

GEAP

Il recupero credito che non deteriora le relazioni

GEAP gestisce la fase di recupero crediti tutelando gli interessi del creditore e instaurando con la controparte un rapporto costruttivo; grazie al dialogo ed al confronto durante la trattativa le probabilità di transigere la controversia aumentano notevolmente.

Recupero stragiudiziale



Attività di pre-contenzioso



Recupero giudiziale

- · Invio di solleciti, messa in mora
- · Rintraccio e informazioni commerciali
- · Attività di telefonica e esattiva
- · Gestione proposte di rientro e transattive e promesse di pagamento a saldo
- · Monitoraggio incassi
- · Relazione conclusiva

- · Diffida legale
 - · Attività telefonica e esattiva
 - · Gestione proposte di rientro e/o transattive e promesse di pagamento a saldo
 - · Monitoraggio incassi
 - · Indagini e analisi della situzione reddituale e patrimoniale
 - Relazione conclusiva*

- · Ricorso per ingiunzione
- · Atto di precetto
- · Procedure esecutive

^{*} Nel caso di recupero negativo sarà fornita una relazione dettagliata al fine della defiscalizzazione del credito così come previsto dal TUIR art. 101 comma 5 e circolare AdE n. 26/2013.

L'inadempimento da parte del Cliente può essere causato da diversi fattori tra cui ad esempio: il mancato pagamento dei propri creditori, difficoltà economiche temporanee o strutturali e una errata gestione patrimoniale.



Il modo migliore per gestire un credito in sofferenza è quello di agire tempestivamente, con modalità specifiche a seconda del ciclo vita del cliente.





Esempio:

Quanto incide un ipotetico tasso di insolvenza del 5% per una azienda che ha un margine di profitto del 20%?

Per rispondere al quesito è sufficiente chiedersi quanta fatica si fa, quanto tempo si perde e quanti soldi si spendono per realizzare 8.000.000*5%= 400.000 Euro di margine, cioè esattamente l'importo delle insolvenze.

Sarà necessario fatturare 8.000.000 * 1/4 = 2.000.000 Euro, cioè il 25% in più rispetto a quanto si fatturava in quel periodo.

per riflettere:



Quanto costa all'azienda fatturare il 25% in più, con questo mercato e con le attuali condizioni di concorrenza?



