



in collaborazione
con:



Presenta

La gestione dei crediti nelle Imprese
le azioni preventive, le “giuste” informazioni e gli interventi di recupero

Verona, 8 Febbraio 2017



**Partiamo da un presupposto;
Il problema del CREDITO è come il
virus dell'influenza, colpisce tutti
e chiunque senza distinzioni, e si
diffonde senza barriere perché
non esiste antidoto...**



**Nei tempi tranquilli
non pensò mai che la
situazione potesse
cambiare**



Cosa è successo alle Imprese

negli anni '70 bastava saper produrre abbastanza bene e c'era abbondanza di acquirenti

negli anni '80 non bastava saper produrre meglio, ma si rendeva necessario dotarsi di una rete di vendita organizzata, perché era determinante andar a trovare nuovi mercati e nuovi Clienti

negli anni '90 oltre a produrre sempre meglio, di precisione e alta specializzazione, si ampliava la parte commerciale e si iniziava ad organizzarsi per “riprendere” i crediti..



Cosa è successo alle Imprese

negli anni 2000 il mercato si fa globale con l'avvento delle tecnologie informatiche e le imprese vengono a conoscenza di mercati gestiti con un modo diverso di fare business

nel triennio 2007 – 2010 Credit Crunch, il sistema finanziario creditizio interno cambia **RADICALMENTE** e si “perdono le amicizie in banca” ...

nel 2007 – 2008 il sistema finanziario si dà nuove e più stringenti regole con l'applicazione di Basilea 2 e l'impresa si fa trovare “impreparata” ...



indagine **UNIREC...**

Alla domanda:

Quali sono state le problematiche che la vostra azienda ha dovuto affrontare a seguito delle crisi economica?

Le aziende rispondono:

73,36% INCREMENTO RITARDO PAGAMENTI CLIENTI

61,68% MAGGIORE RICHIESTA DILAZIONI DEI PAGAMENTI

45,08% RIDUZIONE DEL GIRO D'AFFARI

31,15% TENSIONI SULLA LIQUIDITÀ AZIENDALE

16,80% MAGGIORI DIFFICOLTÀ NELL'ACCESSO AL CREDITO



CRITICITÀ

Nuovi CLIENTI e Nuovi MERCATI

- Devo servire i nuovi Clienti e i Nuovi Mercati?
- Quanta merce dovrei fornire?
- Quali politiche commerciali e quali garanzie devo chiedere?
- Mi posso assicurare? Quanto costa?

Gestione Portafoglio Clienti

- Devo continuare a servire Clienti che non mi pagano regolarmente/da tempo?
- Come devo tutelare la MIA Azienda da MANCATI INCASSI?
- Come faccio eventualmente a recuperarli?
- Esiste un modo per prevenire queste situazioni di insolvenza?

Gestione Capitale Circolante

- I RITARDI sugli incassi mi richiedono maggiori risorse finanziarie per i pagamenti; Cosa devo fare?
- Quanto mi costa?
- Posso cedere i Crediti insoluti? mi conviene?



Perchè?...(prima)

Vincoli " Imprenditoriali"

- Obiettivi di Fatturato e Volumi
- Obiettivi di Efficienza
- Rispetto Impegni Finanziari e Pagamenti (verso Terzi)
- Costo del Capitale



PREVENIRE È MEGLIO CHE RINCORRERE

QUANTO e/o COME CONOSCO IL MIO CLIENTE?





MA VOI AI VOSTRI FORNITORI (anche quelli che definite AMICI) dite TUTTO quello che accade in Azienda e soprattutto come va la Vostra di Azienda finanziariamente?





LO CONOSCO PERCHÈ

- SONO ANNI CHE LO “FORNISCO”
- SONO UN FORNITORE STRATEGICO
- È UNA AZIENDA IMPORTANTE
- È UNA PERSONALITÀ IN VISTA
- SIAMO (diventati) “AMICI”

oltre il 60% dei NON PAGATORI sono quelli che vengono definiti
“Amici Clienti - Clienti Amici o Clienti di Vecchia Data”



La gestione del Credito

I dati 2015

Secondo il Rapporto Annuale di UNIREC del 12 maggio 2016, l'ammontare complessivo dei crediti affidati per il recupero alle Imprese associate, nel 2015 è stato di **58,9 miliardi di €** (2,7 miliardi in più rispetto al 2014, pari a +4,9%), di cui:

- 46,9 miliardi di € dal settore Bancario/Finanziario/Leasing;
- 7,9 miliardi di € dal settore Utility/TLC;
- **4 miliardi di € per crediti della PA, Commerciali e Assicurazioni.**

Più in dettaglio si rileva che:

- **i crediti commerciali, con n. 2,1 mln di pratiche e 2,7 mld di euro affidati, rappresentano rispettivamente il 6% e il 5% del totale;**
- i crediti assicurativi, con n.1 milione di pratiche e 426milioni di € affidati, rappresentano rispettivamente il 3% e lo 0,7% del totale;
- i crediti della PA, con n. 1,2 mln pratiche e 0,9 mld di € affidati, rappresentano l'1% sia in numero pratiche sia in valore affidato del totale.



