

**PUNTO DI SVOLTA  
DEL CREDITO**





## SCENARIO

Il mutato scenario economico e finanziario ha evidenziato i limiti degli strumenti tradizionali e minato le caratteristiche dei loro servizi. In particolare abbiamo riscontrato la tradizionale incompletezza dei sistemi erp, la relativa veridicità dei sistemi di monitoraggio commerciale, l'ommissiva attività delle società di assicurazioni credito (importantissimo segnale di cambiamento) e una diffusa richiesta di aiuto per affrontare il tema: in effetti fino a qualche anno fa i fallimenti rappresentavano lo 0,2 per mille delle aziende attive. Non è che ora lo scenario si presenti catastrofico ma sono aumentate di diverse unità le probabilità di default e soprattutto occorre colmare l'assenza degli 'specialisti' del credito, gli assicuratori, che si sono "allontanati" quando il gioco ha cominciato a farsi troppo rischioso.

## STRATEGIA

La gestione del credito riveste un'importanza strategica oggi come nel passato; oggi il credito è cruciale date le difficoltà che nel tessuto economico e finanziario si abbattano con una variabilità e una velocità prima sconosciute.

Tra le difficoltà meno desiderate c'è certamente il rischio di credito, anche perché trovare qualcuno che copra l'altrui eventuale default è caso raro, infatti le assicurazioni crediti, quelle che ancora osano, hanno abbassato considerevolmente i plafond assicurativi e nella maggior parte dei casi si limitano a svolgere attività di monitoraggio. Non abbiamo più la 'coperta di linus': ognuno è obbligato ad andare nel mercato con la propria forza creativa e capacità di orientamento, supportato dalla migliore organizzazione amministrativa e finanziaria possibile.

## RISCHIO

Quindi non ci rimane che prendere il coraggio a due mani e disegnare un nuovo scenario organizzativo quotidiano, preparato per monitorare dove sono i nostri soldi e stimare quando crediamo possano entrare in cassa. Fare in azienda l'analisi del rischio di credito vuol dire valorizzare le informazioni storiche già presenti, riorganizzare il lavoro quotidiano di chi presidia i crediti e, se necessario, attivare i servizi di ausilio come infoprovider, collector esterni, assicurazioni crediti, etc..

## STUDIO DEL RISCHIO



### La probabilità di default e l'analisi di bilancio sono i primi e immediati indicatori di rischio.

KF Economics (società del gruppo K Finance, specializzata nell'analisi del rating) studia annualmente gli eventi d'insolvenza e, grazie a un campione di aziende insolventi con una storicità quasi decennale (tra i più completi presenti sul mercato), è in grado di stimare con accuratezza paragonabile a quella delle principali agenzie di rating la probabilità d'insolvenza della singola azienda.

KF Economics (grazie al mix di competenze statistiche e di analisi finanziaria) in occasione di ogni stima annuale del nuovo modello, svolge accurate elaborazioni preliminari delle variabili e verifiche dell'affidabilità dei risultati su un vasto campione di società già studiate in modo approfondito dai consulenti del gruppo K Finance.

Il modello di rating è attualmente strutturato su 4 modelli settoriali (Industria, Costruzioni, Commercio, Servizi) al fine di adattarsi meglio alle specificità di tali macro-settori.

Il modello è in grado di produrre valutazioni sia per le società che presentano bilanci civilistici dettagliati che semplificati (in gran parte PMI).

I principali output del modello sono la probabilità puntuale d'insolvenza di un soggetto (espressa in %) e l'attribuzione di una delle 7 classi di rating, caratterizzate da rischio omogeneo.

La probabilità di default di KF Economics è oggi utilizzata da primarie aziende finanziarie e industriali per valutare complesse operazioni di assicurazione del credito e selezione e monitoraggio di clienti e fornitori.

Oltre alla probabilità di insolvenza, il modulo di analisi automatica delle performance finanziarie produce un report di analisi finanziaria in grado di supportare l'utente a leggere i principali fenomeni che si possono dedurre dagli ultimi 4 bilanci.

