

Nuove strategie per il controllo del credito in Italia e all'estero

Relatore: d.ssa Francesca Negri - f.negri@lince.it

Macerata, 12 aprile 2007



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MACERATA







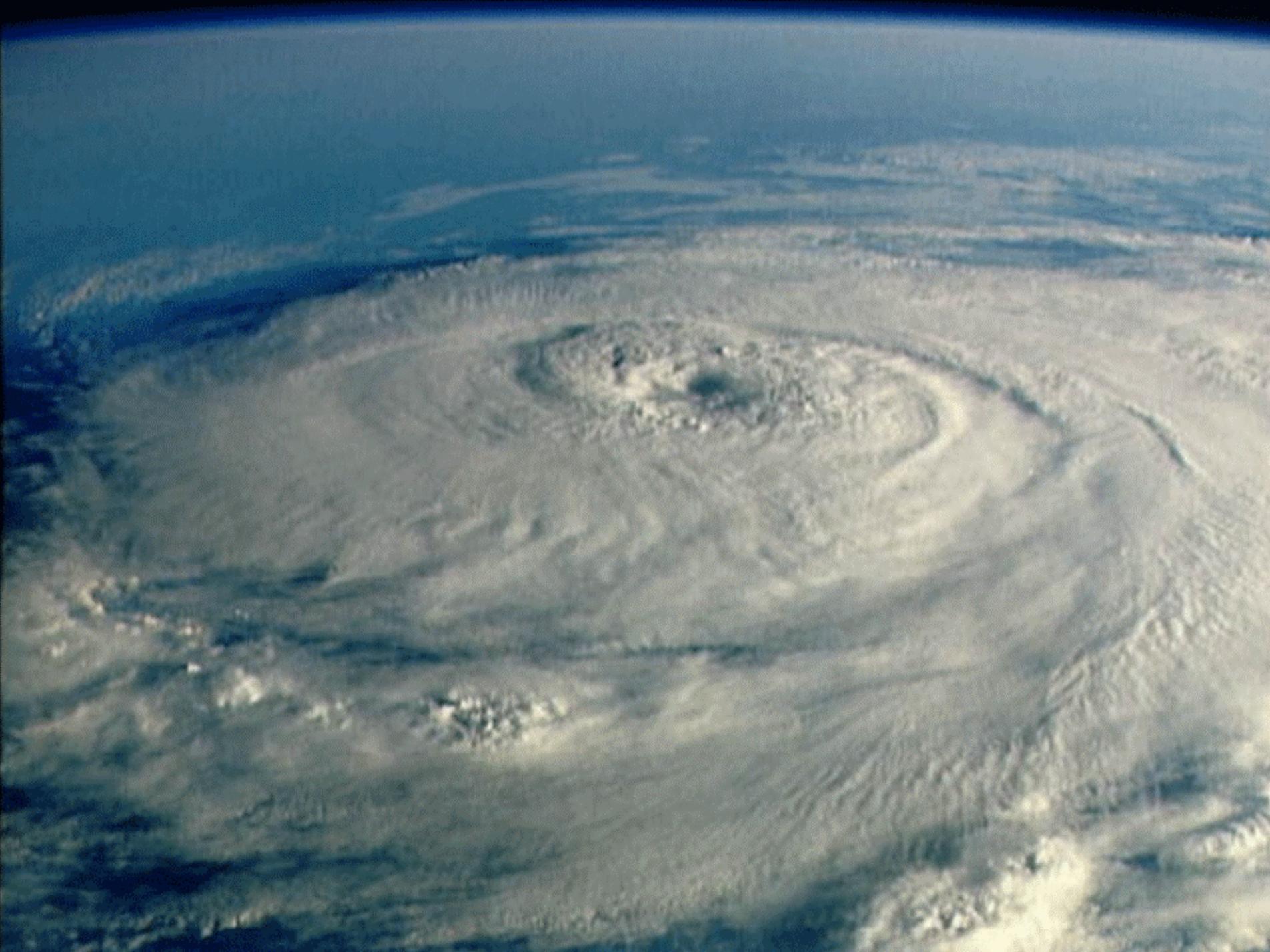






















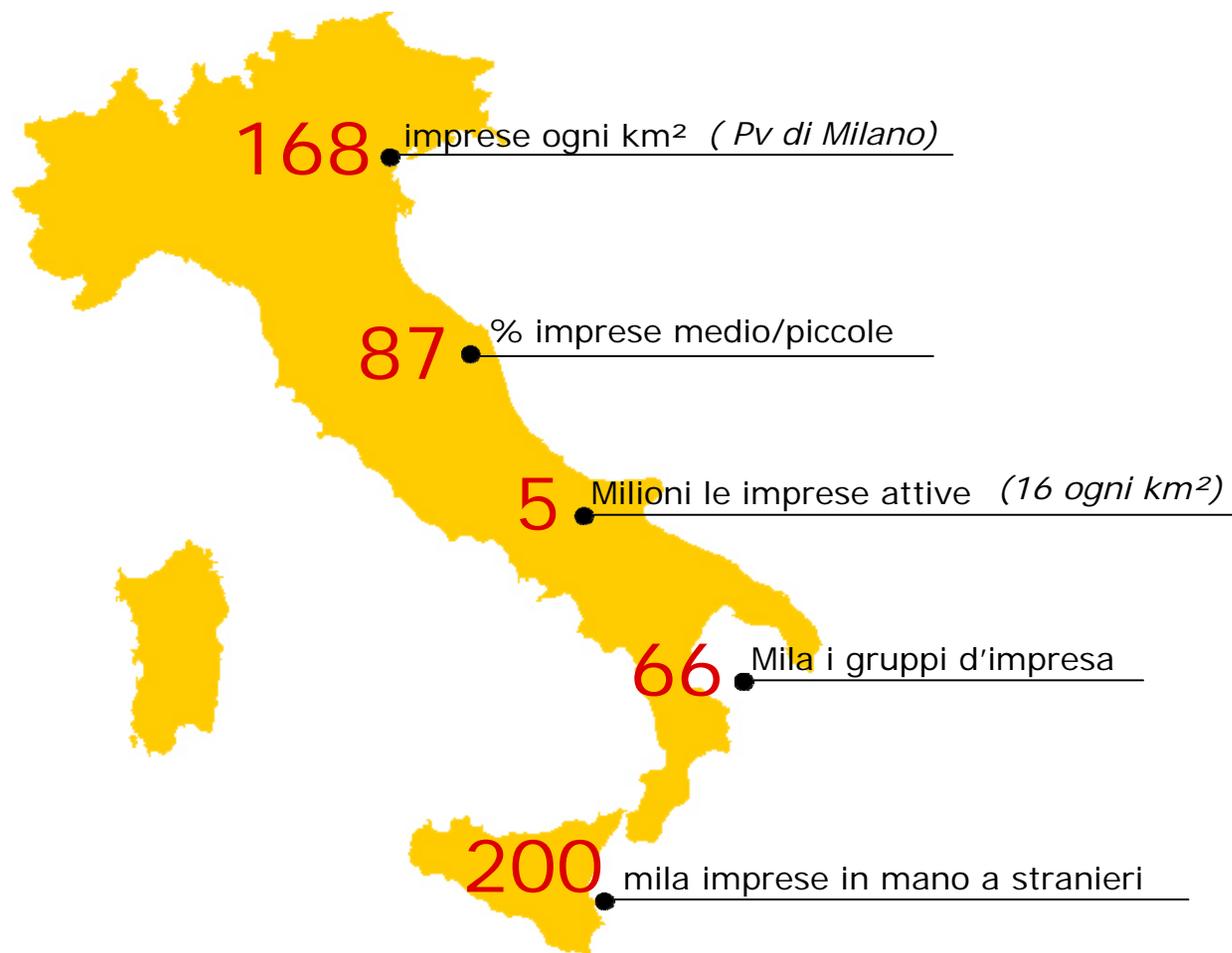




scenari

Superficie di 301.308 km².

Popolazione: 57.844.017 abitanti.



