanzia di operare con sicurezza e di ottenere il pagamento dei propri crediti. Indennizza i crediti inesigibili, ma soprattutto assiste i clienti nell'evitare operazioni dall'esito incerto», spiegano dalla compagnia che nel 2018 ha raggiunto un giro d'affari consolidato di 2,7 miliardi di euro e ha coperto transazioni commerciali per un totale di 962 miliardi di euro.

All'interno del gruppo **Atradius**, l'attività di recupero crediti è in capo ad **Atradius Col-**

lections, presente in 33 paesi, che fornisce servizi di gestione del credito nel 96% dei Paesi del mondo. Diversi i servizi digitali: **Atradius Atrium** è il portale di gestione del credito che dà accesso diretto a tutte le applicazioni online di **Atradius**.

Tra le altre, la piattaforma fornisce accesso alle informazioni sui propri clienti, riassunte in un'unica schermata, alle proprie polizze, ai buyer rating e alle pubblicazioni. Invece **Collect@Net** è la piattaforma che permette di affidare i casi di recupero crediti e monitorarne lo stato di lavorazione. Prevede un contatto diretto con il call center e il servizio è disponibile ovunque. Questo significa avere la possibilità di essere aggiornati in tempo reale, aspetto particolarmente apprezzato nel caso in cui il debitore si trovi in una zona con fuso orario differente. E ancora **Debtor@net** che consente di avere una panoramica completa sui propri debiti e i pagamenti effettuati, permettendo alle società debentrici di effettuare pagamenti 24 ore su 24 e sette giorni su sette, nella valuta della fattura.

Anche all'interno del gruppo **Cerved**, uno tra gli operatori principali nell'analisi del rischio del credito e una delle principali agenzie di rating in Europa, c'è l'offerta di **Cerved Credit Collection**. Tra i servizi c'è il credit assessment, ossia la misurazione e l'organizzazione dell'operatività dell'ufficio crediti. Oppure c'è la valutazione dei crediti che consente di avere un quadro informativo completo su ogni singolo credito e sulle condizioni economiche del debitore, per una stima precisa del recupero atteso, cioè quante probabilità ci sono di recuperare la somma e in quanto tempo, per la scelta della soluzione più efficace da adottare e per la pianificazione dei tempi di rientro. E infine è possibile affidare gestione e recupero stragiudiziale

le e legale, quindi il recupero degli insoluti con azioni mirate verso debitori con comprovata capienza. «In sostanza», spiegano dal gruppo, «questi strumenti permettono di stimare le probabilità di recupero del credito e di adottare le strategie più opportune per ridurre i tempi di incasso, scegliendo



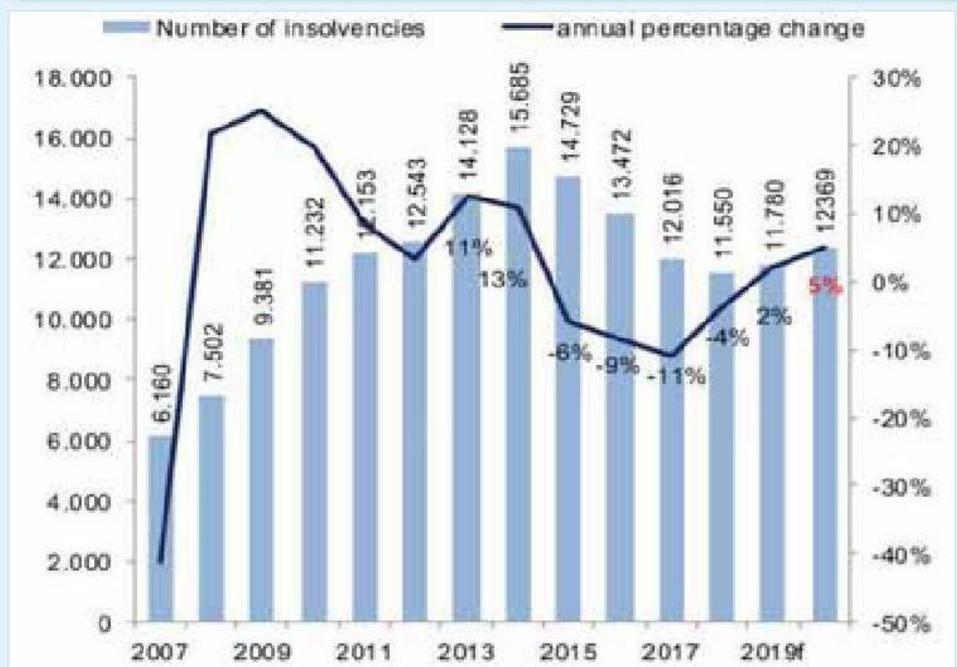
su quali crediti concentrarsi in base alle loro caratteristiche e a quelle del debitore». Accanto a questi protagonisti «storici», nel panorama online si affacciano nuovi operatori. Per esempio **Collection Hub**, marketplace dedicato al recupero e alla cessione di crediti commerciali (B2B) e crediti finanziari inesigibili (Npl). Fondata nel 2017, la società a oggi ha un network di oltre 400 agenzie di recupero in 130 paesi, in tutto il mondo, inclusa l'Italia dove collabora con 32 agenzie di recupero. Durante il 2020, raccontano dalla società, l'intenzione è di esplorare altri aspetti tecnologici in ambito recupero crediti. «Offriamo alle aziende un risparmio importante sulle spese di gestione, con agenzie di piccole e medie dimensioni che si rivelano spesso più competitive di player più grandi nonché più abili nel recuperare crediti nella loro regione/stato», spiega **Simone Bertolone**, responsabile marketing di Collecio Hub. Infatti, la piattaforma permette alle aziende di caricare tutte le fatture insolute con pochi click, scegliere tra preventivi fatti su misura dalle diverse agenzie di recupero in Italia e altri 129 paesi, semplificare il processo di gestione e reporting. Il tutto risparmiando tempo e fino al 50% sui costi di recupero.