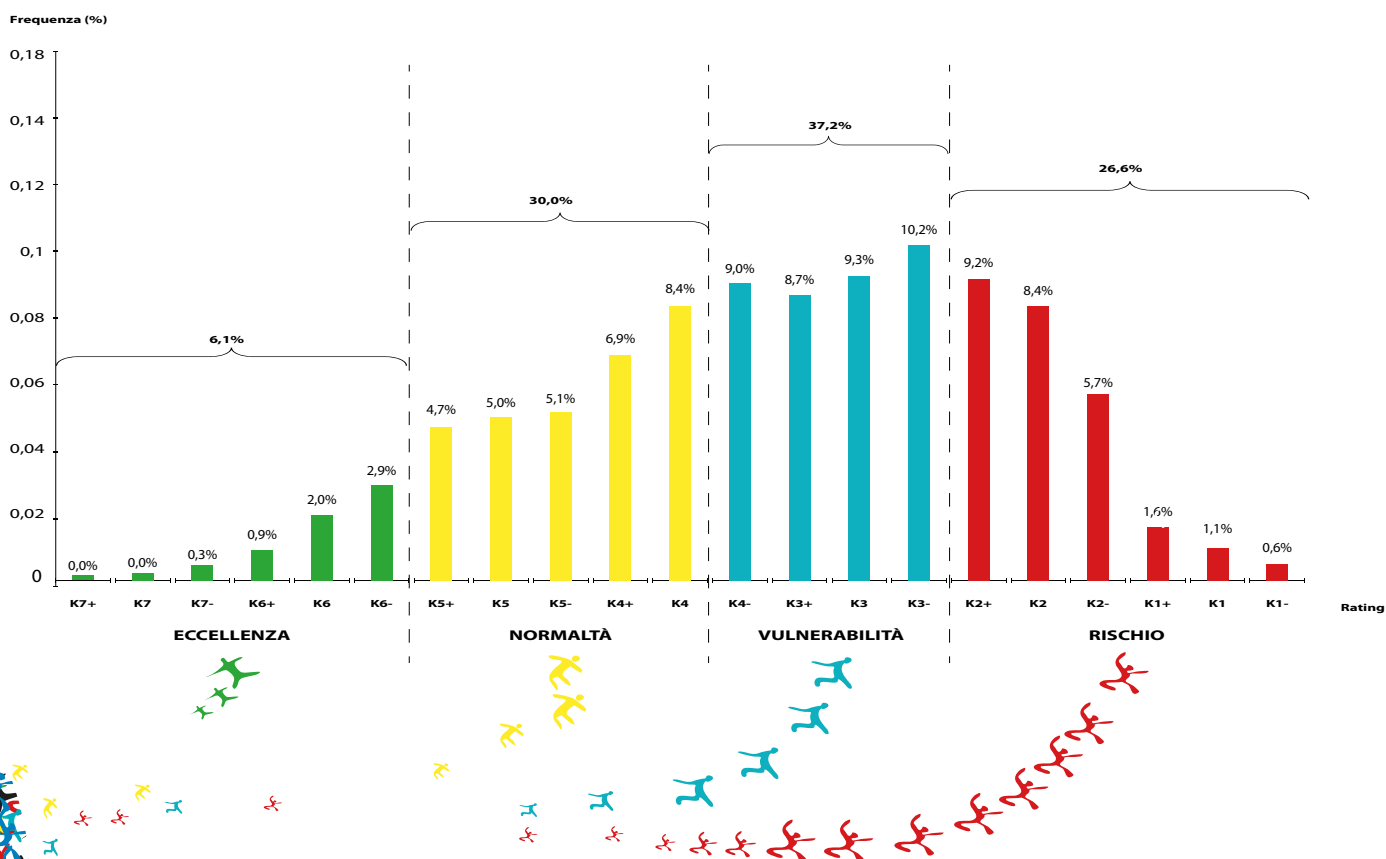
Il report fornisce una riclassificazione di stato patrimoniale e conto economico, l'analisi dei flussi di cassa e l'andamento dei principali indici economico-finanziari: inoltre viene effettuata una analisi automatica del bilancio con valutazioni in linguaggio naturale...

