

Miniguida al sistema di esazione statunitense. Più fruibili le informazioni sui potenziali debitori

Usa, recupero crediti più dinamico

Ma la concorrenza ha ridotto i margini di utile delle agenzie

DI FLAVIO PRIMICERI

Già in passato è stato evidenziato che il timore di dover affrontare oneri di recupero sconosciuti, unitamente ad altri aspetti legati alla scarsa conoscenza di una realtà culturalmente diversa, spesso inibisce in maniera determinante la voglia di export di molti piccoli e medi imprenditori europei, italiani in particolare. Ciò accade anche nei confronti di paesi a economia avanzata come gli Usa, ove vi sono garanzie sovente maggiori e più celeri rispetto a quelle vigenti nel nostro sistema. Il costante incremento del volume dell'export delle aziende italiane, sempre interessate a realizzare intese con mercati più ricchi e interessanti, rende necessaria una conoscenza, sia pure superficiale da parte del potenziale creditore esportatore del contesto operativo (compresi i soggetti attivi) e della normativa base che sovrintende e regola il controllo del credito (credit control), il recupero del credito (debt collection) e le procedure giudiziarie (litigation procedure).

L'intero mercato americano del recupero del credito è dominato

dal cosiddetto «triadic system», all'interno del quale da un lato agiscono le collection agencies, le società di recupero crediti, sotto lo stringente controllo di una rigorosa legislazione federale e statale. Dall'altro opera la potente categoria degli attorney (avvocati). In situazione intermedia, a fungere da trait d'union tra le due, vi sono le law list. L'azione di queste tre entità è strettamente interconnessa. L'esponentiale sviluppo della information technology che ha investito gli Stati Uniti a partire dalla fine degli anni '60, e successivamente l'Europa, ha avuto tra i suoi effetti collaterali quello di creare un'estesissima rete di accesso alle informazioni commerciali, riguardanti sia il singolo debitore sia le società, siano esse di persone o di capitali. Logica conseguenza è che vi sono consolidate possibilità di ottenere informazioni di gran lunga superiori a quelle esistenti in altri contesti a capitalismo avanzato. Naturalmente negli Usa, come in Europa del resto, esistono da tempo diversi e sofisticati database finalizzati al settore della credit information, il tutto gestito da un gran numero di «reporting agencies», i

cui rapporti informativi consentono piuttosto agevolmente e a costi piuttosto contenuti (fattore, questo, non marginale) uno screening dettagliato del partner-potenziale debitore.

Il settore ha assorbito subito, nel complesso, le rapide trasformazioni che la realtà economica ha vissuto negli ultimi anni. Ma, a leggere molti analisti, sembrerebbe che questo processo evolutivo sia soltanto all'inizio.

L'estensione del territorio unitamente all'esistenza di un mercato di 260 milioni di consumatori reali ha consentito nel passato una larghissima diffusione delle collection agencies: la maggioranza di queste hanno un raggio d'azione regionale e spesso sono emanazione diretta di grandi aziende operanti in altri settori. Altre hanno una capillare diffusione a livello nazionale, altre ancora hanno aperto molte filiali anche all'estero. Il mercato delle collection agencies internazionali ha dato negli ultimi anni segnali di grande dinamismo, che ha finito per investire alla lunga anche i mercati europei.

Non pochi né irrilevanti sono stati i recenti sommovimenti nel

mercato ove, oltre all'acquisto da parte di Intrum Justitia delle attività europee della Dun & Bradstreet di receivables management service, vi è stato l'acquisizione operata dalla americana Irmc (Intellirisk management corp.), attraverso la controllata inglese Legal&Trade financial service, della Legal&Financial collections ltd., la più grande società di gestione crediti operante in Irlanda. E altre numerose partnership sono sul punto di partire.

Questo iperattivismo porta con sé un'incremento di competitività sui prezzi che finisce inevitabilmente per ridurre i margini di profitto delle società.

