

## Orientare la **concessione di credito** in tempi incerti sui clienti sicuri.

### LO SCENARIO

L'effetto Covid ha innescato la più grande minaccia alla stabilità economica e sociale degli ultimi 70 anni con un impatto che verrà attestato formalmente dai bilanci che saranno depositati nel 2021.

Oggi e negli ultimi mesi, per le imprese manifatturiere, industriali e commerciali è diventato un imperativo comprendere la situazione attuale dei clienti determinatasi in seguito al lockdown di marzo 2020 e alle restrizioni più recenti.

Comprendere l'opportunità di concedere dilazioni di pagamento; capire su quali basi strutturare i piani di rientro; poter verificare l'impatto effettivo di difficoltà reclamate o reali sulla stabilità dei propri clienti.

Emerge forte l'esigenza di documentarsi sugli effetti della situazione emergenziale sulla stabilità finanziaria e sulle dinamiche operative della propria Clientela.

### LE ESIGENZE

Da marzo 2020, in un contesto in cui lo smart working è diventato rapidamente abitudine, il blocco e la limitazione di molte attività ha alterato l'operatività quotidiana dei team preposti al credit management.

A fronte dello shock economico creato dal lockdown, le imprese hanno necessità di avere risposte precise:



**I CLIENTI** chiedono dilazioni, piani di rientro o nuove forniture, per continuare a collaborare.



**LA DIVISIONE SALES** punta a mantenere attiva la relazione con i Clienti, anche a costo di gestire con più flessibilità il rapporto e le negoziazioni.



**LA FUNZIONE FINANCE** in coordinamento con i credit manager si è trovata talvolta a dover gestire riduzioni della copertura offerta dalla assicurazione del credito.



**IL TEAM LEGALE** per gestire le situazioni di insolvenza consolidata, vede crescere l'esigenza di conoscere il patrimonio aggredibile, prima che siano aperte procedure concorsuali impreviste, o che altri creditori agiscano con maggior soddisfazione.

## I SETTORI

L'analisi si sviluppa su un panel di aziende operative in settori caratterizzati da dinamiche commerciali differenti.

### REACTION : LA RISPOSTA SPECIALIZZATA

I nostri Clienti ci hanno aiutato a identificare le informazioni cruciali per raggiungere due obiettivi principali: **effettuare nuovi affidamenti talvolta crescenti e concedere piani di rientro e dilazioni.**

L'esigenza comune è duplice: da un lato comprendere cosa sta accadendo alla propria clientela, dall'altro essere in grado di valutare con efficacia la situazione dei potenziali clienti prima di concedere forniture. Da subito abbiamo voluto caratterizzare la nuova linea di Report con un nome dal forte significato simbolico: **REACTION.**

Insieme ai clienti abbiamo individuato gli elementi determinanti per valutare l'impatto dell'emergenza covid, la situazione attuale e le prospettive.

Gli elementi di maggior risalto per comprendere la **PROSPETTIVA DI UN'IMPRESA** in questa fase, sono risultati essere:

 **OPERATIVITA' DURANTE LOCKDOWN** azzerata - ridotta - sostenuta - invariata.

 **OPERATIVITA' OGGI** - azzerata - ridotta - sostenuta - invariata.

 **UTILIZZO DI AMORTIZZATORI SOCIALI**, si, no, ancora in corso / e in che misura.

 **STATO ATTUALE DEI RAPPORTI** e della situazione finanziaria.

 **IL RISCHIO SANITARIO** dell'impresa sulla base delle classificazioni prodotte da ISTAT.

L'impatto operativo ed economico dell'emergenza covid sul particolare settore di riferimento è da porre in relazione con l'andamento e la solidità storicamente dimostrate dall'Impresa analizzata, con il fine di valutare il rischio di default o, viceversa, le prospettive di espansione.

Nasce **REACTION**, il Report informativo in grado di fare la differenza in una fase del tutto particolare.

### QUALE E' L'IMPATTO PRIMARIO DELL'EMERGENZA PANDEMICA SUL MERCATO DI RIFERIMENTO?

*"Nel momento di lockdown, diversi operatori hanno dovuto mantenere i punti vendita chiusi o parzialmente chiusi.*

*Questo ha portato un drastico calo del fatturato del settore.*

*Fortunatamente (per il nostro settore) le famiglie, costrette a rimanere a casa, hanno utilizzato maggiormente gli elettrodomestici.*

*Infatti, successivamente al lockdown, il settore dei grandi elettrodomestici ha vissuto una nuova primavera registrando incrementi anche a due cifre."*

*"Il lockdown ha portato una contrazione del fatturato dovuto ai minori consumi per chiusure totali o parziali dei nostri clienti sulla base dei DPCM emessi.*

*REACTION è stato richiesto su grandi clienti, clienti con criticità pregresse e con scaduto da medio ad elevato."*

## I CASI DI IMPIEGO

La linea di Report **REACTION** asseconda 3 dinamiche di utilizzo:

- **APPROFONDIRE** situazioni particolari tramite commento e analisi estesa delle informazioni più rilevanti.
- **ANALIZZARE MASSIVAMENTE I CLIENTI E I FORNITORI PIU' RAPPRESENTATIVI** per capire se e come sia variato il RATING e la SOLVIBILITA'.
- **MONITORARE LA PUBBLICAZIONE DEI NUOVI BILANCI, OTTENERLI IMMEDIATAMENTE E VALUTARNE L'ATTENDIBILITÀ** dopo questi mesi critici.