Tipologia aziende



87% imprese medio/piccole



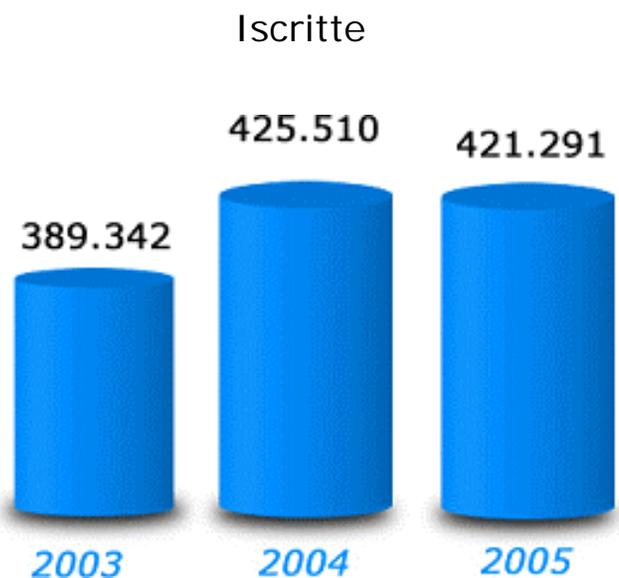
- **Sottocapitalizzata**

- **Meno** di 4 dipendenti

- **Le banche** la finanziano

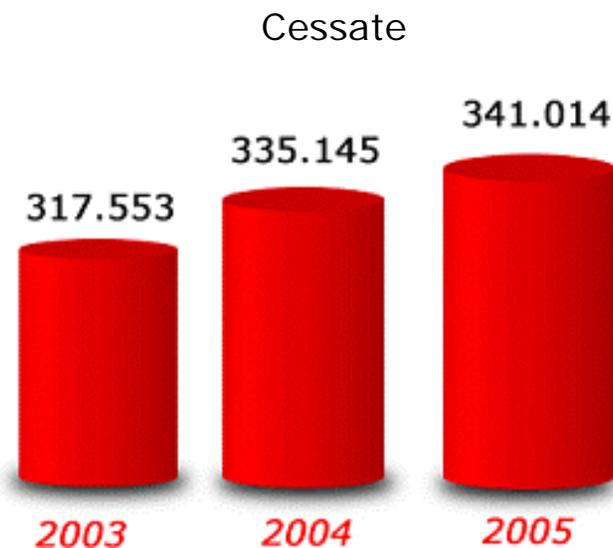
- **Gestione** familiare

- **Nei primi** 3 anni rischia di chiudere



Anno 2006

Iscritte	423.571
Cessate	350.238
Saldo	73.333



 New business più fragili



rischi



Aziende nate	423.571	+0,54
Aziende Cessate	350.238	+2,70
Pregiudizievoli gravi	358.102	+0,23
Fallimenti	11.681	+0,85
Protesti	1.544.173	- 8.57



40 Aziende cessano l'attività

40 Nuove pregiudizievoli rilevate



44 Protesti



1 Società fallisce



1 Società nasce

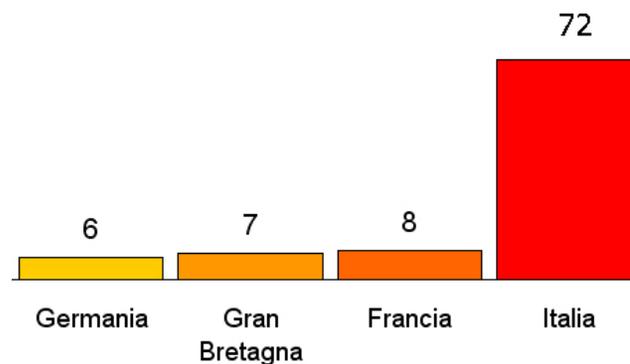


Record di assegni scoperti nel 2006. Nel secondo semestre gli assegni revocati per mancanza di fondi sono stati 150.609 per un valore di **648,6 milioni di Euro**.

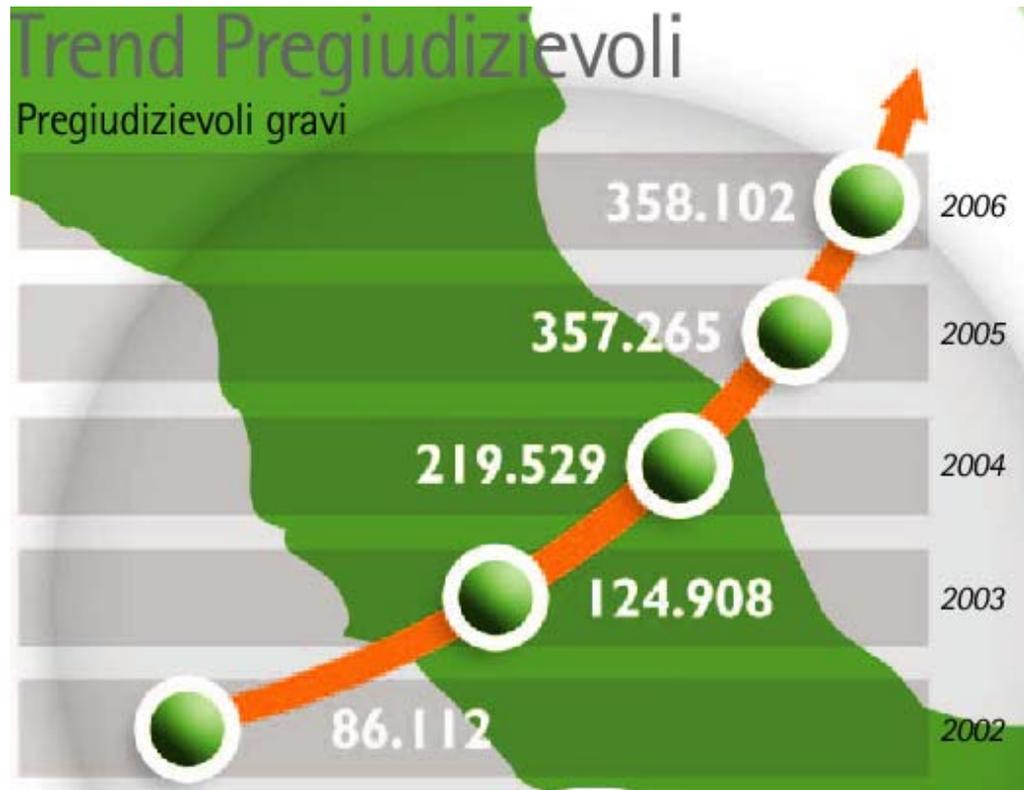
Sud e Isole guidano la classifica con **79.000 assegni scoperti**



- La perdita complessiva per le imprese ammonta a oltre **11 miliardi di €uro**.
- Di oltre 6 anni è la durata media dei fallimenti in Italia.



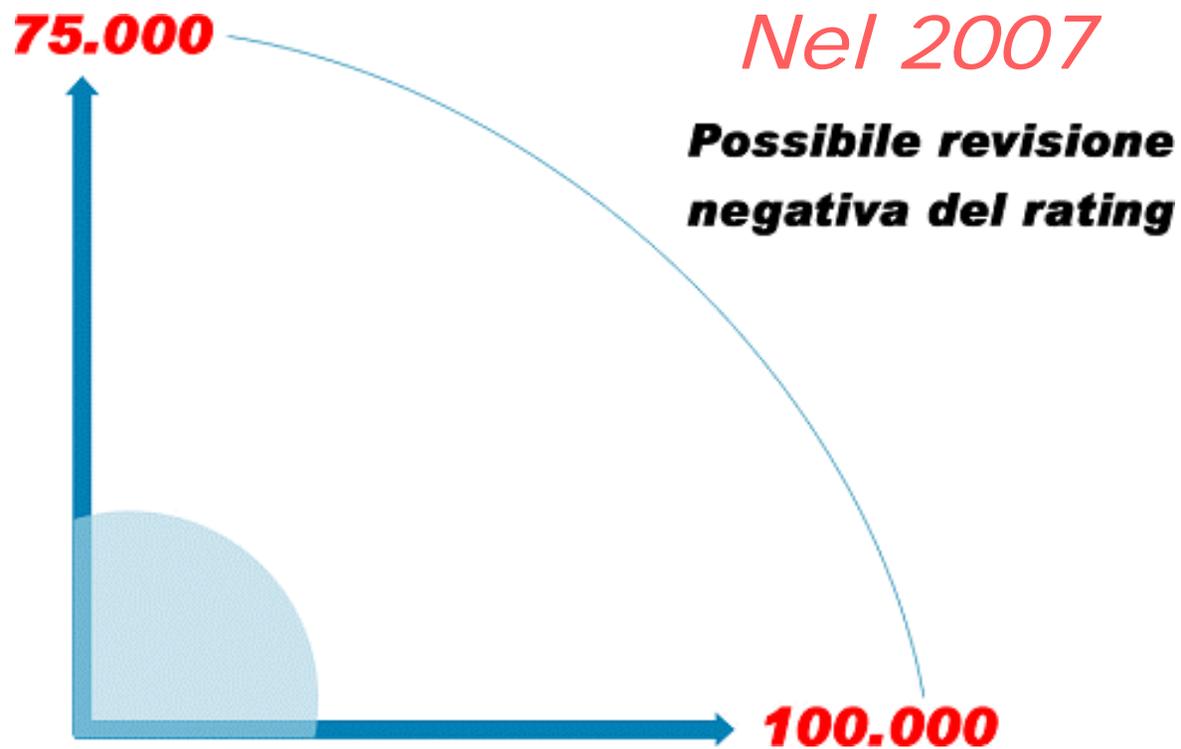
- Di fronte ad un passivo fallimentare di 11 miliardi le procedure giudiziarie distribuiscono ai creditori solo 2 miliardi. Considerati i costi che tutti i creditori devono sostenere tra spese legali ed altro, alla fine ottiene un credito reale prossimo allo zero.





Da notare !!!

Il 67% delle imprese con pregiudizievoli gravi non ha a proprio carico protesti !!!



Mercato costantemente in divenire



Soluzioni

Premessa



In un mercato perfetto
tutti i clienti rispettano il contratto di
vendita.....