Analizzando i dati del 2000, emerge che il margine medio di profitto delle società del settore si è attestato intorno al 9%. Confrontando questo dato a quello del 1995 (12%), è abbastanza agevole notare come nel breve volgere di un quinquennio vi sia stato un ridimensionamento del margine del 25% circa. Da qui nasce da un lato la esigenza di concentrazione, dall'altro la necessità di reagire al trend negativo mediante la ricerca di nuovi prodotti da porre

sul mercato. Tra questi, per soddisfare le esigenze di una clientela sempre più esigente e sofisticata, le più importanti società di debt collection hanno individuato nella consulenza e nel training service nuovi e interessanti segmenti di mercato da analizzare con attenzione, ferme restando le tradizionali attività che costituiscono il core business. (riproduzione riservata)

SULL'EUROCREDITO CONVEGNO A ROMA

Si terrà a Roma il 31 maggio 2002 il convegno «Euro-credito, la nuova disciplina della direttiva 2000/35/Ce sul ritardo pagamento nelle forniture commerciali». Si parlerà delle nuove disposizioni che la norma europea contiene in tema di spese al debitore e di tasso di mora automatico; e di come queste novità influiranno sui rapporti commerciali tra privati e con la p.a.; per informazioni sul sito dell'evento e segreteria informativa Unirec tel. 06/5912886-06/5925327.

Prevendita e postvendita

L'integrazione delle fasi aiuta a prevenire l'insoluto

DI MANLIO D'AGOSTINO

La specializzazione delle imprese, conseguenza del processo di globalizzazione, ha favorito il proliferare dell'outsourcing.

Il legame che si instaura tra le aziende (principale e quella che svolge l'attività in outsourcing) diventa sempre più forte, proporzionalmente al grado raggiunto di collaborazione e interscambio di know-how e buone pratiche.

Ne deriva che il punto di forza risiede nell'interazione delle procedure di entrambe e proprio in questa direzione si stanno muovendo gli enti di unificazione normativa, predisponendo sempre nuove e più efficaci certificazioni di settore e di attività, atte a garantire non solo un più elevato standard qualitativo interno alla singola impresa, ma tendendo a una migliore resa derivante dal rapporto collaborativo.

Vi è da dire, però, che un diffuso gap culturale ha frenato, negli anni precedenti, il proliferare di queste collaborazioni nel tessuto tra le piccole imprese.

Uno screening effettuato ha fatto emergere una visione difforme dalla realtà sulle società di gestione e recupero crediti. Alcune pmi (che per comodità definiamo «creditorie») pensavano che la mission fosse di «trasferire il problema» a un altro soggetto, altre puntavano a ottenere la mera esazione del denaro dovuto, senza valutare l'opportunità di un'assistenza continua.

Ciò fa emergere una visione sulla logica di integrazione delle fasi aziendali, siano esse interne o esterne, abbastanza limitata. Al contrario l'organicità tra la fase di pre-vendita, di norma svolta dall'interno verso l'esterno (analisi della clientela e contrattualizzazione o accettazione dell'ordine), e quella di post-vendita, che può seguire un processo opposto (incasso dei crediti e customer satisfaction), potrebbe fare ottenere una migliore performance complessiva.

Una delle possibili soluzioni è nella valutazione e pianificazione integrata: il mix tra la revisione delle procedure aziendali e la redazione di contratti (o condizioni di vendita) permette di predisporre alcuni scenari ipotetici (di futura controversia) e la loro

relativa soluzione, prassi peraltro obbligatoria in alcuni ambiti (televendite, e-commerce, vendita per corrispondenza ecc.).

