

ABC del credito

Gestiamo l'intero ciclo di gestione del credito: ci occupiamo di valutare la clientela, prevenire e minimizzare il rischio d'insolvenza e ottimizzare il *cash flow* fino al recupero dei crediti.

GEAP

B

Controllo del credito

A

Valutazione del cliente

C

Recupero del credito

COMMODITY CHECK

- Verifica dei dati forniti dal Cliente, a seguito della sottoscrizione del contratto, e risoluzione dei disguidi e disallineamenti dei dati anagrafici, contrattuali, bancari, ecc.

Controllo del credito

Un'area di opportunità

L'effetto combinato di politiche di analisi della solvibilità della Clientela e di monitoraggio dei crediti consente all'azienda di ridurre i tempi di incasso e il rischio di insolvenza. Il mancato incasso del credito trasforma di fatto l'attività a monte uno spreco di energie, e influisce negativamente nei rapporti con il ceto creditorio (fornitori, banca).

REMIND & REMEDIAL

- *Remind* al fine di ricordare le scadenze di pagamento
- Ripristino dei pagamenti a mezzo SDD

COURTESY CALL

- Invio e-mail e/o sms di verifica contabile e richiesta riscontro
- *Soft Phone collection*
- Gestione proposte di pagamento
- Monitoraggio incassi
- Reportistica

FINANCIAL WARNING

- Numero e importo scaduti, giorni medi di dilazione per cliente
- Saldo complessivo di rischio situazione fido scaduto
- *Financial warning*

DUNNING

- Sollecito epistolare anche mezzo PEC e/o AR
- *Phone collection rolling*
- Gestione proposte di pagamento
- Monitoraggio incassi
- Reportistica



GEAP

Ti diamo valore aggiunto:

- prevenzione dell'insorgere del ritardo
- analisi della distribuzione del portafoglio Clienti in base alle condizioni di pagamento negoziate, ai ritardi già maturati e alle performance di pagamento, con definizione degli obiettivi di incasso
- controllo dei crediti scaduti e dell'anzianità del credito in scadenza, verifica delle abitudini di pagamento e dell'ammontare delle uscite monetarie destinate a produrre beni e servizi per i Clienti
- gestione dello scaduto, avendo cura di tutelare il rapporto impresa - Cliente

Le leve del credito

GEAP aiuta tenere sotto controllo il rischio di credito commerciale e ottimizzare la gestione del portafoglio clienti in termini di scaduto, performance di pagamento, livello di esposizione.

GEAP



Esempio:

Valutiamo l'impatto di una riduzione dei giorni medi di incasso dei crediti commerciali sul cash flow.

Azienda esempio con fatturato annuo: €8.000.000
Crediti Commerciali al 31/12: Euro 2.250.000
Incidenza % EBITDA su fatturato: 15%

DSO = 102,6 giorni

↓ -7 giorni DSO

DSO = 95 giorni



Liquidità liberata
168.000€

Per ottenere lo stesso miglioramento del cash flow con un aumento del fatturato, questo dovrebbe aumentare di +1.120.000€



per riflettere:

È più facile aumentare il fatturato di 1.120.000€ o ridurre di circa 7 giorni i tempi medi di incasso per ottenere 168.000€ di maggiori risorse disponibili?

Profit is an opinion, cash is a fact

Effetti sul CCNo e sul ROI al variare dei giorni creditori e fornitori per un'azienda-esempio.*

CCNo

		Giorni pagamento fornitori				
		30	45	60	75	90
Gg.Pag.clienti	90	290.000	260.000	230.000	200.000	170.000
	75	240.000	210.000	180.000	150.000	120.000
	60	190.000	160.000	130.000	100.000	70.000
	45	140.000	110.000	80.000	50.000	20.000
	30	90.000	60.000	30.000	-	- 30.000

ROI

		Giorni pagamento fornitori				
		30	45	60	75	90
Gg.Pag.clienti	90	5,6%	5,8%	6,0%	6,3%	6,5%
	75	6,0%	6,2%	6,4%	6,7%	6,9%
	60	6,3%	6,6%	6,8%	7,1%	7,5%
	45	6,8%	7,0%	7,4%	7,7%	8,1%
	30	7,2%	7,6%	7,9%	8,3%	8,8%

Ricavi 1.000.000
EBITDA 200.000
EBIT 50.000

Crediti 200.000
Scorte 50.000
Debiti Verso fornitori 120.000
CCN Operativo 130.000
Immobilizzazioni 600.000
Capitale investito operativo 730.000

Fabbisogno finanziario operativo 680.000
ROI 6,8%

*Capitale Circolante Netto Operativo

GEAP