La gestione del Credito

Le Regioni a maggior rischio nel 2015

- *Metà dei crediti affidati è concentrato in 6 Regioni: **Sicilia, Campania, Lazio e Lombardia Emilia Romagna e Veneto***
- *Le regioni più virtuose: **Friuli V.G. e Trentino***



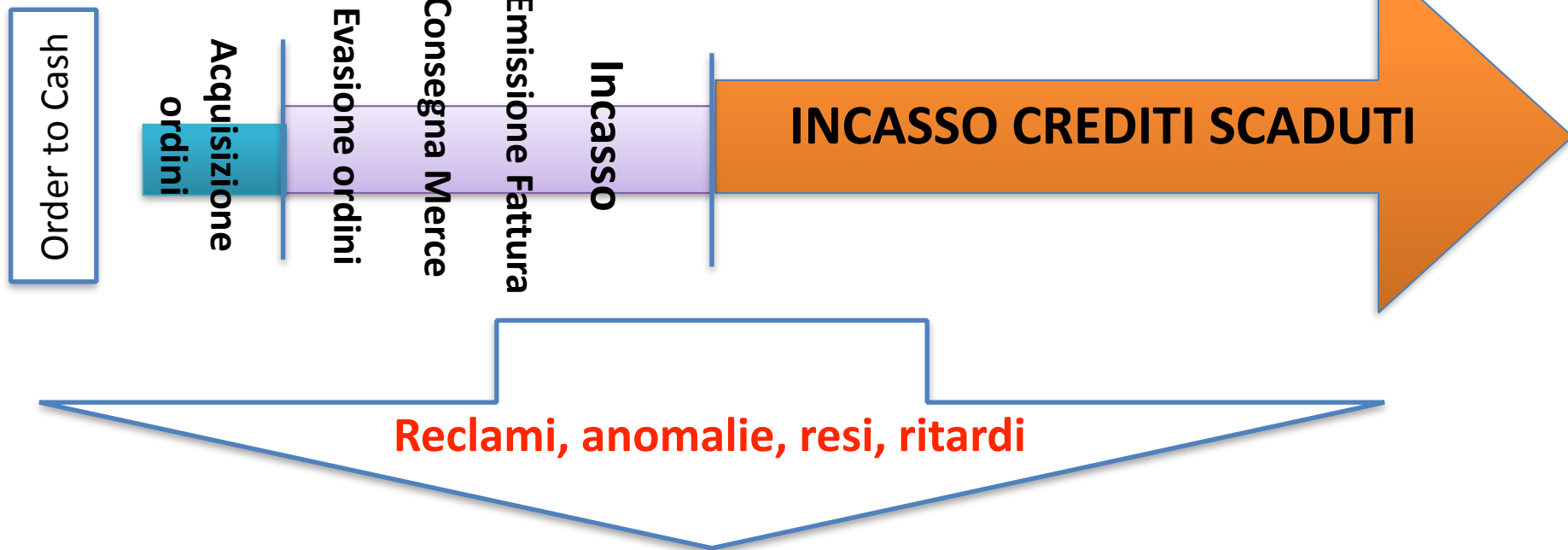
La gestione del Credito

Un esempio emblematico del 2015....

- Da statistiche nazionali si sostiene che la popolazione totale dei soggetti presi in esame registri mediamente il 20% di pagatori non puntuali o insolventi, a cui **corrisponderebbero, in media ben 5,1 pratiche di recupero a testa**



Processo di Gestione del rischio di Credito



	DSO per causa	DSO Totale
Insoluti Ri.Ba / RID	3	105
Scaduto > 90gg	5	103
Scaduto < 90gg	8	98
Reclami (sconti fatt/ Promo/ Resi ecc)	20	90
Dilazioni x accordi comm.li extra	10	70
Dilazione Standar DSO	60	60



Gestione del credito tradizionale



CRM evoluto

E' una gestione reattiva del credito problematico quando questo si manifesta.

VS

E' una gestione strutturata del rischio di credito, organizzata lungo tutta la filiera dall'acquisizione del cliente fino all'incasso.

- A misurare quanto sta *rischiando* l'azienda
- A definire il livello di *rischio* accettabile
- A monitorare i processi interni per mitigare il rischio
- A adottare strumenti a garanzia e copertura

Approccio

Benefici

A recuperare il credito non incassato, spesso però i tempi sono lunghi, i risultati incerti, i costi alti e le relazioni con i clienti non recuperabili.



Una corretta gestione dei crediti riduce il ricorso alla Banca o all'autofinanziamento

Voler attendere per non meglio precisate motivazioni può essere estremamente dannoso; per assorbire l'impatto economico di un credito irrimediabilmente incagliato, l'impresa danneggiata è sicuramente costretta a vendere e fatturare molto di più nella speranza che almeno i nuovi clienti siano seri e puntuali (**spesso senza le dovute informazioni preventive**), o ricorrere al credito presso terzi, fino ad inventarsi operazioni di “creatività finanziaria” per rimanere nell'attività...