La probabilità di default misura statisticamente il grado di solvibilità che l'azienda potrà avere nei successivi 24 mesi rispetto alla data di bilancio, aiuta a indirizzare l'attenzione ma non può prevedere il comportamento che il cliente adotterà nelle sue decisioni di pagamento.

L'importanza del fornitore, la sua momentanea liquidità o meno e la presenza di contestazioni commerciali producono effetti particolari e momentanei, di difficile predizione e partecipano a calcoli di medie poco verosimili.

Dal mix dei due strumenti nasce l'attribuzione della classe di rischio da assegnare al soggetto, dal monitoraggio del comportamento e dagli eventi esterni, eventuali pregiudizievoli proprie o indirette, possono aumentare o diminuire la stima assegnata. Ovviamente non c'è nessun automatismo preconfezionato che attribuisce la classe di rischio ai soggetti: si assume la probabilità di default cui affiancare dei + o dei - in funzione dell'analisi del comportamento andamentale del soggetto, valutando gli insoluti e i giorni di ritardo rispetto ai giorni di dilazione.

Questa metodologia, a partire dalla classe di rischio opportunamente assegnata e grazie alla continua e organizzata pressione dell'azienda sul recupero e lo studio del comportamento dei propri clienti, produce effetti positivi sia sugli incassi che sulla conoscenza delle dinamiche che li favoriscono.



# I DATI

Quali sono i soggetti cui rivolgersi: l'**anagrafico soggetti** risulterà essere unico anche in presenza di gruppi aziendali. **Scadenze e pagamenti**, storici e correnti, anche per ricavare statistiche di comportamento: dell'azienda, per misurare la dilazione concessa dalla politica commerciale, dei soggetti, per misurare i ritardi di pagamento che hanno deciso di prendersi.

**Riferimenti aziendali.** Quali persone a cui rivolgersi: mail, telefono, fax, orario e giornata, se non presente nel sistema informativo questo preziosissimo anagrafico è gestibile direttamente in DocCredit.

**Agenti del credito.** Figure di supporto ai collector o collector loro stessi: anagrafico definibile anche in DocCredit.

**Fido commerciale.** Limite del rischio cui si è disponibili arrivare, se non presente nel sistema informativo è definibile in DocCredit. Lo studio dei picchi, in + e in -, aiuta a considerare la stagionalità del rapporto finanziario e quindi a dare l'esatta dimensione del rischio storico.

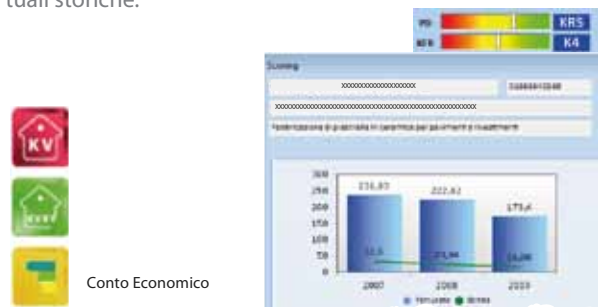


# ANALISI

Scaduto segmentato per classe di rischio, per fasce d'importo, per zona, per collector e altri criteri: da uno dei criteri da cui si parte a studiare lo scaduto si possono ottenere statistiche per gli altri criteri... scelgo per fasce d'importo e riaggrego per classe di rischio...

Stima degli incassi futuri... dall'ageing dei pagamenti delle scadenze storiche, riferibili ad un periodo analogo a quello in esame (aprile anno precedente ad aprile anno in corso), si ottiene la stima degli incassi futuri sulla base delle percentuali storiche.

Dove sono i miei crediti e con quali soggetti costruisco il mio fatturato?



