



La valutazione preventiva dei Clienti: qualche spunto di riflessione

Data di pubblicazione: 24 novembre 2017

 [Modifica](#)

 [Visualizza](#)



Loris Taffi

Facility Manager presso Cardogna S.r.l. - Business Credit Consu...

[4 articoli](#)



46



2



2



1

Spesso mi capita di incorrere nella seguente affermazione: *“questo è fallito e ora cosa posso fare? Se l'avessi saputo prima!”* La risposta che uso più comunemente è (con rammarico): *“Siamo arrivati tardi!”*. E' sì! Purtroppo, quando ci troviamo davanti a un debitore fallito, le bonarie strategie di recupero sono precluse a priori. I default aziendali arrecano gravi danni agli Stakeholder (investitori, soci, fornitori, ecc...).

E' possibile prevedere il fallimento di un Cliente? Nessuno ha la sfera di cristallo! Tuttavia, esistono dei modi che ci permettono di carpire ciò dagli atteggiamenti che una azienda manifesta. Ci sono infatti svariati fattori da ponderare per verificare la solidità di una impresa. La domanda da cui partire è: quanto è affidabile questo nuovo Cliente?

Opportuno è infatti controllare e valutare l'affidabilità di un nuovo affare, partendo proprio dal profilo del soggetto interessato. Potrà apparire bizzarro, ma la prima verifica da fare è quella inerente alla sua regolare iscrizione alla Camera di commercio, utilizzando una semplice visura camerale.

Avremo dunque una prova concreta della sua esistenza e del suo stato di attività o meno.

Appurato il "buono stato di salute" del nostro partner in affari, è necessario approfondire le ricerche mediante dei sistemi di report avanzati che aggregino insieme i dati reperibili da fonti pubbliche e verificate (conti correnti, protesti, pregiudizievoli, ecc...), aumentando di fatto la qualità finale e scovando prontamente gli eventuali punti critici. Assumere le



cosiddette informazioni investigate è consigliato almeno un paio di volte ogni dodici mesi; così potremo monitorare sistematicamente la qualità dei nostri Clienti. Alcuni segnali induttivi e incontrovertibili che, se incontrati, ci dovrebbero far scattare i campanelli di allarme, sono:

1. continue perdite di quote di mercato;
2. marcate inefficienze produttive, commerciali o amministrative;
3. bilanci in perdita;
4. anomali comportamenti dei soci e del Management;
5. improvvise trasformazioni societarie dove la nuova compagine è identificabile con società di comodo o prestanome.



Trasferendo l'analisi sul piano numerario, utilizzando il bilancio della società è possibile dedurre informazioni utili per la previsione di un imminente fallimento. Uno

degli indicatori più usati per valutare la crisi strutturale è l'oramai noto strumento del rating

utilizzato dagli analisti. Esso è una valutazione della affidabilità espressa con la famosa scala a letterine (AAA, AA+, AA, BBB, ecc...). Per emettere il giudizio sulla qualità del profilo di una società l'agenzia di rating avvia una procedura che prevede l'analisi delle caratteristiche economico-finanziarie della società in questione. Viene quindi analizzato il bilancio in tutte le sue componenti e vengono analizzati parametri come la redditività dell'azienda, la capacità di produrre risorse e reddito, la remunerazione del capitale, i flussi di cassa, i rapporti fra i mezzi propri e il debito. Gli analisti devono infatti confrontare i parametri della società sotto esame con quelli delle altre società del settore in cui essa opera, creando il benchmark di riferimento, e devono infine analizzare anche le caratteristiche del settore stesso con l'andamento del mercato. E' importante precisare che il rating si tratta soltanto di una opinione riguardo l'affidabilità; non di una certificazione.

In conclusione, è normale che una azienda, durante il proprio ciclo di vita, alterni fasi positive a fasi negative. Se la fase di insuccesso, da evento casuale, si protrae nel tempo, l'impresa non sarà più in grado di adempiere alle proprie obbligazioni, diventando insolvente. Conoscere la reputation e lo stato di salute dei soggetti ai quali forniamo i nostri servizi o vendiamo i nostri prodotti, o comunque in generale con i quali intratteniamo rapporti commerciali di ogni sorta, è strategicamente determinante per il buon esito delle operazioni. La valutazione preliminare è sicuramente un'arma in più per prepararsi e per tutelarsi al meglio!