A nessuna azienda piace fare da banca ad una altra azienda cliente attraverso la concessione di eccessive dilazioni di pagamento, più o meno tollerate, subite, alle volte riconosciute per i rapporti di lavoro trascorsi, presenti e possibilmente ancora futuri; un ruolo particolarmente dannoso è lo stato di “falsa” confidenza personale che si è instaurata... Se sostenibili per pochissime aziende, questi tempi di incasso possono diventare **insopportabili o letali** per altre aventi un ciclo monetario più penalizzante e, in definitiva, una volta concessa una giusta dilazione di pagamento, si ritiene possa giungere anche il meritato momento di incassare quanto legittimamente pattuito.



QUINDI

Per operare nel mercato, le aziende necessitano di
STRUMENTI SOFISTICATI, CREDIBILI E SICURI
e di **METODOLOGIE MODERNE**
per la Gestione del Credito

Politica di gestione del Rischio Credito

Cos'è?

La politica del credito è un documento programmatico, una sorta di MANSIONARIO (condiviso, formalizzato ed aggiornato) in cui sono definite le linee guida cui l'Azienda deve attenersi per erogare, garantire monitorare ed incassare i propri crediti

Obiettivi

La politica del credito deve creare le condizioni per il raggiungimento degli obiettivi economici e finanziari che si prefigge e deve definire il coordinamento tra le aree aziendali :

- Commerciale
- Servizio Clienti
- Amministrativo / Finanza
- Legale

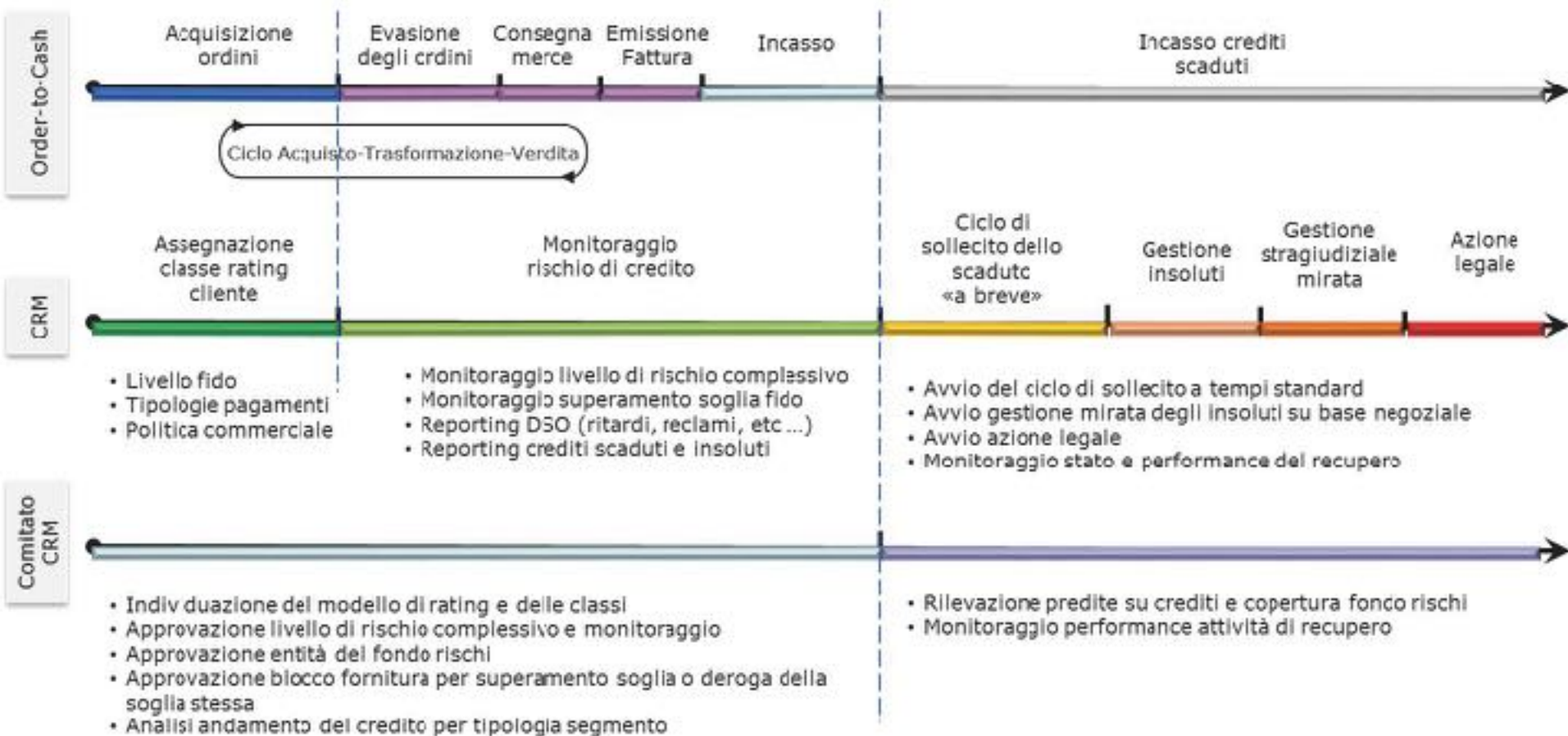
Politica di gestione del Rischio Credito