-  KV
-  KVV
-  Conto Economico
-  Stato Patrimoniale
-  Indici
-  Flussi di cassa
-  Export



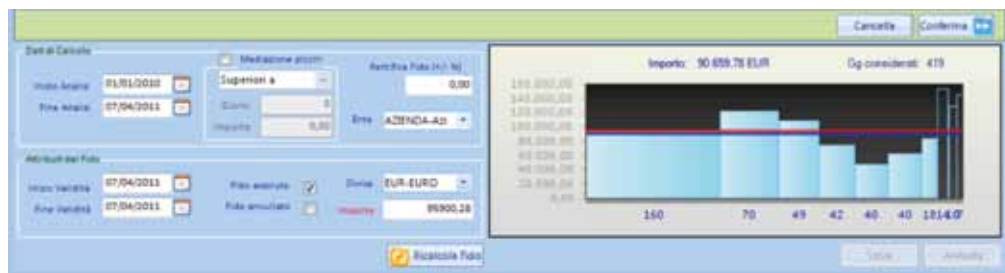
# ANALISI

Calcolo del limite di rischio, **fido**, studiando l'esposizione storica con facoltà di aumento o diminuzione in base alla classe di rischio, **correggendo il calcolo dai picchi**, periodi molto brevi di utilizzi molto alti e periodi molto lunghi di basso utilizzo o utilizzo ritenuto fuori target.

**Scheda soggetto** da cui ricavare quanto serve per capire e agire: per azienda o per tutte le aziende del gruppo... rischio disponibile, ageing scadenzario scaduto e a scadere e scadenze a fine corsa, esposizione passato recente e futuro prossimo, solleciti fatti, evidenze contestazioni in essere, ageing pagamenti, fido corrente e storico, riferimenti cui rivolgersi, accessi al servizio web...

Storico pagamenti, andamenti, attività di collection svolta, fidi.

	Totale	<< 07/04/2011	07/04/2011 >>	Riparto	01/2011	02/2011	03/2011	04/2011	05/2011	Otre
Ni: 5	Z: 2.609.499,01	Z: 1.717.981,67	Z: 891.517,34	Z: 154.308,90	Z: 34.356,25	Z: 71.831,08	Z: 1.449.276,18	Z: 441.391,89	Z: 212.127,52	Z: 246.207,21
	z: 521.899,90	z: 343.596,33	z: 178.303,47	z: 30.861,78	z: 6.871,25	z: 14.366,22	z: 289.855,23	z: 88.278,38	z: 42.425,50	z: 49.241,44
Fatturato	1.185.912,15	796.870,99	389.081,16	105.683,89	26.944,25	12.919,01	611.283,84	342.916,53	59.131,96	87.032,67
Previsione fatturato	290.348,13	-7.541,16	257.889,29	-7.541,16	,00	,00	,00	,00	98.714,75	139.174,54
Incoluto	106.293,49	106.293,49	,00	56.166,17	7.412,00	18.912,07	101.906,83	1.896,42	,00	,00
Portafoglio Interro	33.267,52	,00	33.267,52	,00	,00	,00	,00	,00	33.267,52	,00
Portafoglio Presso Banca	953.677,32	742.398,35	211.278,97	,00	,00	,00	736.085,49	196.578,94	21.012,89	,00



## COLLECTION

**Traccia l'attività fino al pagamento.**

**Workflow** automatico dallo scaduto al pagamento, azioni possibili in cascata (fax, mail, tel a tappo).

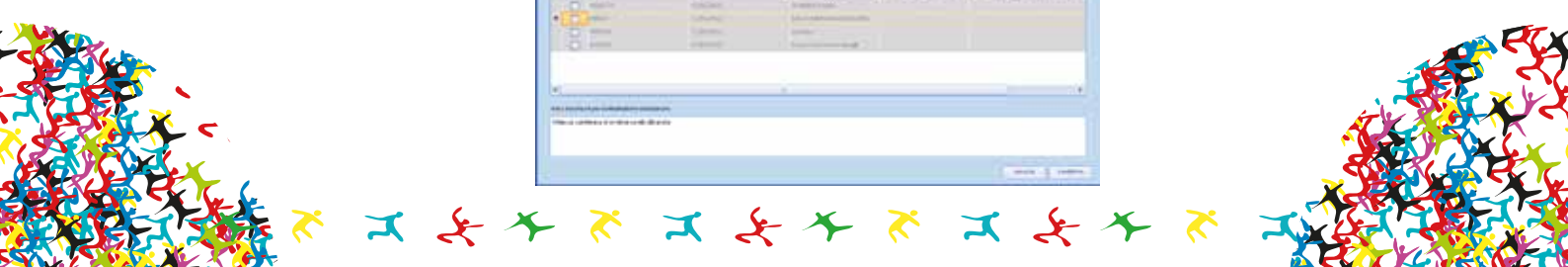
- Email: schedulazione batch e manuale
- Fax: schedulazione batch e manuale
- Postel: schedulazione batch e manuale
- Telefonata: agenda e integrazione telefoni Voip
- Visita: agenda
- Legale: assegnazione



