

**SOLDI**

# Perché è importante gestire il credito

by *Ugo Ravaioli* 30 aprile 2015



**L**a mosca bianca è la provincia di Sondrio, dove il 60,1% delle imprese salda puntualmente le fatture ai fornitori e solo il 5,6% lo fa con ritardi superiori ai 30 giorni. Ma una volta usciti dalla Valtellina lo scenario cambia davvero radicalmente: la piaga dei ritardati o addirittura mancati pagamenti è un fenomeno purtroppo in crescita. Gli ultimi dati forniti da Cribis D&B hanno rivelato che nel primo trimestre 2015 in fatto di puntualità si è toccato il minimo storico: nel nostro paese rispetta le scadenze ormai appena il 36,3% delle imprese. Nel giro di cinque anni la quota dei ritardi gravi, cioè oltre i 30 giorni, è cresciuta del 232% ed i cosiddetti “cattivi pagatori” sono aumentati del 185%. Lo scorso gennaio l'ufficio studi della Cgia di Mestre quantificò in 3 milioni 400 mila (il 76% del totale) il numero di imprese alle prese con problemi di liquidità riconducibili ai ritardi nei pagamenti. Di queste 700 mila correvano il rischio di fallimento.

C'è però anche un rovescio della medaglia. Una buona metà delle situazioni di insolvenza (secondo alcuni esperti circa il 60%) dipende paradossalmente da cause che il creditore avrebbe potuto prevenire o sulle quali poteva in qualche modo incidere. Soltanto nel 16% dei casi all'origine di un insoluto c'è una effettiva difficoltà finanziaria del debitore. A dar retta ad un'indagine conoscitiva effettuata nel 2011 dal broker internazionale [Assiteca](#) su un campione di 269 aziende con fatturati superiori ai 10 milioni di euro solo il 17% regola le modalità di pagamento sulla base del rischio e il 34% non ha previsto una sistematica adozione di procedure di sollecito al verificarsi di un insoluto. Le percentuali naturalmente aumentano se si prendono in esame le imprese con i giri d'affari più ridotti. Nella fascia fra i 10 e i 25 milioni di fatturato il 45% delle aziende, sempre in base agli esiti dell'indagine di [Assiteca](#), non opera alcuna classificazione della clientela in termini di solvibilità.

La gestione dei crediti commerciali è cruciale per la sopravvivenza di qualsiasi attività economica e anche nel mondo delle pmi su questo aspetto si sta manifestando una maggiore

+ SEGUICI SUI SOCIAL NETWORK!



**EXPORT UP**  
Il made in Italy nel mondo  
Missione Commerciale 2015  
INDIA & ASEAN COUNTRIES

+ CONTRIBUTI EUROPA

**AGEVOLAZIONI E INCENTIVI  
PER LE IMPRESE**

**DocPaperless**

Fatturazione Elettronica PA  
per gli  
Operatori Economici

Collana DocPaperless  
23 maggio 2015 Focus

**SCARICA L'E-BOOK**

Copyright 2015 © - E' vietata ogni riproduzione



**Workshop  
SOCIAL MEDIA MARKETING**

sensibilità. Lo si deduce anche dalle offerte di lavoro per *credit managers* o figure comunque collegate che si infittiscono nei siti specializzati in ricerche di personale. Sulle *best practices* per la gestione del credito un punto di riferimento resta il cosiddetto CBOK (cioè il *Common Body of Knowledge*, ovvero il Corpo comune di conoscenza) stilato dalla Femca, che è l'autorità europea in materia. Passi fondamentali sono la valutazione dei clienti (attraverso l'acquisizione di informazioni e l'assegnazione di un *rating* in base alla supposta capacità di onorare i loro debiti), la definizione dei limiti di esposizione e la determinazione delle procedure di incasso. Sono esattamente le tre azioni più trascurate.

Per un'azienda di piccole dimensioni assumere un *credit manager* può essere un lusso. Rinunciare però a gestire il credito, di questi tempi, è l'anticamera del suicidio. In genere un diplomato di un istituto tecnico commerciale possiede le nozioni contabili e giuridiche di base per poter essere formato e svolgere con efficacia il ruolo. Gran parte delle pmi già al loro interno hanno figure in grado – una volta adeguatamente preparate – di ricoprirlo, ampliando la sfera delle proprie mansioni. Un'azienda brianzola, filiale di una grande multinazionale francese, lo ha affidato con successo ad una laureata in lingue prelevata dal reparto commerciale.

Gestire il credito ha un duplice salutare effetto: minimizza il rischio di perdite e migliora il *cash flow*, preservando la liquidità necessaria per mantenere l'operatività. Per approfondire strategie e tecniche utilizzate da un *credit manager* esistono master universitari e corsi di vario tipo, fra i quali meritano di essere segnalati quelli promossi dall'Acmi, che è l'Associazione Credit Managers Italia (raccolge oltre 600 aderenti ed è attiva dal 1974). Fra i molteplici libri che trattano la materia si segnalano "Professione Credit Manager" edito dall'Ipsos (prezzo di copertina 60 euro) e "Manuale del Credit Manager" di Graziano Guazzi, fondatore della software house Data Flow (prezzo di copertina 95 euro). Proprio da qualche giorno su tutte le principali librerie *on line* è disponibile "Come faccio a farmi pagare?", un agile ebook (il prezzo in questo caso è di 4,99 euro) che, in una trentina di pagine, in termini estremamente pratici, illustra i passi in fondo abbastanza semplici per introdurre in un'azienda un processo di gestione dei crediti commerciali.

**Ugo Ravaoli**

Responsabile Media Relations di **OSM Network**

Condividi questo articolo su...

Tags: [credit manager](#) [gestione del credito](#)

PREVIOUS STORY

IRAP: è applicabile al professionista con segretaria?

NEXT STORY

Artigianato digitale e manifattura sostenibile: nuove agevolazioni per le reti di impresa

### LASCIA UN COMMENTO

Nome \*

Email \*

Sito web

Commento

Impara a gestire i social network aziendali ed incrementa le vendite della tua azienda.

[Scopri di più](#)

**+ FISCO IN PILLOLE**



**+ ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**

E-mail:

Iscriviti

Annulla iscrizione

[Invia](#)

**+ IN EVIDENZA**



**I bracconieri**  
25 marzo 2015



**Largo alla Generazione Y**  
25 marzo 2015



**L'internazionalizzazione attraverso i canali web**  
24 marzo 2015



**Stili di direzione (le origini)**  
23 marzo 2015



**Crosscanalità e tecnologia indossabile: che fine hanno fatto i Google Glass?**  
23 marzo 2015

APRILE: 2015

L M M G V S D