Cosa deve contenere

La politica del credito deve definire:

- Responsabilità di chi ha un ruolo nella gestione del credito
- Il Comitato Crediti responsabile della politica del credito e delle procedure, composto da A.D., Direttore Comm.le, Marketing, Amministrativo e Finanziario e Legale
- La soglia massima di rischio accettabile sul portafoglio Clienti
- Monitorare il rischio complessivo, valutare eventuali deroghe sul superamento soglie, monitorare le performance del processo di gestione del rischio credito
- Le regole per la valutazione di affidabilità dei Clienti per l'assegnazione di una classe di rating
- La formulazione delle classi di rating che assegnano il livello di fido, le modalità e tipologie di pagamento e le politiche commerciali standard
- Le regole di blocco/sospensione fornitura al superamento del limite credito concesso
- Le regole per il recupero crediti scaduti che prevedano un processo standardizzato in base all'aging dello scaduto
- Le regole per stabilire in modo univoco i criteri di passaggio a perdita dei crediti e le pratiche di accantonamento al fondo rischi.

Processo di gestione del rischio di credito





+ innovazione

+ controllo di gestione

RISULTATO...



minori debiti





Le maggiori cause degli insoluti

- **Difficoltà finanziaria del Cliente**
- **Approssimazione degli accordi in fase di vendita**
- Inefficace o inadeguata struttura della “gestione pagamenti” del creditore



Gli errori che si commettono

- Non porre le dovute attenzioni all'adeguamento del contratto di vendita
- Non chiedere maggiori approfondimenti e notizie al cliente o alla propria rete vendita (ove presente)
- Azzardare forniture palesemente a rischio (con rilevate anomalie) senza richiedere e adeguati chiarimenti/ approfondimenti ed eseguire verifiche.
- Mancata verifica delle negatività su aziende e esponenti collegati al cliente (**partecipazioni e/o cariche Esponenti**)
- Mancata Verifica preventiva di eventuali possibili garanzie (es. presenza di **Proprietà Immobiliari**)



Gli errori che si commettono

- Assenza di servizi di monitoraggio clienti. **Meno del 20 %** delle Imprese mantiene monitorato il proprio cliente con servizi di **monitoraggio atti negativi**
- Non creare preventivo supporto alle eventuali azioni successive e da attivare al manifestarsi dell'insolvenza. (es. Riconoscimenti di debito)
- Scarsa propensione a valutare **constantemente** e preventivamente la solvibilità del Cliente attraverso sistemi adatti a ridurre i rischi di credito.
- ***Solo il 2% controlla il Fornitore...***



*Prevenire meglio
che rincorrere*

“Un buon lavoro è fatto per il 95% di raccolta di **INFORMAZIONI**, e per il 5% di intervento.”

Richard Bandler, USA



A cosa servono le Informazioni Commerciali ad un' Impresa o ad un Professionista

L'informazione commerciale è un supporto alle decisioni nell'ambito del credito e in particolare del credito commerciale.

- Essere aggiornati sullo stato dei propri Clienti e Fornitori
- Conoscere la situazione di Mercato Attuale e Prossima
- Conoscere le potenzialità di Marketing
- Esplorare Nuovi Mercati



Che tipi di Informazioni sono OGGI disponibili?

Informazioni Pubbliche

- Singole, provenienti da Banca Dati Pubblica
- Report Aggregati, cioè informazioni e dati provenienti da più Banche Dati Pubbliche e unite in unico documento

Informazioni Investigate

- Informazioni “UFFICIOSE” ottenute attraverso azione di consulenti sul territorio, esperti a raccogliere elementi aggiornati e coerenti, anche economico / patrimoniale sulla entità da verificare unite a Report Aggregati, ottenuti da più Banche Dati Pubbliche e inserite in unico documento



MONITORAGGIO - CAMERALE e EVENTI NEGATIVI

I dati economici e finanziari delle aziende possono subire improvvisi cambiamenti o evoluzioni anche in breve tempo. E' importante e necessario utilizzare strumenti di monitoraggio che permettano di seguire l'andamento economico dei clienti anche dopo aver assunto un'informazione, ma soprattutto, aver fornito il cliente.

(generalmente la PMI dopo aver assunto la prima informazione si basa solo sul buon esito dei pagamenti)



Indagini per Recupero Crediti

L'Indagine per Recupero Crediti **è utile per valutare la convenienza ad avviare procedure giudiziali** di recupero del credito e per rendere efficace l'avvio di tale attività.