.....ma il mercato e' **perfetto?**

Il problema



Le aziende che operano in un mercato "imperfetto" come possono tutelarsi dal rischio di insolvenza?

Le aziende necessitano di strumenti **SOFISTICATI, CREDIBILI** e **SICURI** per operare nel mercato.

La soluzione



Utilizzare le
Informazioni Economiche

Cosa sono le Informazioni Economiche?

Sono "studi" che prendono in esame tutti gli aspetti vitali delle imprese.

A cosa servono Informazioni Economiche?

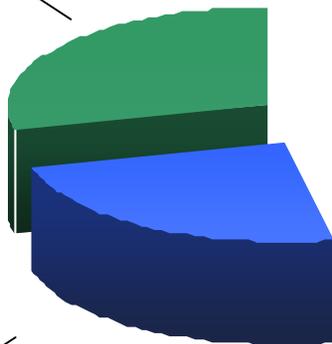
Le informazioni economiche servono alle aziende per:

- lavorare con altre aziende minimizzando il rischio di insolvenza
- non perdere valide opportunità commerciali

Il mercato delle Info

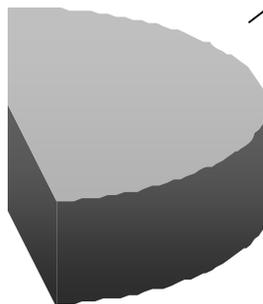
- Nasce in AMERICA a metà del 1800; in **ITALIA** all'inizio del **1900**
- 500 aziende fatturano in Italia oltre € 290mln.
- 2 aziende controllano oltre il 50% del mercato

LINCE



Multinazionale
Americana

Altre aziende



Chi è Lince

Chi è Lince

Storia



Lince nasce **nel 1920**.

(marchio storico)

Dal 2006 è una società a **capitale misto**, famiglia Romeo e fondo di private equity americano Bain Capital.

*Entra in vigore negli USA il Proibizionismo
Nasce Charles Bukowski, scrittore statunitense*

Chi è Lince



Milano sede principale

Struttura

- Opera attraverso la sede principale di **Milano** e nelle 7 filiali: Bologna, Prato, Napoli, Verona, Pescara, Roma e Torino

- Sono 400 le persone che lavorano in Lince e che ne fanno la **Società più grande** nel settore delle informazioni

Chi è Lince



Il business

- Nel 2006 Lince ha sviluppato un volume di affari intorno a **41 milioni di Euro**.
- Lince fornisce informazioni ad oltre **9.000 clienti**
- Con una quota pari al 20% Lince è **leader di mercato nelle Informazioni economiche** per le imprese

Chi è Lince



Banca dati

1.800.000 di report informativi aggiornati

1 rapporto evaso ogni **3 secondi**

Più di **1 milione** di bilanci memorizzati

Oltre **2.000.000** pregiudizievoli rilevate

Tutti i protesti su persone fisiche e giuridiche

Recensioni stampa su oltre **100 quotidiani**

Perché informarsi



Le aziende devono informarsi sui loro clienti, fornitori e partner commerciali in merito alla situazione:

Patrimoniale
Economica
Finanziaria
Commerciale

Per:

- massimizzare i profitti,**
- sfruttare tutte le opportunità commerciali,**
- ridurre al minimo gli insoluti**
- prevenire il rischio di insolvenza**



L'informazione Economica e' lo strumento che consente alle aziende di ottenere informazioni certe su:

- **Andamento** come si è sviluppata e come procede l'azienda- previsioni

- **Affidabilità** (intesa come solvibilità) di una determinata azienda

- **Fido** commerciale

- **Benchmark** per misurare le Business Performance

La strategia di un “buon incasso”
inizia dalla raccolta di informazioni
sul partner d'affari.



Area a valore aggiunto

Dati ufficiali

Dati camerali
Bilanci
Insolvenze
Altri eventi negativi
Partecipazioni
Elenco soci/azionisti
Cariche aziendali

Dati ufficiosi

Dati storici su ditte e esponenti
Relazioni dei corrispondenti
Referenze fornitori
Referenze bancarie
Verifiche incrociate con aziende collegate
Azioni di recupero crediti
Recensioni stampa
Comunicazioni interattive da clienti

Analisi & scoring

Grado di affidabilità Lince(GDA)
Indice di solidità finanziaria(ISF)
Indice di affidabilità futura(IAF)
Analisi di Bilancio e Bilancio previsionale
Dati finanziari accertati e stimati
Esperienze fornitori (Payline)
Analisi della rischiosità dei settori merceologici
Benchmark (comparazioni con settore)



prevenzione



Se
l'azienda
esiste

Ricordati la differenza tra...

Aziende registrate (6.000.000 nel 2006)

Aziende attive (5.000.000 nel 2006)

Banale ?

...beh, nel 2006 sono state
32.000 truffe organizzate
da società fantasma

**32.000
truffe**



70%
fallimenti
su s.r.l

Controlla...

Natura giuridica

Capitale sociale

Fatturato

Dipendenti

Dati di bilancio

Unità locali

*per avere una prima
informazione sulle dimensioni...*



Se
fa parte
di un
Gruppo

Sono 66.000

I Gruppi d'impresa attraverso
i quali operano 157.000
imprese controllate

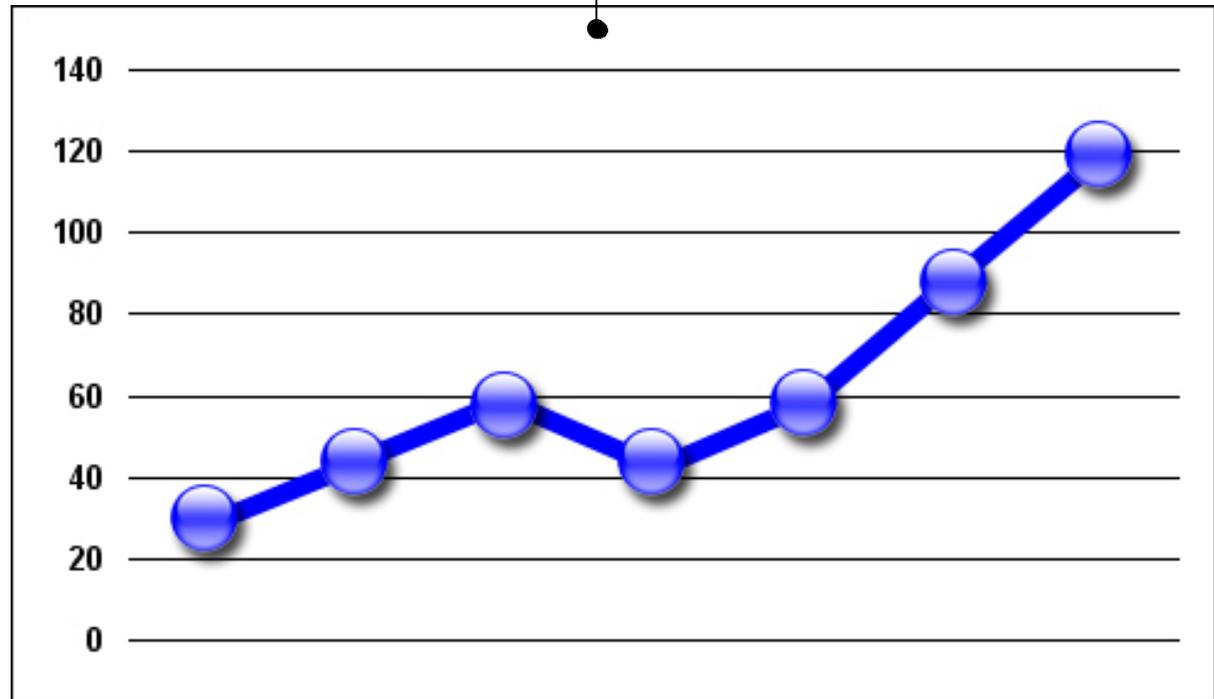
66.000
Gruppi

Verificare
Partecipazioni
Consociate
Controllate
Collegate

Come paga
l'azienda

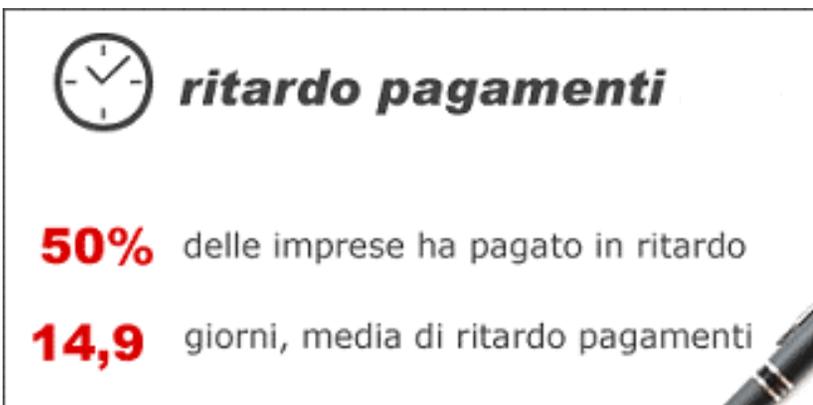
L'informazione di **come**
un'azienda paga i
fornitori sarà sempre più
strategica

