

IN COLLABORAZIONE CON

Il Sole **24 ORE**

Studio Pagamenti 2017

CASH MANAGEMENT: NOVITÀ E CAMBIAMENTI IN ATTO

CON IL PATROCINIO DI





Studio Pagamenti 2017

ITALIA

*Dati aggiornati a
Marzo 2017*

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**

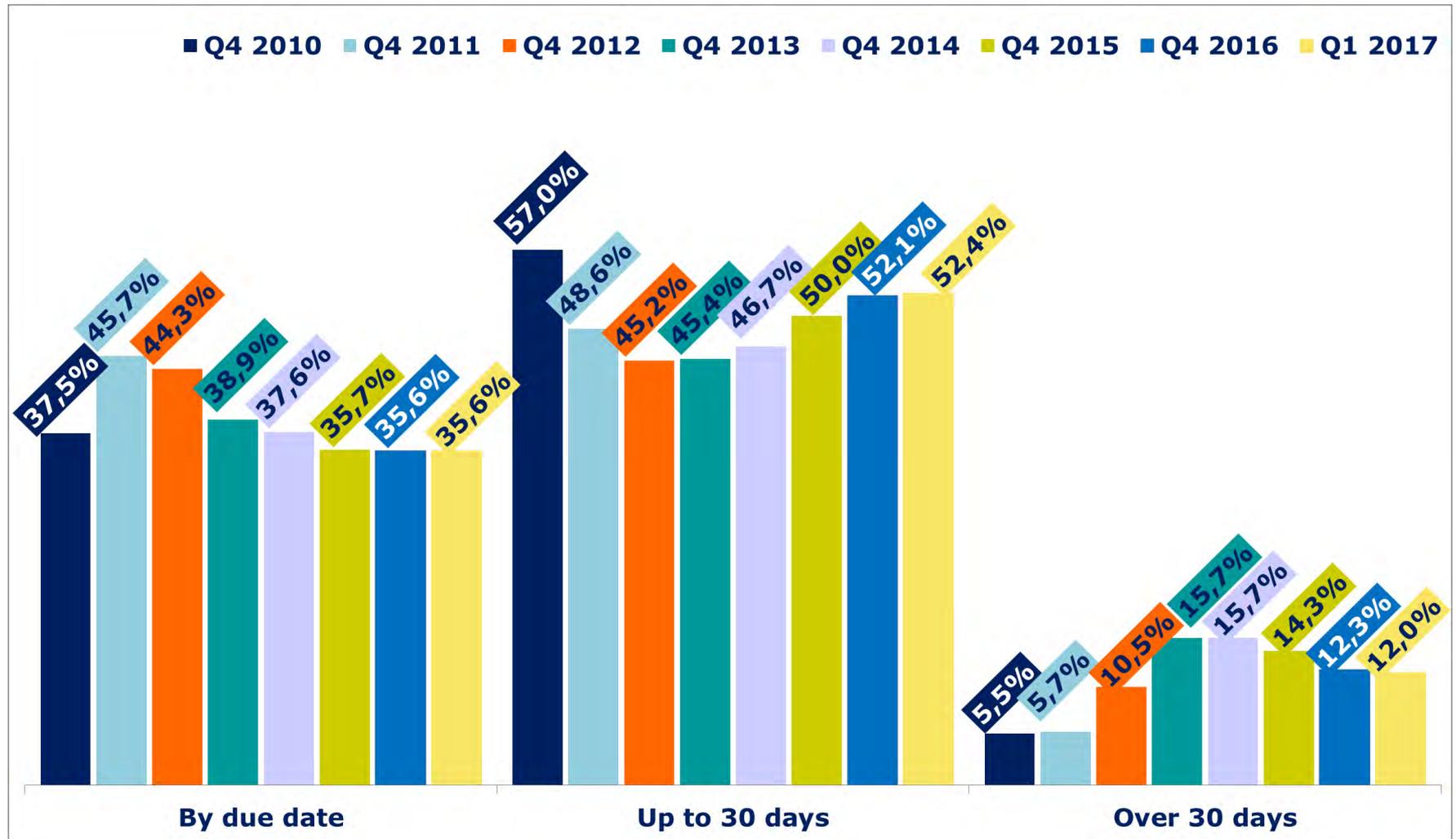


Abitudini di pagamento, Q1 2017