E' un'attività investigativa complessa, svolta anche in loco, atta ad individuare i beni aggredibili del debitore: reperibilità; attività lavorativa; rapporti bancari; beni immobili e mobili, appalti; locazioni; ecc



Investigazioni per utilità Aziendale

La vita e la crescita dell'Azienda possono mettere di fronte a dubbi che richiedono **controlli e risposte sicure** in tempi brevi, senza margine d'errore, per la delicatezza delle relazioni e degli interessi in gioco, per la necessità di non causare traumi a uno sviluppo sereno e proficuo.

La possibilità di interventi a tutto campo per **tutelare l'Azienda dai rischi interni ed esterni**, potenziali fonti di danno economico-finanziario.

Protezione dei beni aziendali, delle informazioni, delle tecniche produttive, dei sistemi informatici e dalle condotte illecite di soci, partner e dipendenti; investigazioni su casi di finta malattia o abusi fraudolenti di permessi 104: acquisire **sicuri elementi di prova**, in grado di tutelare l'Azienda in ogni sede opportuna.



Investigazioni per utilità Aziendale

- RACCOLTA PROVE LICENZIAMENTO GIUSTA CAUSA
- SISTEMA DI BONIFICHE AMBIENTALI
- INDAGINI INFORMATICHE E VALUTAZIONE SICUREZZA DEI SISTEMI INFORMATICI
- INDAGINI PRE – ASSUNZIONE
- PERIZIE/ PARERI TECNICO – GRAFOLOGICI – FIRMA DIGITALE



il dato di fatto ...

***nella maggior parte dei casi il Cliente
che non paga non è solo un nostro
debitore, è al contempo debitore di
molte altre Imprese***





MANCATO...

Il mancato incasso (o insoluto) è l'effetto di una o più cause che, se conosciute e gestite in tempo permettono al Creditore di risolvere eventuali contestazioni o problematiche..

Attendere troppo tempo prima di iniziare un'azione significa:

- posticipare i tempi di incasso pattuiti;
- ri-emissione di titoli bancari (Ri-Ba)
e quindi ...
- diminuzione del proprio capitale circolante;
- incremento a debito degli oneri finanziari;
- aumentare il rischio di perdita su credito
- maggiori esposizioni finanziarie a sistema

- ***Cosa fanno e come agiscono le
Imprese per affrontare il problema?***





il Legale ?

L'azione legale NON è l'unico modo per recuperare i crediti

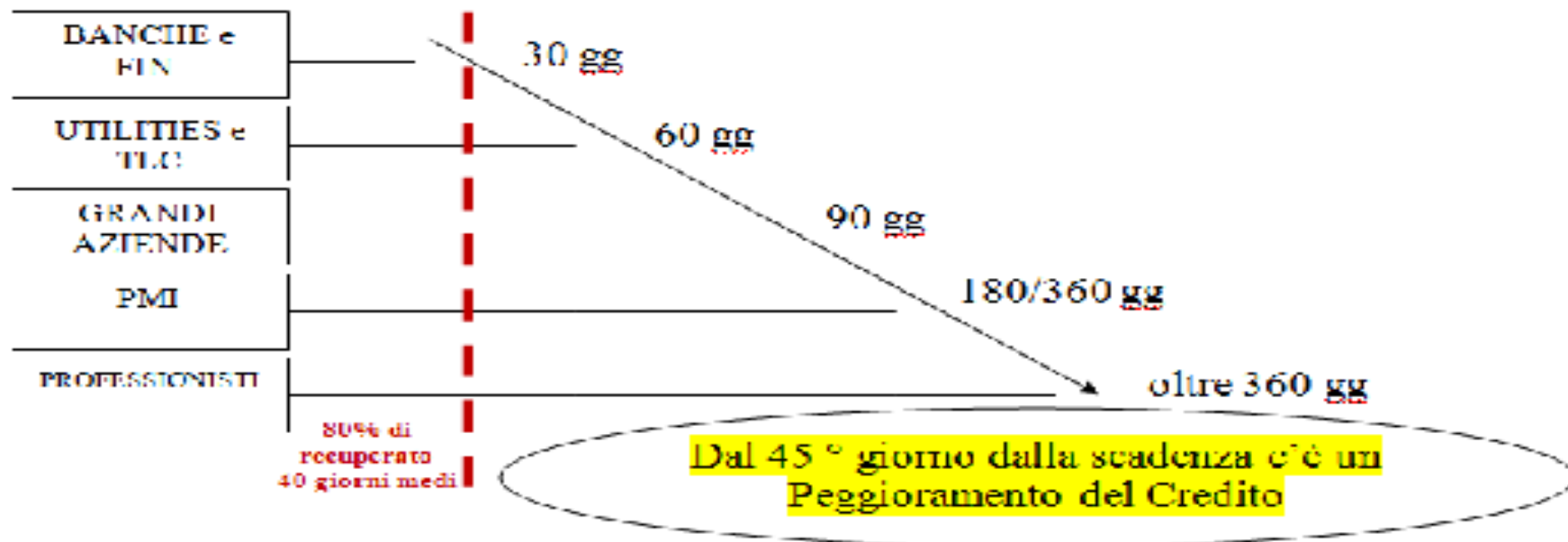
Spesso il ricorso al Legale è un'azione dettata da stress o peggio da “isterismo gestionale”, il più delle volte è inefficace nei risultati ma dai costi elevati certi e tempi incerti, e non per incapacità del Legale, ma perché messo in azione con scarse o limitate informazioni utili per recuperare..