*Difficilmente un fornitore primario
è a conoscenza del peggioramento
del trend*



Studiare il micro e macro ambiente

Modalità di pagamento

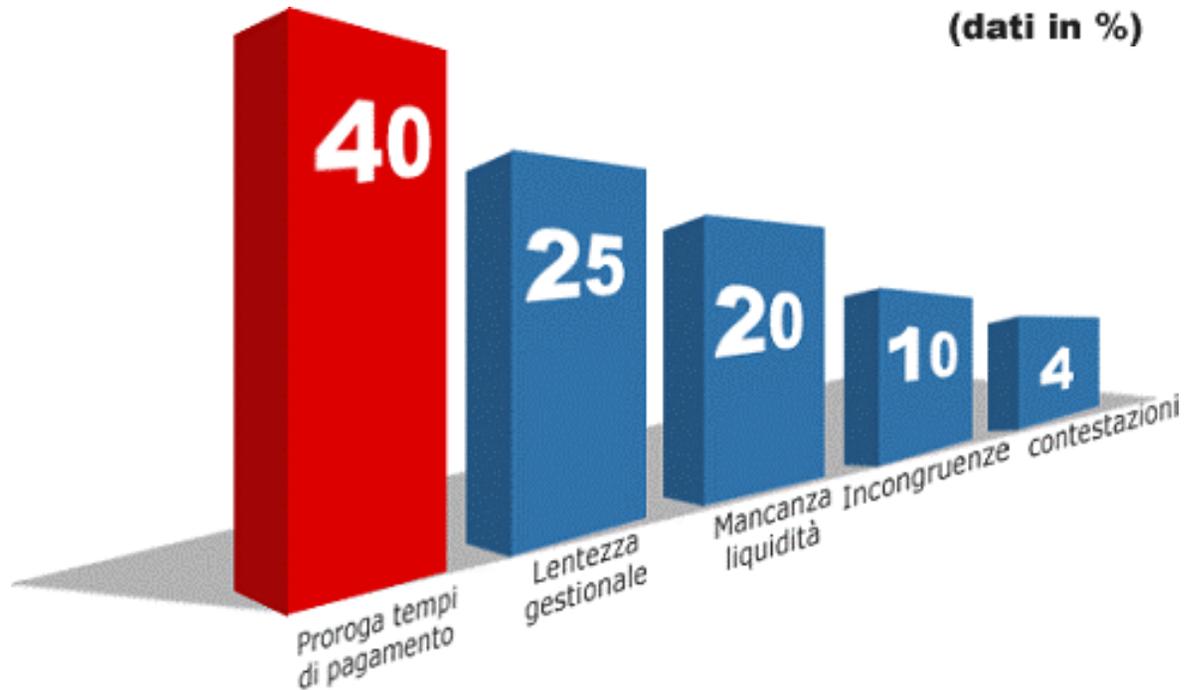


Ritardi di pagamento

Studiare il micro e macro ambiente

Cause di insolvenza

(dati in %)



Ritardi di pagamento

Studiare il micro e macro ambiente

Sofferenza o strategia ?

Denominazione settore PRODUZIONE	giorni pagamento fornitori*	giorni incasso clienti*	Differenza giorni*
Altri mezzi di trasporto	136	82	54
Autoveicoli	94	45	49
Alberghi e ristoranti	112	72	40
Magazzinaggio	96	58	38
Macchine agricole	95	57	38

Conclusioni



L'informazione e'
conoscenza.....

.....la conoscenza e'
profitto.

Approfondito

Consigliati per transazioni fino a oltre 250.000 €



Le info più complete.....

Più dati ufficiosi

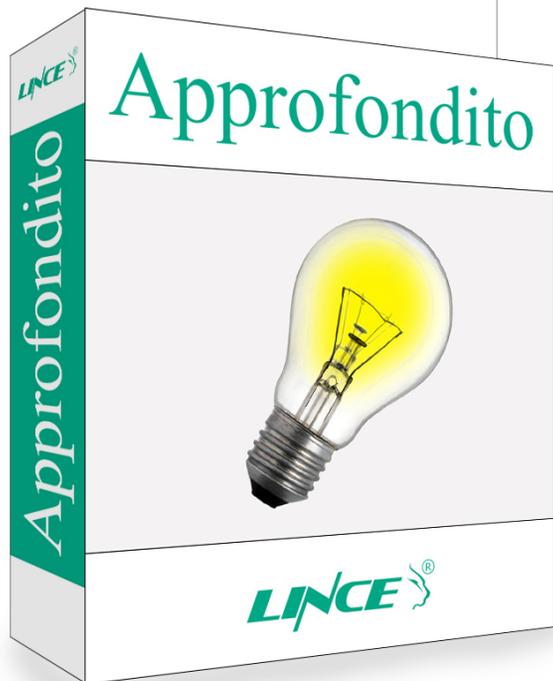
Tutti i dati ufficiali analizzati

Valutazione di un analista

Trend e previsioni

Benchmark e comparazioni

Fido personalizzabile



Il gruppo approfondito ed informazioni speciali (Customer e Dossier) è il segmento di informazioni più complete dell'intero panorama informativo

Sapevi che.....

Sapevi che.....

- In Italia le società di capitale hanno **l'obbligo di pubblicare il bilancio.**

Male aziende tedesche, francesi e irlandesi.... hanno lo stesso obbligo?

Sapevi che.....

- In **Messico** recentemente sono state effettuate numerose **truffe**.
- In **Nigeria** si riscontrano spesso difficoltà nel reperire informazioni poiché le aziende operano di sovente con recapito presso caselle postali e sono ubicate in zone estremamente periferiche.
- In **Kenia** possono operare imprese che non sono ufficialmente registrate presso gli uffici competenti.

Sapevi che.....

- Il **Liechtenstein** è considerato “paradiso fiscale”, proprio per la possibilità di non pubblicare bilanci né rendiconti finanziari e per il rigido segreto fiscale che lo contraddistingue. Alcune imprese in Liechtenstein operano essenzialmente come “società di comodo” di conseguenza, secondo le leggi locali, sono tassate solo sul loro capitale sociale, indipendentemente dagli utili conseguiti.

Per i capitali offshore l'approdo finale è nei Caraibi

di Carlo Festa

Oltre 9 miliardi di euro alle Bahamas. È questo il flusso (registrato dall'Ufficio italiano cambi tra gennaio e ottobre 2006) verso la meta esotica: somma che comprende l'apertura di nuovi conti correnti, i crediti commerciali e i prestiti. Ma tutti i paradisi fiscali nei Caraibi, come le Iso-

le Vergini, acquistano maggiore fascino, grazie alle garanzie sull'anonimato. Secondo la Guardia di Finanza è plausibile che «i soldi derivanti da attività illecite prendano questa direzione». E si punta l'indice anche sulla ricchezza "in nero" trasferita all'estero.

Inchiesta ▶ pagina 11

I flussi

I principali Paesi di destinazione, il saldo tra i flussi finanziari in entrata e in uscita derivanti dall'apertura di nuovi conti correnti, crediti commerciali e prestiti.
Importi in migliaia di euro



EUROPA



Irlanda	1.568.445
Jersey	823.105
Lussemburgo	518.582
Svizzera	-801.039

AMERICA CENTRALE



Bahamas	9.568.073
Isole Cayman	102.655
Isole Vergini britanniche	61.786

Fonte: Uic

Sapevi che.....

- **L'assegno non e' protestabile** in moltissimi paesi.

Ad esempio in Germania, nel Regno Unito e in America il pagamento può essere bloccato con lo "stop payment".

- Nei paesi in via di sviluppo la normativa valutaria può limitare l'utilizzo dell'assegno per importi superiori ad una certa cifra.

- Il **protesto**, non sempre corrisponde a quanto disciplinato in Italia, costituendo, invece, in molti Paesi una semplice dichiarazione di mancato pagamento denominata in inglese "**noting**" da cui non discendono le pesanti conseguenze previste dalla disciplina vigente in Italia.

Sapevi che.....

- In **Germania** i termini di pagamento vanno dai 10 ai 30 giorni.
- In **Spagna** i termini di pagamento vanno dai 60 ai 90 giorni.
- In **Egitto** i pagamenti possono essere effettuati anche 5 mesi dopo la transazione.
- In **Cina** i termini di pagamento vanno dai 60 ai 180 giorni anche se influiscono fattori come il settore di appartenenza, la dimensione e la reputazione dell'azienda e soprattutto il rapporto che intercorre tra il cliente e il fornitore.