Attraverso tre tipologie di report, Reaction fornisce una valutazione di affidabilità, basata su dati non statistici, rilevati alla data di richiesta per rispondere a domande precise:

- **Il Cliente ha lavorato in questi mesi? Sta lavorando oggi, e come?**
- **E' avvenuto l'utilizzo di ammortizzatori? E' ancora in essere e se ne prevede l'utilizzo a lungo?**
- **Con un nuovo lockdown, in base alla classe di rischio sanitario, l'azienda dovrà chiudere o potrà operare?**

**QUALI ERANO LE CARATTERISTICHE DEI CASI SU CUI AVETE USATO REACTION?**

*"REACTION è stato richiesto su grandi clienti, clienti con criticità pregresse e con scaduto da medio ad elevato."*

*"Reaction è stato utilizzato per analizzare la clientela Business che contribuisce maggiormente al fatturato aziendale."*

**QUALE E' STATO IL BENEFICIO DI REACTION? Che decisioni avete intrapreso, che effetti avete raggiunto?**

*"Grazie a Reaction abbiamo gestito ogni singola situazione con politiche ed accordi commerciali mirati."*

*"I report, in base alla dimensione e/o criticità del cliente, sono stati alla base delle nostre decisioni per la concessione o meno di piani di rientro richiesti."*

Il tempo è la prima risorsa che abbiamo e decidere con confidenza è indispensabile.

Reaction facilita il processo decisionale con soluzioni rapide, in grado di fare la differenza a livello di risultati economici.

## I BILANCI DELL' ESERCIZIO 2020.

Anche quest'anno SPA, SRL e COOPERATIVE potranno approvare i bilanci relativi all'esercizio 2020 entro 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio, rispetto ai 120 giorni previsti dal Codice Civile.

Anche quest'anno a giugno 2021 sarà di oltre 18 mesi il periodo durante il quale un'azienda ha operato ed effettuato forniture senza avere dati finanziari recenti da valutare per determinare l'affidabilità di clienti e prospect.

In quest'ottica il Report REACTION fornisce una serie di elementi decisivi, in grado di evidenziare dinamiche rilevanti sul cliente o sul fornitore:

- l'operatività dell'azienda analizzata è limitata dalle misure di lockdown o è un tipo di consumo o servizio non impattato o anzi favorito?
- i rapporti con gli istituti di credito sono positivi o no? il dato emerge dal bilancio?
- che importanza riveste la mia azienda nei confronti della controparte: strategica o sostituibile?
- presso il cliente o il fornitore, l'operatività degli uffici e del personale, in che misura è impattata dalle misure di lockdown?

## PROSPETTIVA

Reagire, evolvere accomuna ogni essere vivente in ogni tempo; la vitalità delle Persone e delle Imprese Italiane ci porterà a viaggiare nuovamente - e tutti speriamo più forte di prima.

Tuttavia il 2021 si preannuncia come l'anno determinante per molte imprese, piccole e grandi.

In questo contesto, **REACTION** fa la differenza tra agire con risolutezza, o gestire il rapporto sulla base di colloqui e informazioni non aggiornate. Nel contesto attuale Reaction permette di:

- **Accertare** lo stato operativo dell'azienda, in riferimento alle attività produttive e commerciali.
- **Determinare** come agire nelle situazioni di insolvenza, per gestire la posizione nel modo più efficace e valutare l'opportunità dell'azione legale.
- **Attualizzare** la conoscenza dei clienti attraverso gli approfondimenti più efficaci.

### QUALI LE CARATTERISTICHE CHE AVETE APPREZZATO DI PIÙ?

*"La caratteristica importante è stata la tempestività dell'analisi degli effetti del lockdown sulla clientela."*

*Nello specifico, le seguenti sezioni:*

- *Trend Ante Covid-19*
- *Operatività attuale*
- *Condizione finanziaria*
- *Conclusioni*

*"Il valore aggiunto più apprezzato nel servizio Reaction, sono state le notizie "fresche" e non basate su dati di bilancio che soprattutto in questo periodo sono obsoleti e non utili per valutare la situazione reale della società. L'indice del rischio di default, il trend attuale della società, e il consiglio sulla concessione o meno del piano di rientro sono stati sicuramente un plus."*

## Cheope Risk Management srl

Dal 1988 rappresentiamo il partner unico per la risoluzione delle problematiche legate al ciclo del credito, dalla fase iniziale di affidamento sino a quella finale della gestione e recupero dei crediti.

La realtà è specializzata nei processi di Risk & Credit Management , consolidati nel corso degli anni sul mercato nazionale dei servizi di indagine commerciale e nella gestione e recupero dei crediti. Un lungo percorso durante il quale competenze, capacità e strategie si sono evolute portando la nostra organizzazione a distinguersi per l'efficienza dei processi e la qualità di un'offerta, costantemente al passo con le mutazioni dei mercati.

---

## CERTIFICAZIONI & COMPLIANCE



Dasa-Rägister

Iso 9001:2015 è la certificazione di riferimento per chi vuole sottoporre a controllo di qualità i processi produttivi.

Iso 22301:2019 è il sistema di certificazione della Business Continuity, lo standard internazionale per garantire ai diversi stakeholder la continuità dei processi.



L'azienda crede che la massima compliance operativa in tema gdpr rappresenti un punto di forza per la proposta al mercato.

La normativa è stata recepita prontamente da Cheope, da sempre attenta ad eseguire ogni trattamento con la dovuta diligenza.

[cheopeonline.it](http://cheopeonline.it)

Seguici su LinkedIn!