Dovrebbe esser l'ultimo stadio che un Creditore mette in atto.

Essere concisi e coerenti quando si parla di conseguenze, costituisce il modo per trovare la soluzione più conveniente anche per il debitore.

Come operano le Aziende e in che tempi affidano le pratiche alle società di recupero

Tempi di gestione utilizzati dalle Mandanti:





La gestione del Credito *una “efficace” azione di Recupero*

Il modello di procedura applicato da Banche e Finanziarie:



- Un affido entro i 30 gg. Comprime al massimo i tempi di gestione e migliora i risultati*



La gestione del Credito

una “buona” azione di Recupero

- **Il modello di procedura applicato dalle aziende più strutturate:**



- **Un affido entro i 90 gg. offre comunque buone possibilità del recupero e consente il reperimento di notizie aggiornate e utili**

La gestione del Credito

una “inefficace” azione di Recupero

- **Il modello di procedura che generalmente incontriamo e applicano le piccole medie aziende (PMI) e Artigianali:**



- **l'intervento oltre i 180 gg. si traduce in una eccessiva e inefficace dilatazione dei tempi di incasso con il rischio di arrivare tardi e spesso per ultimi**



OCCORRE

SEMPLICITÀ

**LA SEMPLICITÀ è una
PROBLEMATICATA RISOLTA**



Evitare parte del rischio

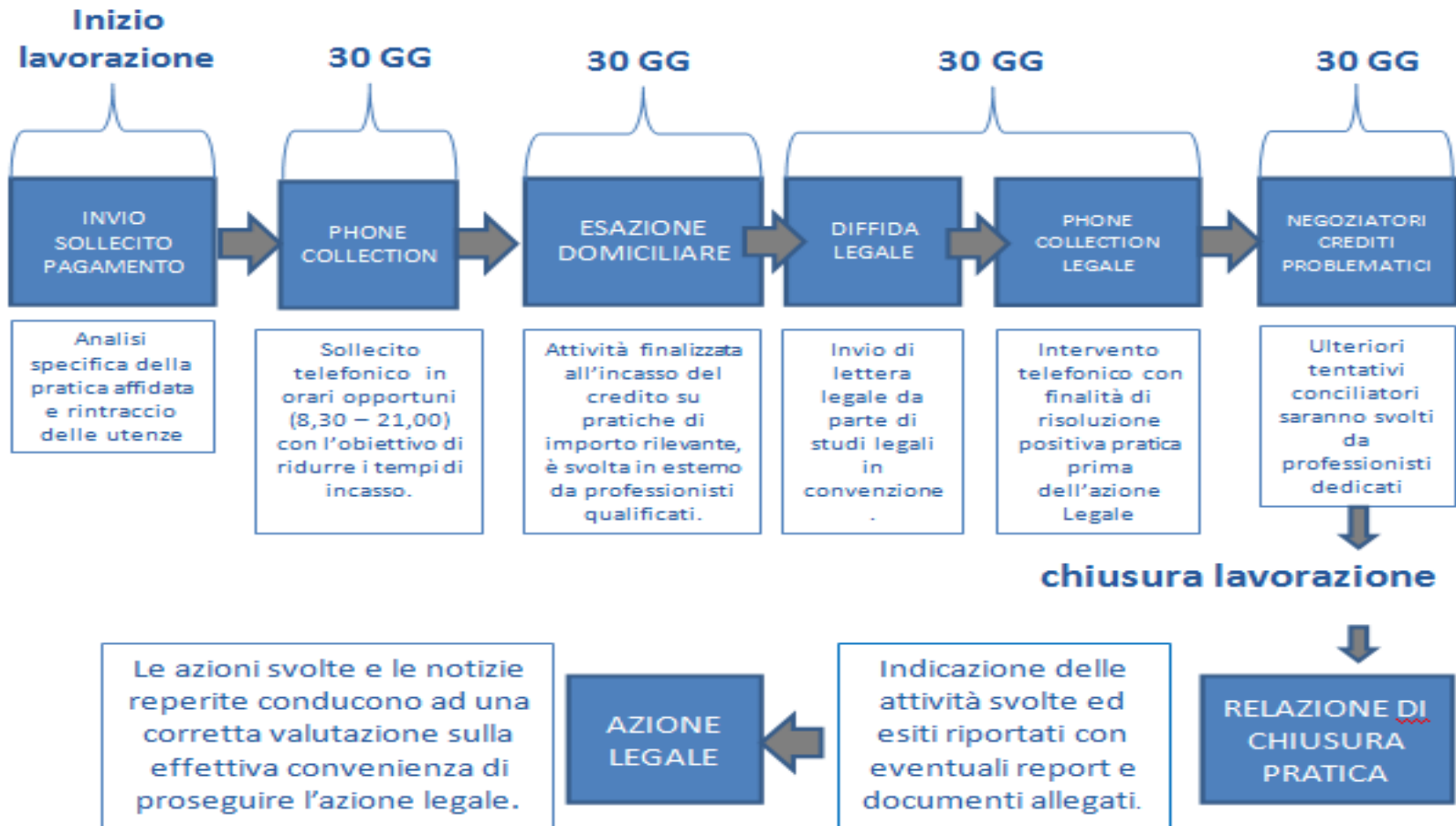
Tramite l'Informazione esterna

- Verificare se esiste realmente il Soggetto Giuridico Cliente ?
(una semplice Ricerca Camerale Completa potrebbe essere sufficiente)
- Verifica dell'attinenza ordine con **oggetto sociale Cliente e Deleghe** dell'ordinante
- Verifica **Pregiudizievoli e solvibilità**
- Verifica **partecipazioni collegate e cariche Esponenti** in altre Imprese
- Verifica della presenza di **Proprietà Immobiliari**
- Verifica costante e analisi del portafoglio Clienti, (Aziende e Esponenti) attraverso attività di **monitoraggio atti negativi** e variazioni camerali



La gestione del Credito

i tempi e le fasi di lavorazione efficaci



Tempi medi di lavorazione totali: 3 - 4 mesi



La gestione del Credito

I vantaggi di utilizzare società di Recupero Crediti “efficaci”

- Valutazione oggettiva della situazione del Cliente Insolvente
- Riduzione dei tempi per intercettare e bloccare contestazioni pretestuose o capziose
- Ottimizzazione dei costi interni relativi alle attività di recupero
- Riduzione dei costi sostenuti per attività Legali