Sapevi che...in Russia

- Esistono solo a Mosca oltre 150 uffici per la registrazione delle imprese, inoltre ci sono ben 8 Registri di Commercio.
- Per le PMI le registrazioni sono effettuate a nome del titolare e/o del prestanome, mentre sul mercato sono usati i nomi commerciali e ciò crea difficoltà e ritardi nel rintraccio delle registrazioni.
- I bilanci sono in lingua originale. Circa il 30% delle società non deposita il bilancio e preferisce pagare una multa di circa 100 euro.
- I dati depositati dovrebbero essere aggiornati in caso di variazione ma tale obbligo spesso viene disatteso.
- La maggior parte dei dati depositati sono disponibili solo su supporto cartaceo. Per complicazioni burocratiche la consultazione degli archivi può risultare difficile e richiedere molto tempo.
- Il concetto di “protesto” non esiste. In genere, in caso di mancato pagamento il creditore fa ricorso al giudice e intraprende una causa con il debitore. L’esito di tale procedura non è registrato in un particolare albo (come invece avviene ad esempio nel Regno Unito).

In mano alla mafia il 25% del Pil russo

Vladimir Sapozhnikov

MOSCA

La criminalità organizzata controlla i sistemi economici del 10% delle regioni più ricche della Russia, mentre l'economia nascosta ammonta al 20-25% del Pil. Secondo il quotidiano *Novyj Izvestija*, che ha reso pubblici i contenuti di una riunione confidenziale al ministero degli Interni, le forze dell'ordine non riescono a controllare l'escalation delle attività economiche e finanziarie dei gruppi mafiosi.

Negli ultimi anni sono stati registrati numerosi tentativi di "legalizzazione" dei gruppi criminali organizzati, con leader che si fanno eleggere alle strutture del potere legislativo. Valerij Diatlenko, vicepresidente della commissione per la sicurezza nazionale della Duma, ha dichiarato di conoscere «alcuni casi concreti di finanzia-

menti delle elezioni da parte della criminalità».

In Russia operano 450 gruppi criminali, specializzati in omicidi su ordinazione, in racket di estorsione, in narcotraffico e in sequestro di persone, mentre sarebbe di 10mila il numero totale dei "clan" che controllano business e finanze. Secondo il direttore del Centro studi di informazioni politiche, Aleksej Mukhin, che da anni sta raccogliendo un dossier sulla mafia russa, attualmente nelle strutture criminali organizzate sarebbero coinvolte 300mila persone. Paradossalmente, parallelamente all'espansione della criminalità organizzata diminuisce il numero dei reati di altri tipi: «Nel momento in cui - spiega Mukhin - le strutture mafiose conquistano potenza, cominciano a eliminare tutti i fattori di "disturbo", tra cui anche la criminalità spontanea».

Tre regioni guidano il made in Italy

Sergio A. Rossi
MOSCA

25222 Cresce la dimensione regionale nei rapporti economici italo-russi. Nel 2006, su un export italiano di 7,6 miliardi di euro (+25,7%), un gruppo di tre regioni si conferma leader: Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto. Insieme arrivano al 62% delle vendite italiane in Russia. Aggiungendo le Marche (720 milioni di euro), siamo quasi al 72 per cento.

All'avanguardia è la Lombardia, (+30%), che vale da sola il 28% delle forniture italiane: prevalgono macchinari (32%), tessile e abbigliamento (16%) e prodotti in metallo (12%). Anche in Emilia-Romagna e Veneto i macchinari sono leader, ma mentre in Emilia segue a ruota l'abbigliamento (20%), in Vene-

to il posto d'onore è dei mobili (16%). Nelle Marche i mobili sfiorano il 10% dell'export, ma sono superati da calzature e pelletteria (38%), metalmeccanica e abbigliamento (10%).

Dopo le Marche seguono tre regioni, ciascuna con un export verso la Russia tra i 400 e i 530 milioni di euro: Piemonte, Toscana e Friuli-Venezia Giulia. Per il Piemonte, oltre alle macchine (32,6%), spiccano vini e vermouth (16,9%) e mezzi di trasporto (13,6%). Nell'export toscano prevalgono invece il tessile-abbigliamento (34%) e i mobili (13,8%). Il Friuli esporta soprattutto macchinari (40%) e mobili (34%).

A chiudere il quadro delle prime dieci regioni italiane sono Lazio, Campania e Abruzzo, con esportazioni in Russia tra 100 e 200 milioni di euro ciascuna.

Le regioni protagoniste

Esportazioni in Russia nel 2006 e variazione percentuale sul 2005

	%	Mln €	%	Mln €
Lombardia	27,6	2.113	Friuli Venezia Giulia	33,2 — 410
Emilia Romagna	40,3	1.433	Lazio	15,9 — 209
Veneto	26,4	1.223	Campania	12,0 — 117
Marche	32,9	720	Abruzzo	7,5 — 94
Piemonte	27,4	528	Puglia	7,2 — 72
Toscana	16,8	434	Trentino Alto Adige	51,2 — 58

Fonte: Elaborazione D&E sulla base dei dati Istat, marzo 2006

Sapevi che...in Russia

- Chastnoe Predprivatie

= Ditta Individuale

- OAO

= Otkritoe aktsionernoje obschestvo =
Società per Azioni Pubblica

- OOO

= Obschestvo S Ogranichennoj
Otvetstvennostju = Società a
Responsabilità Limitata

- PPO

= PENZENSKOE PROIZVODSTVENNOE
OB'EDINENIE) = Impresa Unitaria di
Stato Federale

- ZAO

= Zakritoe aktsionernoje obschestvo =
Società per Azioni Privata



Soluzioni



Oltre 100 partner selezionati

Informazioni evase su aziende operanti in tutto il mondo

Traduzioni in 4 lingue

Analisti specializzati

Servizi personalizzati

Schede paese e note paese

Linea info estero

- **Approfondito**
Informazione approfondita per conoscere il grado di rischio del partner d'affari estero e gli aspetti meno evidenti di un'impresa.
- **Eurostandard**
Informazione in tempo reale. Un rapporto sintetico ed esaustivo per chi non può permettersi il lusso di aspettare (real time).
- **Dossier**
Informazione con un livello di approfondimento portato agli estremi.
- **Bilanci**
Un dato pubblico preso, scomposto e ripresentato in una veste grafica immediata e di facile lettura.

I plus di Lince

Contenuto

Molto più valore aggiunto

Anagrafica, notizie storiche, esponenti, strategie commerciali, pagamenti, relazioni e referenze bancarie... Tutte le informazioni necessarie per decidere se affidare (e per quanto) o meno un'azienda.

Non solo traduzioni, ma anche analisi, perché ogni paese ha differenze sostanziali sulla reperibilità dei dati e sulla terminologia.

Tempo di evasione

Risposte in tempo reale

Una risposta urgente, superurgente o addirittura in tempo reale a seconda delle necessità del cliente.

Profondità di gamma

Un prodotto per ogni esigenza

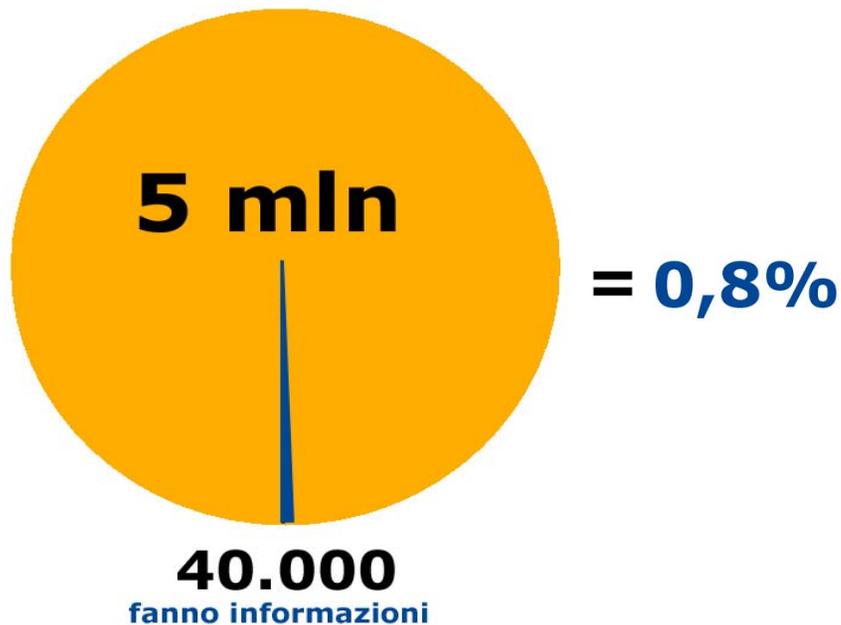
La gestione globale

- **Chi è:** azienda
- **Chi utilizza i servizi:** il Credit Manager/Direttore Amministrativo, il Direttore Commerciale/Marketing..... fino ad arrivare al Titolare.
- **Quali bisogni ha:**
 - Credit Manager/Direttore Amministrativo: gestire il credito commerciale/affidare i propri clienti minimizzando il rischio di insolvenza senza perdere valide opportunità commerciali
 - Direttore Commerciale/Marketing: analizzare il proprio portafoglio clienti e le sue potenzialità, identificare i prospect e le nuove aree di sviluppo
- **Come soddisfa i suoi bisogni:**
informandosi



Come si comporta:

