

CONTENIMENTO DEL RISCHIO DI CREDITO VERSO I CLIENTI

I nostri consulenti sono in grado di fornire un supporto altamente specializzato e personalizzato nella **ottimizzazione e implementazione dei sistemi di affidamento e successivo monitoraggio della clientela**, fornendo

alla direzione un metodo scientifico ed efficace per il presidio dell'area Crediti.

Il supporto comprende la fornitura dell'innovativo software di *credit management* di proprietà **Greenlight®**.



Attraverso l'analisi e il monitoraggio del Rischio Finanziario del parco clienti è possibile:

- **effettuare una migliore segmentazione della Clientela**
- ottimizzare l'orientamento e le politiche commerciali
- **favorire una maggiore condivisione operativa fra l'area commerciale e quella finanziaria**
- stabilire gli affidamenti in modo più scientifico e ponderato, i tempi di incasso e le eventuali garanzie richieste
- **ridurre i rischi d'insolvenza e concedere dilazioni coerenti con il profilo di rischio della clientela**

L'offerta di consulenza prevede inoltre un **corso di alta formazione in materia di contenimento del rischio di credito** commerciale.

CONTENIMENTO DEL RISCHIO DI CREDITO VERSO I CLIENTI

Il supporto è teso a gestire in modo professionale l'area del credit management implementando, oltre ad un nuovo metodo di lavoro e ad un supporto informatico specializzato, una nuova cultura alla gestione del rischio credito.

Sebbene ogni azienda abbia le proprie peculiarità di cui tener conto in sede di definizione della proposta operativa ed economica, [l'intervento di consulenza si articola nel seguente modo:](#)

- 1) **Analisi parco clienti.** Verrà effettuata una mappatura e relativa segmentazione del parco clienti attuale con riferimento a:
 - a) Natura giuridica
 - b) Dimensione
 - c) Forma di pagamento
 - d) Dilazione pattuita
 - e) Fido concesso
- 2) **Analisi del comportamento storico** (almeno ultimi 3 esercizi) con focalizzazione sulle principali insolvenze
- 3) **Individuazione e formazione di una risorsa aziendale** preposta alla funzione di "Credit Manager": tale risorsa parteciperà ad un corso di formazione della durata di 8 ore dal titolo "La gestione del credito commerciale: metodologie operative per il contenimento del rischio di credito verso i clienti", con il seguente programma:

<ul style="list-style-type: none">▪ Il credito commerciale e il credit management▪ Il ciclo di gestione del rischio di credito▪ L'identificazione del rischio e il rating	<ul style="list-style-type: none">▪ La gestione operativa del rischio▪ Il sistema informativo▪ L'outsourcing▪ La copertura del rischio▪ Il monitoraggio e il reporting
---	--

Gestire il credito commerciale significa essere in grado di garantire i flussi finanziari aziendali previsti, riducendo al minimo i problemi di insolvenza e i ritardi di pagamento. La capacità operativa di valutare la solvibilità dei clienti e di agire in maniera pratica, ma al tempo stesso efficiente e diplomatica è il fattore che rende il processo di gestione del credito un elemento di successo aziendale.

Il corso fornisce soluzioni e strumenti per ridurre gli insoluti, partendo dalla fase di valutazione del rischio cliente, passando al processo di affidamento ed esaminando le azioni di sollecito e recupero del credito commerciale.

- 4) **Formazione delle altre risorse** dedicate alla gestione dei rapporti con i clienti
- 5) **Concessione in uso gratuito per un anno del nostro software** di proprietà **Greenlight®** che, opportunamente interfacciato con la contabilità generale, potrà offrirvi un monitoraggio in tempo reale del comportamento dei singoli clienti.

Greenlight® è la traduzione a livello informatico del nostro metodo di analisi del rischio credito che, opportunamente utilizzato attraverso la consultazione della reportistica generata in automatico, diventerà un supporto utile non solo al credit manager ma a tutte le funzioni aziendali (Commerciale e Amministrativo).

A differenza dei Report forniti dalle società di informazioni commerciali, **Greenlight®** consente di gestire in un'unica piattaforma (facendone una sintesi) sia gli aspetti esterni che quelli interni del rapporto commerciale: comportamento di pagamento, solidità dei bilanci, aspetti qualitativi del rapporto.

Greenlight® è uno strumento:

- **Strategico:** grazie alle sue funzionalità, alla segmentazione avanzata del parco clienti ed alle informazioni per la direzione aziendale è in grado di supportare il management aziendale nella definizione, implementazione e verifica delle strategie commerciali e di credit management;
- **Operativo:** è un prezioso supporto nell'attività quotidiana grazie ai suoi report operativi;
- **Finanziario:** l'analisi del rischio finanziario di ogni cliente rappresenta il cuore di **Greenlight®**, e permette di:
 - Affidare i clienti in modo scientifico su basi meritorie
 - Ridurre l'esposizione in credito commerciale;
 - Ridurre le Perdite su Crediti;
 - Ridurre gli oneri finanziari connessi al Circolante;
 - Migliorare il rendimento aziendale, la capacità di generazione di liquidità e quindi il Valore dell'azienda

In funzione di quanto sopra verrà quindi completata l'analisi dello status quo e quindi, una volta individuati i correttivi più appropriati, progettato un processo di credit management efficace e snello, finalizzato alla riduzione delle insolvenze

- 6) **Affiancamento di un nostro consulente** senior con cadenza settimanale per i primi 3 mesi e quindicinale nei restanti nove mesi.

