

Previsione Insoluti

“STATO PAGAMENTI IN EUROPA: ITALIA AGLI ULTIMI POSTI

La Danimarca è il Paese più virtuoso d'Europa nei pagamenti commerciali, con una percentuale di imprese puntuali nel regolare i conti con i propri fornitori pari al 90,3%, seguita dalla Germania con il 74,8%. Performance negative invece di Irlanda, Regno Unito e Portogallo, dove i buoni pagatori sono inferiori al 30%. Analizzando in particolare i ritardi gravi si evidenzia come le situazioni più critiche siano quelle di Grecia e Portogallo, dove più di un quinto delle imprese paga con un ritardo medio superiore ai 30 giorni dai termini concordati.

In questo scenario, l'Italia si colloca in una posizione intermedia rispetto agli altri Paesi europei, grazie ad una percentuale di pagatori puntuali del 37,6%, presentando però un allarme sulla situazione dei ritardi oltre i 30 giorni medi, dove con ben il 15,7% si colloca nelle ultime posizioni del ranking europeo....” Fonte Cribis D&B.

Nella situazione economica e congiunturale attuale rivenditori e clienti diretti medio-piccoli possono presentare rischi di ritardi o mancati pagamenti, in tal senso è necessario riuscire

ad anticipare, quanto più possibile, eventuali situazioni critiche al fine di:

- **Ridurre i ritardi nei pagamenti** e l'esposizione finanziaria
- **Bloccare o verificare ordini** che possono presentare problemi nei pagamenti

L'applicazione di modelli di Advanced Analytics, in questo ambito, consente di valutare ogni ordine con una **probabilità di ritardo di pagamento**, tenendo conto di:

- Storia degli ordini e dei pagamenti del rivenditore
- Andamento del mercato / area del rivenditore

L'obiettivo delle Analytics non è di bloccare in automatico l'evasione di ordinativi, bensì di fornire gli **strumenti adeguati** a supporto della decisione del business, relativamente alla possibilità di bloccare o meno un ordine,

all'interno di un processo supervisionato, in cui vengono valutati rischi e impatti sui rapporti con i distributori (insoddisfazione, rischio di disaffezione e riduzione di acquisti o assortimento).

Il **valore aggiunto dell'applicazione di previsione degli insoluti** è fornire, all'interno del processo di vendita e evasione degli ordini:

- Informazioni di valore al commerciale utili nella contrattazione di scontistiche e nell'accettazione degli ordini, in base allo stato di rischio associato agli ordini del singolo cliente
- Segnalazione di rischi a livello di direzione commerciale, per attivare controlli, solleciti e avere elementi oggettivi per procedere ad eventuali blocchi.