- solo lo 0,8% delle società italiane consuma *sistematicamente* informazioni sulla tutela del credito (dati ufficiali + informazioni economiche)
- solo il 20% del mercato consumatore utilizza dati ufficiali e informazioni per monitorare il proprio portafoglio clienti



IL CLIENTE VUOLE

● Autorevolezza della fonte

Ottimo costo/beneficio

Valore aggiunto

Integrazione dei dati

Aggiornamento dei dati

Real time

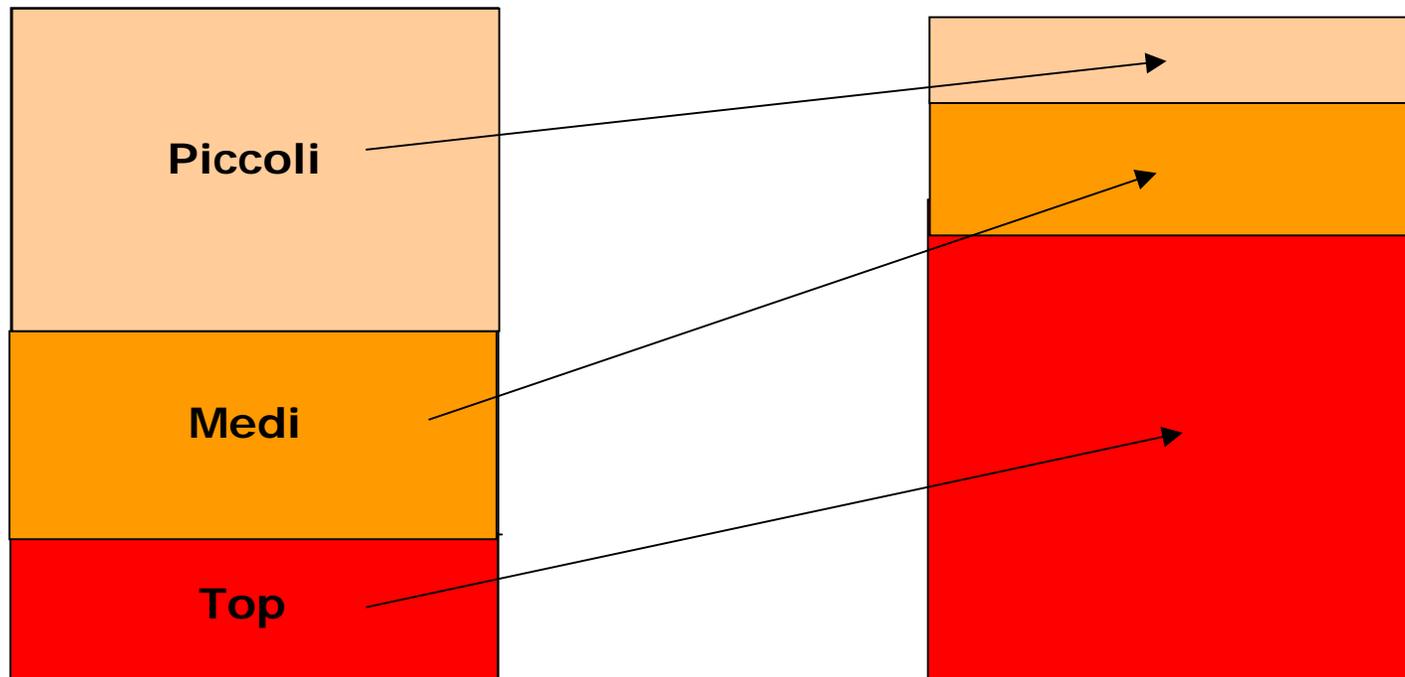
Facilità d'uso

Assistenza

Portafoglio clienti Lince

Volume (numero clienti)

Fatturato



- **Il piccolo, medio e grande cliente vanno trattati in modo diverso**
- **I grandi clienti Lince** hanno:
 - **molti clienti**
 - **poco tempo** per evadere l'ordine di fornitura
 - **forte concorrenza**
 - **budget limitati** per "informarsi su tutto il portafoglio clienti"
- Quindi.....richiedono informazioni quasi esclusivamente sui **clienti nuovi...**
....**ignorando che la maggior parte delle insolvenze sono dovute ai clienti già in portafoglio**

Il mercato delle informazioni cresce pochissimo: in 20 anni le aziende italiane che richiedono info sono passate da 20.000 a 40.000 quindi.....Lince ha adottato una nuova strategia

BREAK THE FRAME

- **Strategia:** agire sul cliente top che controlla **solo il 10% del proprio portafoglio clienti**
- quindi metterlo nelle "condizioni" di controllare anche il restante 90%
- **LINCE CON PAY LINE HA "ROTTO GLI SCHEMI" ALLARGANDO IL MERCATO SFRUTTANDO LE POTENZIALITA' DEI CLIENTI TOP**

LINCE ®



Payline: focus sul prodotto

I Desiderata....

Il sogno

- Tenere sotto controllo tutto il portafoglio clienti (100%) ogni giorno, verificando immediatamente i pericoli su cui concentrarsi...

Con un costo contenuto !!!!



...come funziona?

- 1. Il partecipante a Pay line invia mensilmente le anagrafiche/P.Iva dei propri clienti e i relativi dati contabili
- 2. I nominativi vengono incrociati con il data base Lince. Per i nominativi non incrociati vengono create nuove posizioni, quindi il match e' del 100%
- 3. Il sistema Lince produce:
 - a) l'analisi dettagliata degli **incassi**
 - b) l'analisi della **rischiosità**

Tutto ciò sia per l'intero portafoglio clienti che per ogni singolo nominativo.

- 4. Tutti i nominativi rimangono sotto **monitoraggio**





giugno 2005



6.746.400 €



Pagato
(Incassato)

1.411.371 €

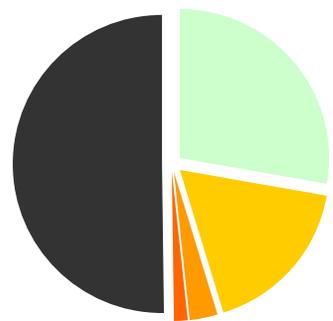
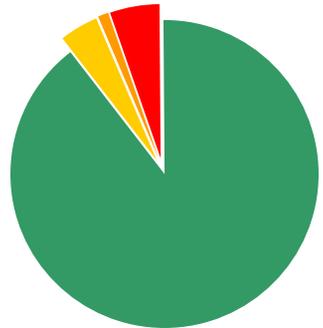


Scaduto
(Non incassato)

23.915.800 €



A scadere
(Da incassare)



Struttura Ritardi di Pagamento

Pagato		Scaduto	
89,34%	Regolari	-	
0,04%	Ritardi 1-30 gg	27,82%	
4,14%	Ritardi 31-60 gg	17,41%	
1,16%	Ritardi 61-90 gg	3,12%	
0,07%	Ritardi 91-120 gg	1,48%	
5,26%	Ritardi oltre 120 gg	0,00%	
0,00%	Insoluti	50,16%	



lug-05 * ago-05 set-05 oltre 3 mesi

* Il mese di luglio comprende lo scaduto del mese precedente

Analisi mensile degli incassi

L'analisi mensile degli incassi indica:

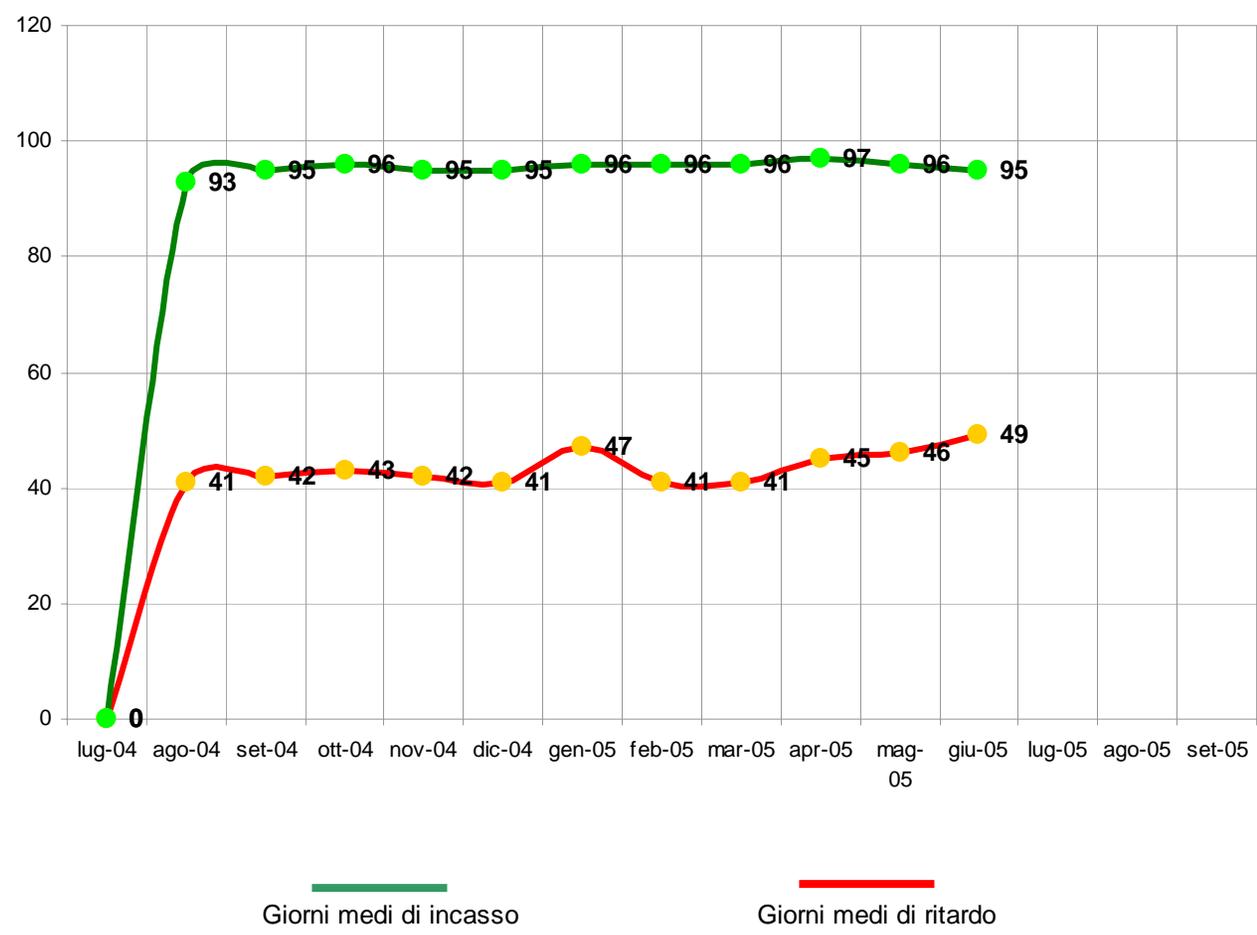
- l'importo incassato nel mese e la relativa analisi dei ritardi di pagamento.

