

LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO COMMERCIALE È DIVENTATA DECISIVA PER LE PMI ITALIANE

Sui crediti la crisi aguzza l'ingegno

Da un sondaggio Assiteca emerge che il 72% delle imprese ha costituito una struttura ad hoc. Così molte aziende hanno evitato che si allungassero i tempi di incasso e le più virtuose li hanno addirittura ridotti

DI STEFANIA PEVERARO

Nelle fasi di crisi le aziende che gestiscono meglio i crediti commerciali hanno più chance di superare la congiuntura negativa. Le aziende italiane lo sanno bene, visto che ben il 72% delle imprese si sono organizzate creando al loro interno una struttura dedicata alla gestione dei crediti commerciali. È quanto emerge da un'indagine sul campo promossa dal broker assicurativo Assiteca su un campione di 269 imprese italiane. Dal sondaggio tra i credit manager e i chief financial officer risulta anche che a essere più preoccupate dell'insolvenza dei propri clienti sono le piccole e medie imprese (41% contro 36%): il 25% delle pmi, infatti, adotta uno strumento di tutela dal rischio di insolvenza (contro l'11% delle grandi imprese) e un altro 16% adotta due o più strumenti (contro il 25% delle grandi imprese). E adeguate politiche di gestione del credito commerciale hanno permesso alle aziende più virtuose non solo di non peggiorare in maniera sensibile la qualità dei loro crediti in

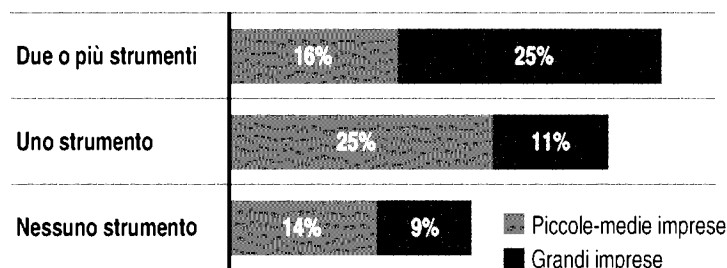
tempo di crisi, ma addirittura di migliorarla. Questo è stato il risultato conseguito dalle sei aziende finaliste del premio Assiteca, che ha poi visto vincitori Hollister e Gruppo Manni.

«Nonostante la congiuntura economica attuale», ha commentato Stefano Montagno (Hollister), «i tempi medi di pagamento dei nostri crediti commerciali negli ultimi due anni hanno registrato un miglioramento, del 9% per i clienti pubblici, con tempi medi di pagamento di 247 giorni, e del 30% per i clienti privati, con tempi medi di 67 giorni. Il risultato è stato ottenuto grazie a un progetto di gestione del rischio avviato già all'inizio del 2009». Anche Fabio Galli (Gruppo Manni) ha posto l'accento sulla grande attenzione ai crediti commerciali, «che ci ha consentito di mantenere un portafoglio clienti di elevata qualità e di tenere il livello dei mancati pagamenti all'interno di una soglia fisiologica. Ci affidiamo all'assicurazione dei crediti, utilizzando una polizza tradizionale con linee di credito deliberate su ogni singolo cliente, e facciamo uso anche di factoring». Strategia simile per Birra Peroni. «Grazie a una

profonda ristrutturazione della gestione del credito commerciale siamo riusciti a ottenere una significativa riduzione dei tempi medi di incasso, nonostante il peggioramento delle condizioni di mercato», ha spiegato Marco Murgia. «Stiamo valutando la possibilità di ricorrere ad assicurazione crediti, factoring o cartolarizzazione». Achille Tesseri (Maggiore Rent) ha spiegato che grazie alla politica di gestione dei crediti commerciali «la percentuale dei crediti in contenzioso rapportata al fatturato annuo è rimasta stabile, di poco superiore al 4%». Mentre Giovanna Puato (Cultraro Automazione Engineering) ha sottolineato che «il tempo medio di incasso attuale è di 76 giorni, con un ritardo rispetto all'anno scorso di soli 8 giorni e nessun contenzioso in più in corso». Infine, Francesco Quagliozzi (Irritec & Siplast) ha spiegato che «la ristrutturazione dell'area credit management risale al 2007. Una strategia che si è tradotta in una riduzione del tempo medio di incasso del 30% a fronte di una crescita del volume di affari del 9% l'anno tra il 2007 e il 2011». (riproduzione riservata)

GESTIONE DEL RISCHIO CREDITO

Quanti strumenti di prevenzione del rischio di credito commerciale usate?



Fonte: sondaggio Assiteca

GRAFICA MF-IL LANC F NANZA