- 6) **Assistenza in back office** in orario d'ufficio



IL VALORE AL CENTRO

Il nostro obiettivo è il vostro obiettivo

Fornire consulenza di valore, per creare valore aziendale concreto, in grado di durare e crescere nel tempo.

Applichiamo soluzioni innovative, trasferiamo alta conoscenza

e metodi di lavoro efficaci, creati ad hoc sulla base della realtà operativa del cliente e dei suoi bisogni.

Mettiamo a disposizione strumenti avanzati

anche alle imprese più piccole e meno strutturate, per decodificare al meglio il contesto competitivo e agire di conseguenza.

IL VALORE DEL SERVIZIO

Per dominare e non subire la crescente complessità del contesto competitivo

alle buone idee e all'abilità commerciale vanno affiancate conoscenze finanziarie almeno pari a quelle dei concorrenti più agguerriti.

Impostiamo un sistema di gestione aziendale

strategico centrato sull'accrescimento del valore dell'impresa e sul contenimento del rischio finanziario, affiancando sul campo l'area finanza, l'imprenditore e il management.

Fare cultura d'impresa concreta,

per noi è dare risposte chiare alle più elementari questioni quotidiane. Orientare e stimolare le scelte aziendali, è un supporto che va ben oltre il dialogo con gli istituti di credito e il reperimento delle risorse per la realizzazione di progetti.

IL VALORE DELL'UNICITA'

Ogni nostro servizio di consulenza è unico

come l'azienda a cui lo forniamo e come le persone che la gestiscono. Quando affrontiamo

un nuovo progetto, lo pensiamo e realizziamo sempre sulla base delle risorse economiche, ma anche umane e di tempo a disposizione dell'azienda.

Abbiamo scelto di seguire pochi progetti per volta, ai quali dedicare più attenzione e focalizzazione rispetto alle società di consulenza di grandi dimensioni ma con pari strumenti ultraspecialistici:

- tecnologie (software e modelli di analisi di proprietà)
- competenze (metodi di analisi finanziaria certificati, utilizzo avanzato di Excel applicato alla finanza aziendale)
- supporti informatici antieconomici per i piccoli consulenti (banche dati finanziarie)

IL VALORE DELLA COMPETENZA

Tutti i clienti hanno un rapporto diretto con Consulenti senior con pluriennale esperienza nel mondo della consulenza

- **attivi nel campo della ricerca** in materia di finanza, ai massimi livelli italiani grazie alla partecipazione a gruppi di studio con primarie istituzioni e aziende anche internazionali
- **autori di numerose pubblicazioni**, acquistabili anche on line, su stampa e riviste specializzate

- **responsabili con ruoli dirigenziali in AIAF** (associazione italiana analisti finanziari)
- **incaricati da enti pubblici e tribunali di consulenze tecniche**
- **docenti di corsi di formazione in ambito finanziario** per associazioni manageriali, Università ed enti di formazione riconosciuti
- **imprenditori in prima persona** quindi consapevoli conoscitori dell'azienda da tutti i punti di vista

DICONO DI NOI

CONAD

(Gruppo nazionale nel settore GDO)

Gli analisti finanziari di Obiettivo Valore ci supportano da diversi anni ed in modo efficace nell'ambito della valutazione dello stato di salute finanziario dei nostri fornitori di prodotti a marchio, attraverso l'elaborazione di un rating finanziario, che viene da noi adoperato all'interno di un più vasto sistema di vendor rating.

Mauro Bosio – Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo CONAD

SUPERMERCATI SIGMA

(Gruppo nazionale nel settore GDO)

Il progetto creato per noi da Obiettivo Valore ci ha consentito di apprezzare la competenza e la professionalità del loro team di analisti finanziari.

Per noi hanno realizzato in modo innovativo e personalizzato analisi finanziarie di benchmark (confronto con la concorrenza) da cui abbiamo tratto informazioni chiave per orientare le nostre scelte aziendali.

Ugo Montanari – Direttore Controllo & Auditing Sigma Soc. Coop.

COOPBOX GROUP

(Impresa leader in Italia e in Europa nel packaging alimentare)

Abbiamo sempre ritenuto importante conoscere a fondo i nostri competitors al fine di ottenere informazioni utili per meglio orientare le nostre scelte aziendali.

Abbiamo raggiunto questo obiettivo grazie al progetto di analisi di benchmark creato per noi, in modo molto professionale ed innovativo, dal team di analisti finanziari di Obiettivo Valore.

Fabio Achilli – Chief Financial Officer COOPBOX GROUP

IL PASTAIO DI MAFFEI

(Impresa leader in Italia nella produzione di pasta fresca di semola)

Da alcuni anni ci avvaliamo della consulenza finanziaria di Obiettivo

Valore; grazie alla competenza dei loro analisti finanziari abbiamo infatti la possibilità di disporre, annualmente, di un'analisi di benchmark molto curata ed approfondita che ci consente di conoscere più a fondo i concorrenti con i quali siamo chiamati a confrontarci in un mercato sempre più competitivo.

Ignazio Maffei – General Manager

Per maggiori chiarimenti, per un'offerta personalizzata o per parlare con un nostro responsabile, contattare lo 010 8572251 dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 18.

Obiettivo **Valore**

Strategia e Finanza

www.obiettivovalore.it

Sede Legale Via Guelfa 5 - 40138 Bologna
Uffici Corso Europa, 145/16 - 16132 Genova
Tel. +39 010 8572251

info@obiettivovalore.it