- l'importo dello scaduto nel mese e la relativa analisi dei ritardi di pagamento.

- l'ammontare da incassare nei prossimi mesi e la relativa ripartizione del mese precedente



Giorni medi di incasso e di ritardo



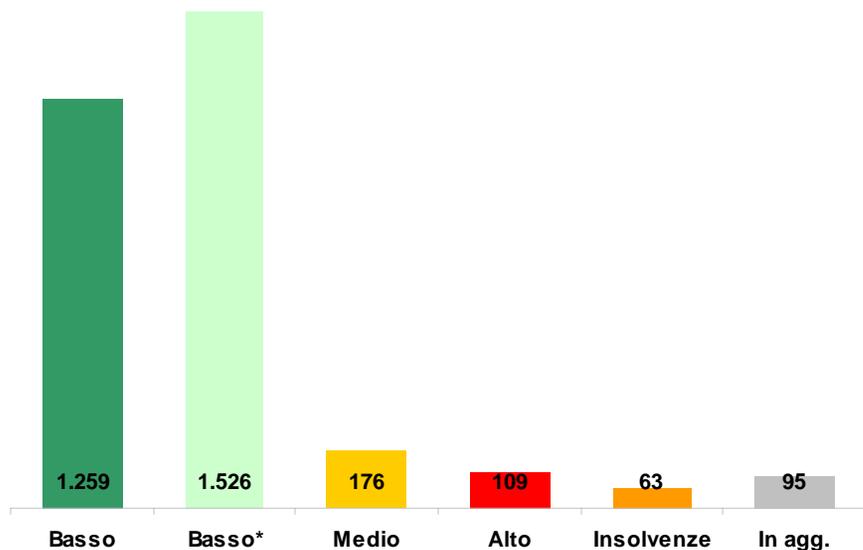
Analisi dei giorni medi di ritardo e dei giorni medi di incasso complessivi

In questa sezione sono riportati i giorni medi di ritardo dei pagamenti e i giorni medi di incasso complessivi.

I giorni medi di ritardo sono calcolati solo in base ai pagamenti effettuati in ritardo.

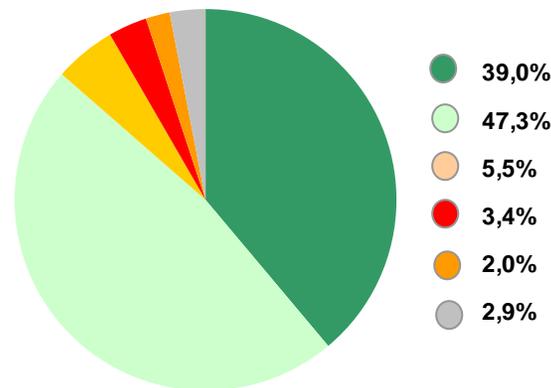


Analisi generale del rischio



Ins . A 53
 Ins . B 10

Suddivisione del portafoglio clienti per rischio
(base = numero clienti)



Suddivisione percentuale dei clienti incrociati per rischio
(base = numero clienti)



La barra sopra riportata evidenzia la ripartizione del rischio a livello nazionale. Può essere utilizzata per confrontare il grado di rischio del proprio portafoglio clienti con quello generale (benchmarking). Dati riferiti all'anno 2004.



Analisi della rischiosità del portafoglio clienti

Rischio generale

L'analisi del rischio del portafoglio clienti si basa sulle valutazioni espresse dagli analisti Lince e sul controllo delle insolvenze.

Rischio basso: Azienda valutata affidabile in base ad un rapporto aggiornato.

Rischio basso*: Azienda valutata positiva in assenza di insolvenze.

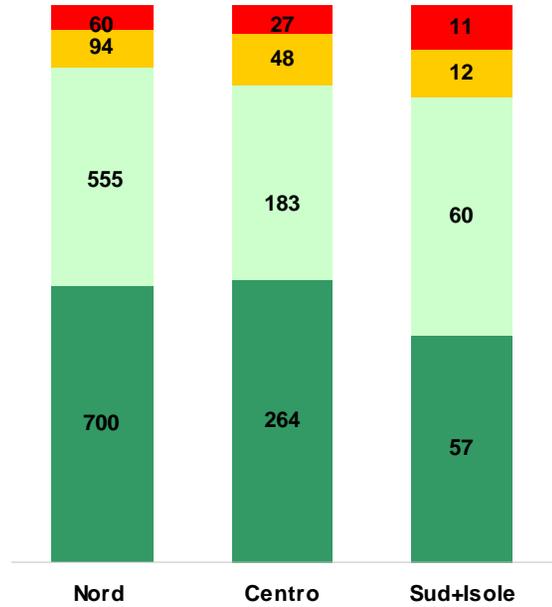
Rischio medio: Azienda valutata con "cautela". Insolvenze A Azienda con Insolvenze che potrebbero influire negativamente sull'affidabilità aziendale.

Insolvenze B: Azienda con Insolvenze che non necessariamente influiscono negativamente sull'affidabilità aziendale.

Rischio alto: Azienda valutata non affidabile.

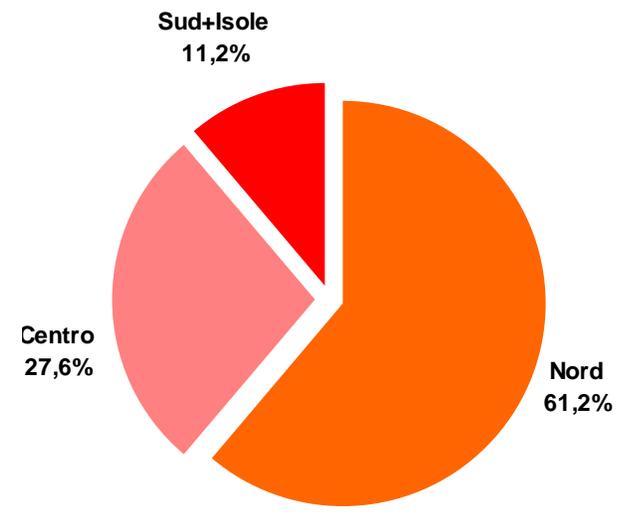


Analisi del rischio per macro aree geografiche



Rischio ■ Basso ■ Basso* ■ Medio ■ Alto

Suddivisione del rischio x macro aree geografiche
(base = numero clienti)



