AREA BROKER CONSULTING | QZ

Webinar

CREDIT MANAGEMENT

monitoraggio ed interventi per migliorare le performances

Dr. Stefano Ciotti

Reggio Emilia, 17 ottobre 2018

ASSOPETROLI Assoenergia

Timing:

- 17:00 Inizio webinar
- 17:00–17:05 introduzione Assopetroli
- 17:05-17:25 quali indici ?
- 17:25-17:45 come migliorarli ?
- 17:45-17:50 Q&A
- 17:50 Termine webinar , saluti

Agenda:

- Quali indici monitorare
- Strumenti di miglioramento degli indici

Fido, Rating e Scoring

Fido

Esposizione massima (crediti scaduti e non) raggiungibile da un cliente.

- Interno
- Assicurato
- Factoring
- Mix

Rating

Probabilità di default finanziario entro i prossimi 12 mesi

- S&P / Fitch
- Moody's
- Banche

Scoring

Punteggio attribuito identificativo della capacità di credito attribuibile

Reporting:

E' la rilevazione periodica dei dati attinenti la gestione del credito, la sua strutturazione ed invio alle direzioni previste

- **Cosa**: portafoglio, DSO, perdite, credito scaduto/credito totale, credito/fatturato;
- **Come**: per mercato/divisione/area/agenzia…
- **Quando**: mensile/trimestrale/annuale;
- **A chi**: CFO/HS&M/DG-AD

Reporting:

Cosa:

DSO
Days Sales Outstanding

Calcolo metodo classico:

DSO = Totale crediti/Fatturato anno/360

Diviso in: BPDSO + patologico (credito scaduto)

Reporting:

DSO

Days Sales Outstanding

Calcolo metodo Count-back o scalare:

	FATTURATO	FATTURATO	FATTURATO	FATTURATO	CREDITI
GENNAIO	180				
FEBBRAIO		160			
MARZO			130		
APRILE				100	
saldo crediti 30/4	27,56	28	31	30	550
DSO	116,56				

Reporting:

Totale Crediti/Totale Fatturato

Il rapporto è un indice molto sintetico e semplice: rivela se i comparti vendite ed amministrativo viaggiano alla stessa velocità, e risponde a domande quali:

- credito cresce in **proporzione** a fatturato ?
- qual è il **trend** vs precedente ?
- benchmark: i **competitors** come stanno ?

Reporting:

Crediti Scaduti/Totale Crediti

Il rapporto rivela sinteticamente la bontà delle recenti azioni contenitive del credito.
E' una preziosa cartina al tornasole del lavoro svolto.
Risponde a domande quali:

- lo scaduto varia in **proporzione** al credito totale ?
- il **trend** vs precedente è migliorativo ?
- abbiamo il **controllo** ?

Reporting:

Perdite su Crediti/Fatturato

Il rapporto è significativo solo nel lungo periodo: facilmente infatti, confronta valori appartenenti ad esercizi differenti

Risponde a domande quali:

- il **fatturato** è **«buono»** ?
- hanno funzionato le **azioni preventive** ?
- siamo **allineati al** nostro **benchmark** ?

Strumenti:

DSO

1) Lavora sul BPDSO: abbassa le condizioni nominali;
2) Studia incentivi finanziari vs clienti;
3) Incentiva la FV

Strumenti:

Credito Totale/Fatturato

1) Dal dato generale suddividi per mercato/agente fino al dettaglio e trova la causa;
2) Affianca FV e comprendi come si muove il mercato;
3) Partecipa attivamente alla stesura dei canvass

Strumenti:

Crediti Scaduti/Totale Crediti

1) Crea un sistema di solleciti automatici;
2) Definisci immediatamente eventuali PdR;
3) Condividi con FV il limite di blocco forniture;
4) Verifica costantemente la solvibilità dei clienti

Strumenti:

Perdite su crediti/Fatturato

1) Entro 90 gg data scadenza a società recupero crediti o legale;
2) Verifica trimestralmente le performances di Src e legale e cambia se necessario;
3) Monitora costantemente il portafoglio clienti e suddividilo in cluster a cui applicherai condizioni diverse

Grazie per l'attenzione!

Stefano Ciotti

info@cquattro.it

Mob. +39 346 00 32 150

Reggio Emilia, 17 ottobre 2018