Risposte telefoniche: al fine di ottenere statistiche sul comportamento è necessario che il colloquio telefonico sia sintetizzato da una casistica di risposte codificate.

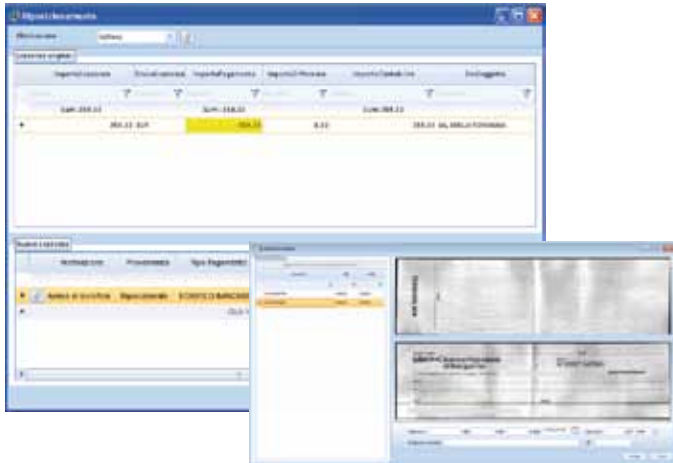
Evidenza delle scadenze arrivate a fine corsa: ora che si fa?

Contestazioni commerciali coinvolgendo i riferimenti e i risolutori: in base all'esito si decide l'azione successiva.

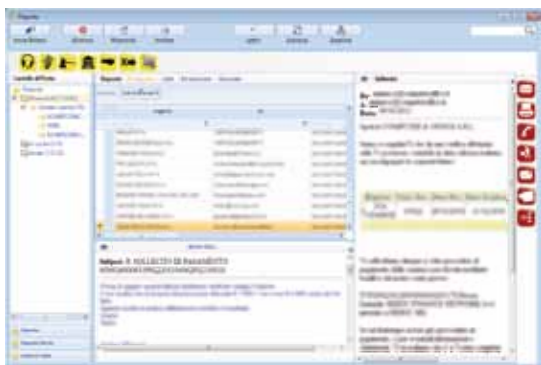


## COLLECTION

**Riposizionamento** delle scadenze allegando i documenti originali, titoli e lettere commerciali di preavviso del pagamento, collaudo, rettifica documenti, bonifico in attesa ...  
Scanner + ocr per registrare i titoli e associarne l'immagine alla nuova scadenza.



**Client di posta** per raccogliere e associare le risposte ai solleciti, allegando quanto presente. Feedback dei server fax e mail.



## PRATICA LEGALE

Comunicazione automatica al legale dei documenti e della corrispondenza. Situazione on-line.



**Agenda:** proposta l'attività di sollecito da svolgere. Le azioni sono proposte dal workflow e svolte manualmente: si estinguono solo con il pagamento.

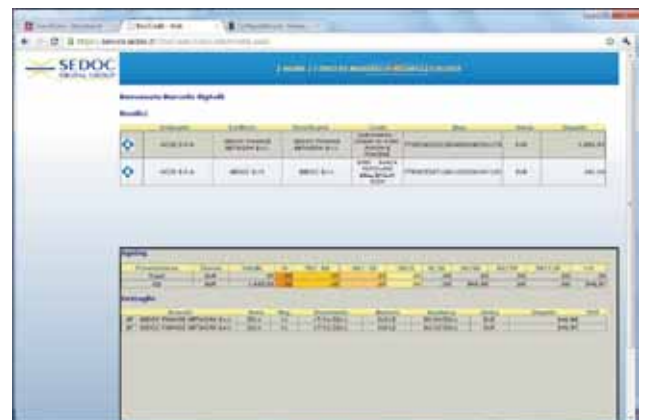


Storico attività

## PORTALE WEB

**Per i clienti**, che possono consultare i propri dati: elenco scadenze, ageing delle stesse, scarico dei documenti, rappresentazione rischio, classe di rischio con pd e scoring.

