

Finance News - Giugno 2020

## Crediti insoluti, come agire al meglio

di Daniele Liviero – Senior Partner

I **crediti insoluti**, non pagati nei termini previsti, sono un danno e un **problema molto rilevante per l'impresa**, da gestire in maniera adeguata ed efficace. Sia nella fase – preliminare e antecedente – di prevenzione dell'insolubilità del credito, per evitare di trovarsi in situazioni sconvenienti. Perché “prevenire è meglio che curare”, come insegna la saggezza popolare. Sia nella fase – successiva ed eventuale – dell'effettiva gestione dei crediti insoluti. Perché “i conti devono tornare”, come sa bene ogni manager e imprenditore alle prese con le sorti aziendali.

Del resto, problemi di crediti insoluti riguardano direttamente non solo le casse societarie, ma anche l'attività degli amministratori, dirigenti e imprenditori, che devono avere una gestione diligente ed efficace della società, per evitare azioni di responsabilità da parte di altri soci o portatori di interessi. Se i conti non tornano, sono chiamati a risponderne.

### Crediti insoluti: un danno che le imprese devono affrontare al meglio

Nell'attuale situazione di congiuntura economica, e probabilmente ancora di più per quelli che saranno gli effetti negativi del Coronavirus, purtroppo le imprese si trovano sempre più spesso a far fronte, con tempestività e competenza, a tutte le complesse problematiche relative alla gestione dei crediti insoluti. Con notevole dispendio di risorse economiche, sia interne sia esterne all'azienda.

**Il danno** che deriva da un credito insoluto per l'impresa, infatti, **è costituito non soltanto dalla perdita immediata di denaro**, relativa al mancato incasso, **ma anche da tutti gli ulteriori e ingenti oneri finanziari conseguenti**, che riguardano la gestione amministrativa di recupero dei crediti insoluti.

Oggi, per affrontare e risolvere queste situazioni, sono necessarie non solo competenze adeguate e specifiche, ma un'attività e **un contributo fondamentali possono venire dalle nuove tecnologie**. Con sistemi e soluzioni applicative specifiche.

### Le nuove tecnologie offrono nuove soluzioni adeguate e specifiche

La concessione di crediti ai clienti è usata dalle imprese spesso con due scopi diversi: favorire le vendite in modo da ampliarle, e quindi aumentare gli incassi; essere preferiti rispetto alla concorrenza. Ma tutto ciò può aumentare il rischio che si verifichino crediti insoluti e perdite sui crediti.

Innanzitutto, quando si tratta di aprire un credito – sotto ogni forma, dalla fornitura commerciale ad altre attività e servizi – nei confronti di un altro soggetto, **uno dei parametri più importanti da valutare è la solvibilità del cliente e della controparte**. È importante svolgere **un'attenta analisi per valutare la sua solvibilità**, e comprendere se si tratta di un soggetto a rischio insolvenza.

Questa analisi può essere richiesta alla propria banca, che effettuerà i controlli del caso, ma in maniera ancora più efficace ed efficiente, e personalizzata, può essere realizzata attraverso appositi software e soluzioni applicative di intelligenza artificiale. In modo da **informarsi correttamente e nella maniera più dettagliata possibile**.

Poi, una volta concesso il credito, o una volta che si verifica un mancato pagamento, nei casi in cui alla scadenza prevista il cliente e debitore si trovasse nella temporanea impossibilità di pagare, **l'impresa può concedere un rinnovo totale o parziale del credito, con un piano di rientro**. Anche addebitando gli interessi ed eventuali spese sostenute per il recupero di quanto dovuto. E anche qui entrano in gioco **sistemi Hi-tech di analisi, calcolo e gestione dei crediti insoluti**.

### Crediti insoluti: valutare sempre il rapporto tra costi e benefici

Nei casi in cui la difficoltà e l'inadempienza del cliente non siano solo momentanee, invece, come è meglio muoversi in queste situazioni? La regola che vale sempre, innanzitutto, è che occorre fare **una valutazione tra costi e benefici**. Supportati da adeguati strumenti di elaborazione e analisi.

Può essere poi opportuno rivolgersi a professionisti, consulenti o legali, per avviarne il recupero, soprattutto se si tratta di somme ingenti. Basti pensare, ad esempio, alle aziende che finirebbero per essere esposte a forti rischi in caso di mancato incasso dei propri crediti.

Sotto il profilo strettamente contabile, poi, può essere **utile distinguere i crediti già scaduti e il cui recupero è dubbio**, dagli altri crediti verso i clienti. I crediti insoluti possono essere stornati dal conto Crediti verso clienti, e portati a un conto Crediti insoluti, o Crediti dubbi, o Crediti in sofferenza. **Specifici sistemi di calcolo e gestione amministrativa** aiutano a fare anche questo. Se l'impresa vanta un credito insoluto la cui riscossione è impossibile, questo credito può essere stralciato, cioè eliminato, dalla contabilità ordinaria. Ma alla fine 'i conti non tornano', e il problema resta. Andava affrontato meglio e risolto prima, e in un altro modo. **E le nuove tecnologie offrono nuove soluzioni anche per questo.**