Gli effetti positivi di trascrivere le condizioni contrattuali, previa analisi dei rischi previsionali connessi, sono molteplici, mentre i punti di debolezza hanno un'incidenza statistica poco rilevante. In generale è un deterrente per «il debitore di professione», che sarà titubante al momento dell'accettazione, ma risulta molto utile ed efficace, soprattutto, durante l'azione di recupero, sia essa stragiudiziale o legale. Nello specifico, l'impresa creditrice ha la possibilità di ottenere con maggiore celerità l'incasso delle somme, con l'eventuale annullamento e la riduzione dell'onere derivante, nel caso in cui vi sia una clausola che preveda l'addebito al debitore delle spese e le competenze per il recupero. Il tutto poiché la disponibilità di strumenti legali (quale è un contratto, per esempio) mette l'addebito alla gestione e al recupero, in condizione di ridurre i tempi, automatizzando, non standardizzando, la procedura di recupero. La reazione degli attori del mercato specifico e complementare, società editrici, di consulenza ecc. è stata pressoché immediata, proponendo l'utilizzo di formulari standard: dopo un'attenta analisi, si è notato che le casistiche prese in esame in tali moduli sono spesso troppo ampie e generali, e non sempre sufficientemente aderenti alla singola realtà aziendale, con la diretta conseguenza di ridurre o annullare il potenziale risultato finale atteso.

La redazione del contratto, così come delle procedure e delle condizioni generali di vendita, dovrebbe seguire, invece, a una più accurata analisi dei flussi produttivi e commerciali di ciascuna impresa, in maniera tale da avere un quadro ampio e dettagliato di tutte le fasi «a rischio» per cui è necessario prevedere una clausola contrattuale, e nell'ipotesi infraprendere alcuni eventuali correttivi procedurali preventivi.

Quindi l'investimento in un'integrazione della pianificazione del processo produttivo favorisce una previsione di successo (performance) notevolmente più rosea rispetto allo stato attuale. (riproduzione riservata)

Spazio sulla stampa alle realtà locali dell'Unirec

Partono i gruppi macroregionali

DI MARCO RECCHI
segretario Unirec

Con il 2002 sono partiti i gruppi macroregionali Unirec. Queste realtà locali serviranno a rendere più visibile l'associazione. Molte sono le iniziative che intraprenderanno e l'autonomia con cui potranno gestirle. Di questi aspetti si è parlato a lungo nell'ultimo consiglio direttivo Unirec, che si è tenuto a Roma l'8 di marzo presso il palazzo della Confindustria. Durante questa riunione Francesco Commercio, Mariano Canciani e Angelo Gasparini, rispettivamente i novelli coordinatori dei gruppi Calabria-Sicilia, Triveneto e Centroitalia, hanno dato un piacevole contributo di idee e iniziative ai lavori. Ma ora i gruppi, che fin qui hanno scaldato i motori, devono partire e devono inserirsi con convinzione e determinazione nelle realtà locali. A tal fine ogni responsabile potrà avvalersi degli strumenti di base che gli verranno forniti dall'associazione e, soprattutto, coordinandosi con la direzione generale Unirec, potrà dare il via a tutte le iniziative già deliberate. Ai gruppi già formati si stanno affiancando quello di Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte le cui riunioni sono previste nei prossimi giorni. Sulle iniziative si è deciso, innanzi tutto, che su questa pagina,

ogni gruppo avrà diritto ciclicamente a uno spazio adeguato per far conoscere ai lettori il mercato in cui opera attraverso l'analisi delle esperienze e dei problemi che incontrano quotidianamente gli imprenditori di Unirec. I gruppi macroregionali avranno il compito di accreditare l'associazione con la p.a. locale e dovranno gestire il calendario di esami per il costituendo «patentino» per recuperatori che sarà ufficializzato nella prossima assemblea di Unirec del 1° giugno, dove si voteranno i criteri di esame. Ultimo compito dei gruppi sarà quello di occuparsi del proselitismo e del monitoraggio. Insomma Unirec con la loro costituzione dimostra di aver superato la fase di nascita e di svezamento e di essere entrata operativamente nella fase di crescita e di realizzazione del percorso che porterà, ci auguriamo, al sollecito superamento dei limiti che ancora assillano il settore.

Pagina a cura di

UNIREC

UNIONE NAZIONALE IMPRESE

RECUPERO CREDITO

clo Fita-Confindustria

viale Pasteur, 10 - Roma

tel. 06/5912055 - fax 06/5912975

www.fita.it/unirec

E-Mail: unirec@fita.it