Sempre restando in rete, tra le piattaforme attive nel settore della cessione di fatture c'è **Workinvoice**, operativa dal 2015, rappresenta il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture, che mette in contatto diretto risorse finanziarie e settore produttivo. Nel 2018, il valore totale delle fatture scambiate sulla piattaforma ha superato i 200 milioni di euro. Workinvoice ha stretto partnership con **Cribis** (gruppo Crif) e proprio **Marco Preti**, a.d. di Cribis sottolinea un altro aspetto preoccupante: «Secondo quanto emerso dallo studio Pagamenti realizzato da Cribis, in Italia mediamente si paga a 89 giorni: quasi tre mesi per incassare una fattura, con punte di 127 giorni nella sanità e 115 nell'edilizia. In questo contesto la gestione del credito è uno dei principali elementi di successo per un'impresa, in particolare ridurre l'esposizione, lo scaduto e le perdite. Cribis supporta le aziende consentendogli una gestione del credito attiva, di valutare i nuovi clienti, monitorare lo stato di salute della clientela, incassare prima e ridurre il rischio di credito. Le aziende più virtuose nella selezione dei clienti e gestione del credito possono poi cedere le proprie fatture e ottenere la liquidità entro 48 ore tramite il servizio di invoice trading Cribis Cash, nato dalla collaborazione con Workinvoice». Il

rating delle imprese. A monte di tutte le scelte delle imprese c'è comunque una valutazione della credibilità del proprio interlocutore. Ed è in questa fase che si inserisce, per esempio, l'attività di modefinance, azienda Fintech fondata nel 2009 da Mattia Ciprian e Valentino Pediroda, che con il supporto delle tecnologie di Intelligenza artificiale e data mining riesce a integrare una maggiore quantità di dati, elaborando un processo valutativo che garantisce elevato grado di certezza e di oggettività. E proprio Pediroda, amministratore delegato di modefinance, dichiara a *ItaliaOggi Sette*: «Rispetto ai rating tradizionali, il Fintech consente di ottenere valutazioni di merito creditizio certificate, con un risparmio sia di tempistiche sia di costi. modefinance è al fianco delle imprese nel segmento Pmi, ottemperando alla regolamentazione europea e in qualità di agenzia di rating registrata dall'Esma. Si parla di un ricorso più frequente alla concessione di credito commerciale nelle transazioni tra aziende rispetto allo scorso anno verosimilmente per sostenere la crescita della domanda interna e rimanere competitive sui mercati esteri. Tutto ciò è accompagnato anche da stime di incremento delle insolvenze al 2,7%. Le imprese devono leggerci un impegno ancora maggiore nella scelta di servirsi di strumenti tecnologici Fintech, perché soltanto aumentando le proprie capacità di valutazione del mercato sanno di potersi proteggere dal rischio di credito».

© Riproduzione riservata

Il numero di insolvenze



Fonte: Dati Euler Hermes aprile 2019