- Miglioramento del Rating aziendale
- Semplificazione e riduzione delle attività amministrative svolte in azienda



La gestione del Credito

I vantaggi di utilizzare società di Recupero Crediti “efficaci”:

- Concentrazione sulle attività principali dell’azienda, dei Titolari, dei dipendenti e collaboratori
- Maggior disponibilità di liquidità aziendale e conseguente riduzione incidenza interessi passivi
- Miglioramento dell’immagine dell’azienda nel mercato di riferimento
- Compressione massima dei tempi di recupero di recupero
- **Acquisizione di Riconoscimenti di Debito**
- **Acquisire notizie utili per ottimizzare e rendere più efficaci le eventuali fasi successive (Azione Legale)**



La gestione del Credito

valutare prima per facilitare l'intervento efficace dei Legali

Utilizzare Informazioni adeguate per:

- Verifica effettiva residenza
- Verifica Datore Lavoro o Ente che eroga Pensione o Individuazione di Redditi
- Veicoli e Imbarcazioni di proprietà
- Immobili di proprietà
- Verifica Partecipazioni altre Imprese
- Rapporti con Istituti di Credito

TUTTO CIÓ HA EFFETTO SULLA MIA REPUTAZIONE FINANZIARIA?





Giudizio di Sintesi

QUALITÀ FONDAMENTALI E CENTRALITÀ DEI RISCHI

Informazioni Qualitative

Eventi Negativi Gravi Crediti Passati A Perdita - Sofferenze - Crediti Ristrutturati	NO
Eventi Negativi Past Due - Scorfini	SI
Eventi Negativi su particolari categorie di segnalazioni Importi - Export - Divisa - Factoring Attivi - Factoring Passivi - Leasing - Gar. Firm. Commerciale - Gar. Firm. Finanziaria	SI
Presunte errate Segnalazioni	SI
Presenza Rettifiche	SI
Contestazione di alcune posizioni debitorie	NO
Soggetti collegati alla posizione di rischio	SI
Derivati	SI
Segnalazioni Inframensili	NO

Informazioni Quantitative

Numero Istituti Segnalanti	26
variazione negli ultimi 5 mesi	+1
Ammontare attuale affidamenti	€ 38.924.814
Ammontare attuale utilizzi	€ 34.435.181
% Utilizzo dai fidi concessi ultimi 6 mesi	
linee autoliquidanti	63,3%
linee scadenza	99,1%
linee revoca	1,2%
Ammontare Scorfini / Insoluti	€ 1.584.461
di cui potenzialmente EMTABIL	€ 533.794
Garanzie rilasciate su proprie esposizioni	€ 19.890.461
Garanzie rilasciate a favore di terzi soggetti	€ 11.395.480
attivate con esito negativo	€ 0
Rischiosità portafoglio effetti - ultimi 6 mesi	
Effetti scaduti impagati	0,4%
Effetti scaduti pagati	12,3%

EFFETTI..