**Per gli agenti** per avere in tempo reale la situazione dei propri soggetti e svolgere immediatamente le eventuali azioni di sollecito.



## OPERATORI

Gli **Utenti** coinvolti possono essere: Collector, Agenti, Ispettori...

Tramite **Filtri** gli operatori hanno accesso al database cui sono coinvolti e per i quali svolgono le attività previste.

Questa struttura consente la costruzione di **gruppi di lavoro** che presidiano gli stessi soggetti, per svolgere attività di sollecito o semplicemente per analizzare il loro andamento.



## INTEGRAZIONE SISTEMI ERP

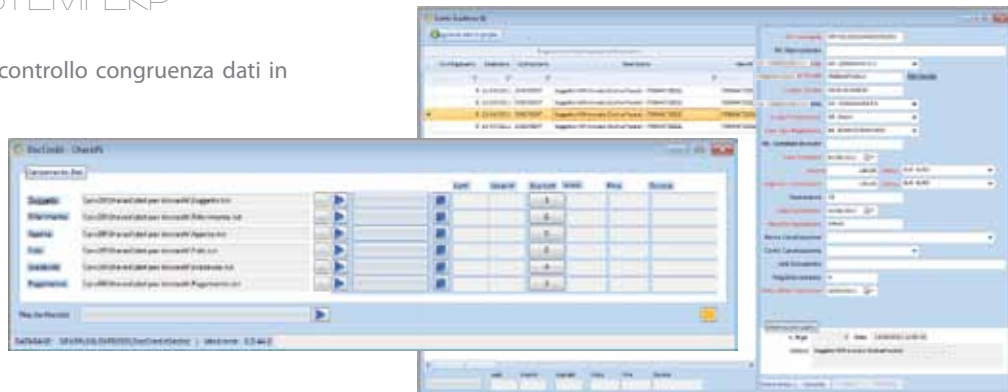
Servizi web, tabelle db, file ascii, controllo congruenza dati in ingresso.



**Servizi Web**



**Tabelle DB**



## SERVIZI PER UTENTE

Personalizzazione delle griglie, multilingua, dashboard preconfigurato, filtri scadenziari preimpostati, parametri ageing, passo e periodicità.

## SERVIZI TECNICI

**Telefono** Integrazione telefoni Voip e utilizzo delle cuffie

**Fax** Fax Maker e/o Web tramite QPNQWest

**Mail** Server di posta locale

**Postel** Tramite Credentel SpA

## REQUISITI

### Client

**SO** XP Professional, Vista, **7 Ram** almeno 2GB **Video** risoluzione minima 1280x800 **Framework .NET** 3.5

### Server

**SO** Windows Server 2003, Windows Server 2008 **Ram** almeno 4GB **Disco** almeno 2GB di spazio libero su disco per i servizi server ed i database

### Software nel server

**Framework .NET** 3.5 installato **Microsoft Internet Information Server (IIS)** installato e configurato per lavorare con il Framework .NET 3.5  
**SqlServer** 2005/2008



**1.500** prodotti di tesoreria installati  
**20** anni di esperienza  
**50** consulenti



TORINO - MILANO - LECCO - BRESCIA - PADOVA - UDINE- REGGIO EMILIA - FORLÌ - FIRENZE - ROMA



**SEDOC FINANCE**  
N E T W O R K

Via Brigata Reggio, 37  
42100 Reggio Emilia

[www.sedocfinance.net](http://www.sedocfinance.net)



Partner di zona

Hard-Soft S.r.l. - Viale Magna Grecia, 189 - 74121 Taranto - Tel. 099 736 3965 - Fax 099 736 3965 - Email [hardsoft@hardsoft.it](mailto:hardsoft@hardsoft.it)