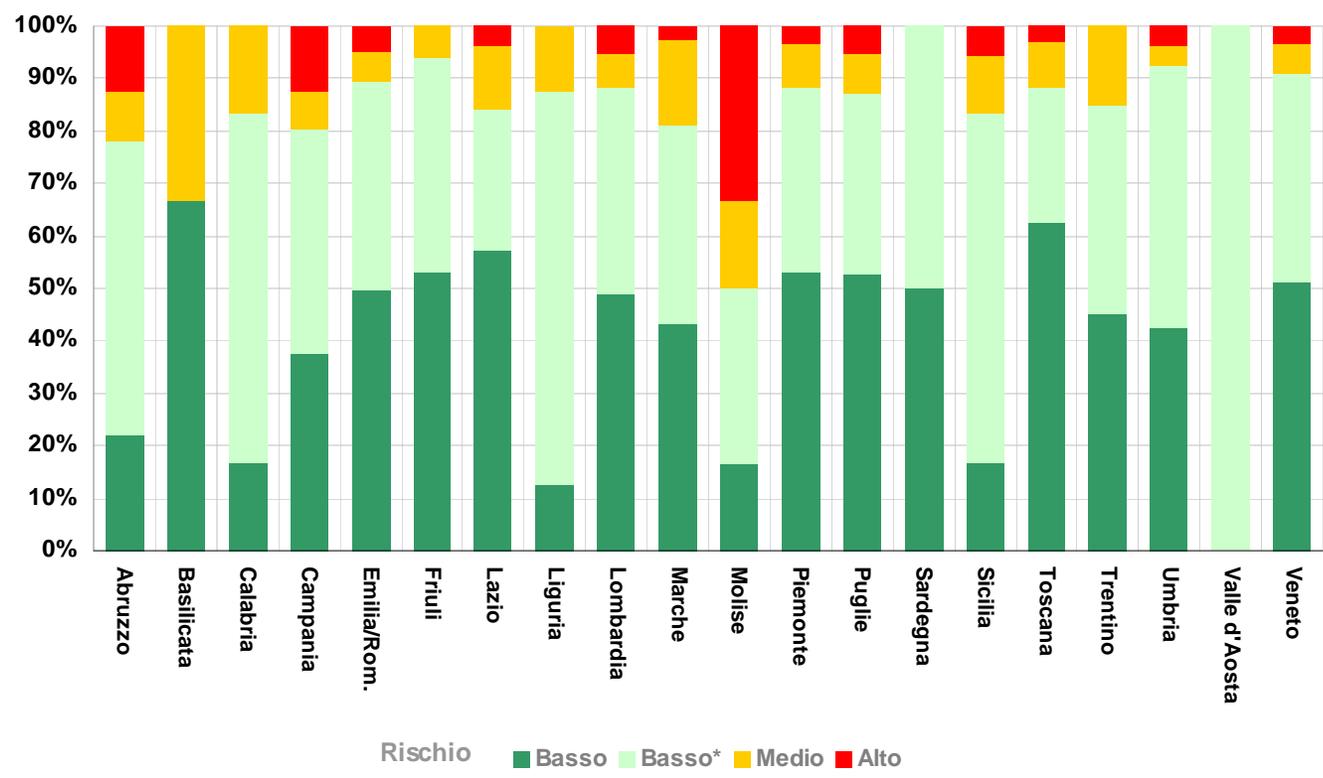
Suddivisione % del rischio alto per macro aree geografiche
(base = numero clienti)

Analisi della rischiosità del portafoglio clienti
Rischio per macro aree geografiche

In questa sezione è riportata la suddivisione del rischio del portafoglio clienti per macro aree geografiche. Inoltre, viene presentata in dettaglio la distribuzione geografica dei clienti ad alto rischio.

Analisi del rischio* per regione

*(base = numero clienti)



Suddivisione % del rischio per regione
(base = numero clienti)

Analisi della rischiosità del portafoglio clienti
Rischio per regione

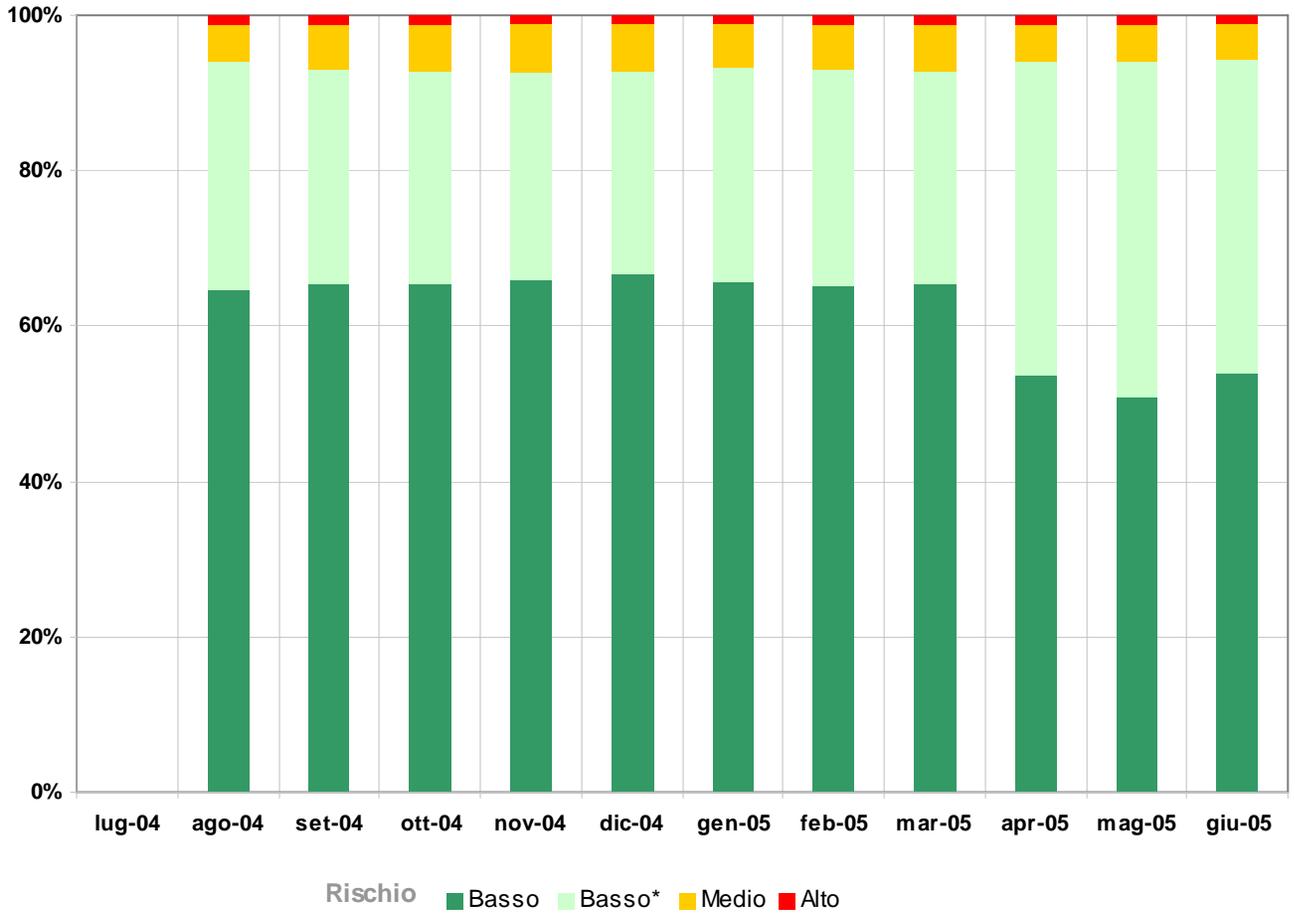
In questa sezione è riportata la ripartizione del rischio del portafoglio clienti per regione.



Evoluzione del portafoglio clienti per rischio

**(base = esposizione)*

giu-04 giu-05



Analisi andamento rischiosità annuale del portafoglio clienti

In questa sezione è riportato l'andamento annuale della rischiosità del portafoglio clienti. Per ogni mese è indicata la struttura percentuale della rischiosità.

Monitoraggio del rischio

Monitor

Cliente	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov	Dic	Gen	Feb	Mar	
Rossi													Chiedi rapporto
Verdi													Chiedi rapporto
Neri													Chiedi rapporto

Affidabile

Cautela

Non affidabile



....che benefici?

- Hai costantemente **un quadro di controllo della situazione**, con led che si accendono sul tuo terminale all'avvicinarsi del pericolo di insolvenza, senza che tu debba fare nulla
- **Tutto** il tuo Portafoglio Clienti è sotto monitoraggio **quotidiano**





....cosa ottieni ancora?

risparmio di tempo

- Ricevi **segnali** semplici e leggibili, che ti indicano dove sono le variazioni e dove devi attivarti

ottimizzazione dei tuoi
investimenti

- **Investi solo dove serve**, a colpo sicuro:
Payline ti guida dove si nasconde il pericolo





— INFORMAZIONI PER IL MONDO DEGLI AFFARI

Home Rischio insolvenza Potenzialità **Secret Room**

Corporate Manuali e studi Check-up di settore Analisi del rischio Business Card Archivio

News

Educational

Client

Help

Staff Lince 

Secret room

MANUALI & STUDI



Analisi, studi, articoli manuali e tabelle

CHECK-UP SETTORE



Scopri le caratteristiche dei vari settori

ANALISI DEL RISCHIO



Calcola il rischio di ogni settore merceologico

BUSINESS CARD



Schede marketing complete di oltre 1 milione di imprese

ARCHIVIO



Trova i contenuti tramite chiave di ricerca

Username

Password

Per saperne di più [clicca qui](#)



<http://www.lince.it/>

Il contenuto della presentazione è copyright Lince S.p.a.
Il logo Lince è marchio comunitario registrato, per cui soggetto a tutela
E' vietata la riproduzione anche parziale senza espressa concessione da parte del proprietario