Localizzazione geografica dei rischi su effetti commerciali - finanziari
(in € - gli ultimi 25 mesi)

Mese	Nord-ovest		Nord-est		Centro		Sud		Isola		Non residenti	
	Pagati	Impagati	Pagati	Impagati	Pagati	Impagati	Pagati	Impagati	Pagati	Impagati	Pagati	Impagati
nov 2010	€ 23.517	€ 0	€ 1.214.831	€ 24.858	€ 8.762	€ 0	€ 265	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
ott 2010	€ 0	€ 110.530	€ 969.571	€ 7.854	€ 21.707	€ 0	€ 265	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
set 2010	€ 995	€ 0	€ 652.820	€ 6.670	€ 2.712	€ 0	€ 445	€ 0	€ 202	€ 0	€ 1.841	€ 0
ago 2010	€ 0	€ 0	€ 1.918.137	€ 39.379	€ 9.453	€ 0.959	€ 1.125	€ 0	€ 0	€ 0	€ 41.170	€ 0
lug 2010	€ 0	€ 161	€ 941.075	€ 13.345	€ 8.690	€ 4.540	€ 1.443	€ 0	€ 265	€ 0	€ 0	€ 0
giu 2010	€ 13.704	€ 161	€ 1.047.911	€ 0	€ 13.927	€ 0.344	€ 1.380	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
mag 2010	€ 136.320	€ 2.375	€ 1.217.811	€ 2.310	€ 5.970	€ 0	€ 0	€ 0	€ 202	€ 0	€ 234	€ 0
apr 2010	€ 81.000	€ 109.020	€ 1.366.534	€ 4.127	€ 14.575	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
mar 2010	€ 55	€ 0	€ 1.303.915	€ 2.560	€ 3.921	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
feb 2010	€ 31.754	€ 1.625	€ 793.756	€ 31.966	€ 3.253	€ 0.822	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
gen 2010	€ 77.501	€ 0	€ 551.855	€ 31.476	€ 24.555	€ 0	€ 1.201	€ 1.506	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
dic 2009	€ 116.022	€ 0	€ 1.217.730	€ 46.375	€ 6.714	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 771	€ 0
nov 2009	€ 176.185	€ 608	€ 1.155.207	€ 27.729	€ 128	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
ott 2009	€ 434.005	€ 1.228	€ 930.126	€ 23.705	€ 487	€ 0	€ 163	€ 0	€ 307	€ 700	€ 0	€ 0
set 2009	€ 4.730	€ 0	€ 673.122	€ 32.420	€ 2.105	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
ago 2009	€ 93.559	€ 0	€ 797.675	€ 0	€ 0	€ 0	€ 7.497	€ 0	€ 208	€ 0	€ 0	€ 0
lug 2009	€ 87.477	€ 0	€ 740.924	€ 0	€ 14.478	€ 0	€ 1.085	€ 0	€ 155	€ 0	€ 930	€ 500

INOLTRE..

1 gennaio 2016 è entrato in vigore il Decreto 139/2015, conosciuto come “Decreto Bilanci”, deputato alla preparazione del bilancio d’esercizio al 31.12.2016

Alcune novità introdotte andranno ad impattare su elementi economico-patrimoniali modificando indici di bilancio che gli istituti di credito monitorano con più attenzione.

Sarà determinante quindi fornire alle banche una informativa aggiuntiva in merito ad eventuali differenze quantitative causate dall’applicazione dei nuovi principi di redazione.

Sparisce l’area straordinaria nel conto economico

Avviamento: cambiano criteri di ammortamento

Imputazione a conto economico di spese di ricerca e di pubblicità

Obbligo di valutazione al fair value di strumenti finanziari derivati di copertura e speculative

Spese di ricerca e di pubblicità capitalizzate negli esercizi precedenti

Azioni proprie / Conti d’ordine / Esonero Nota Integrativa

L’obbligo del **Rendiconto Finanziario** inoltre, è un’occasione per analizzare dove e come la Azienda genera o disperde liquidità e va utilizzato nella comunicazione dei dati alla banca sia per evidenziare performance positive (per esempio: cassa generata dal circolante commerciale

spiegata con un lavoro di recupero dei crediti commerciali

e di attenzione alle scorte) sia per evidenziare che performance negative sono state analizzate e sono in fase di correzione....



Per maggiori Informazioni

PAOLO MARSON

+39 348 2432902

mail p.marson@tutelacredito.it



Nel salutarvi e ringraziare Vi ricordiamo “La madre di tutte le regole”

**“RISPETTATE I VOSTRI CREDITI PER COME VORRESTE FOSSERO
RISPETTATI DAI VOSTRI DEBITORI”**

*Un sentito Grazie a tutti Voi per l’attenzione che avete prestato,
nell’auspicio che abbiate potuto cogliere qualche interessante suggerimento
da questo incontro , un sincero **ringraziamento a***