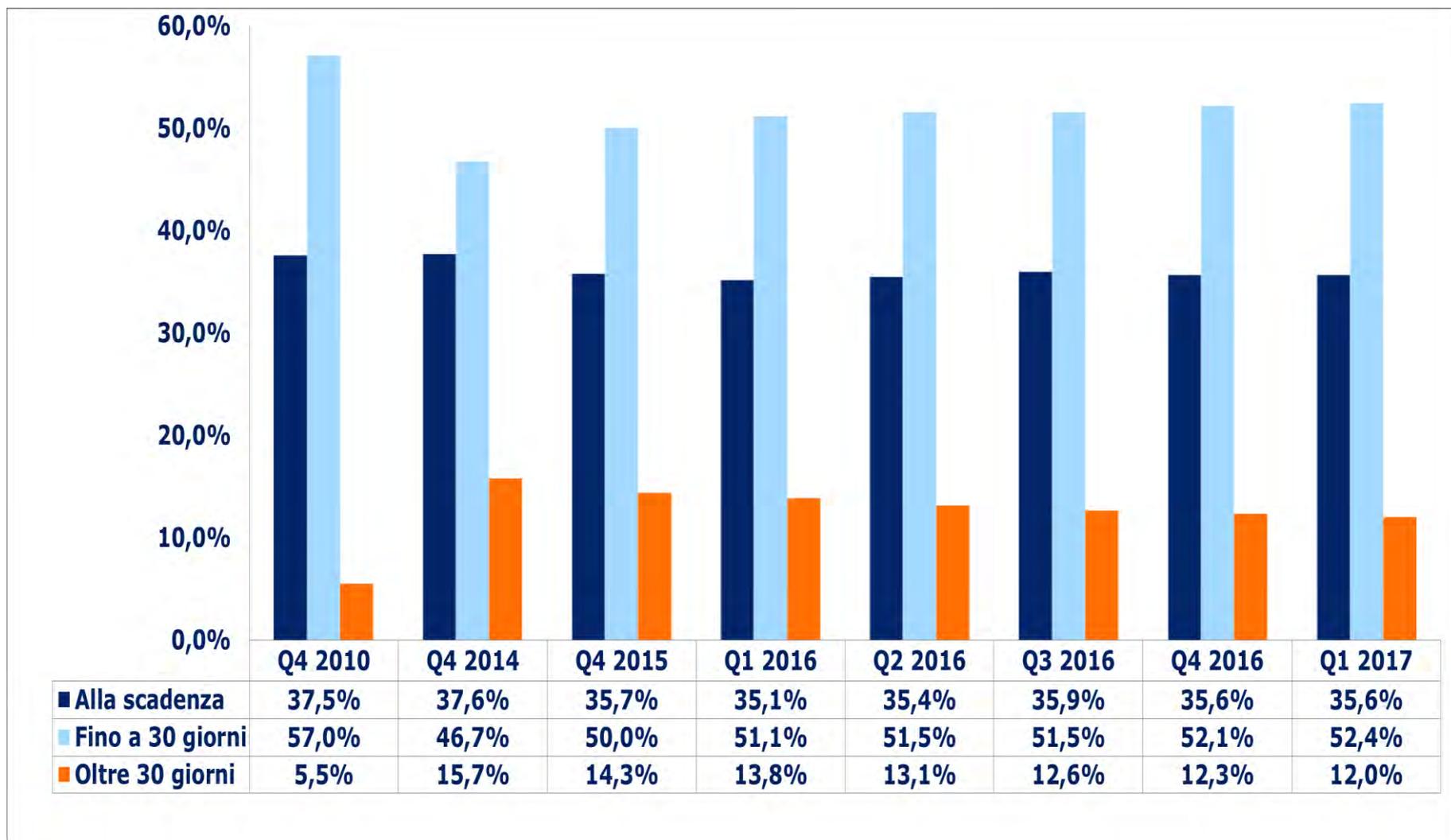
Osservazioni sulla situazione in Italia

- A Marzo 2017 i pagatori puntuali rappresentano il **35,6%** del totale, mentre i pagamenti con oltre 30 giorni di ritardo si assestano al **12%**.
- Le **Micro** realtà confermano una performance positiva nella classe di pagamento alla scadenza con una concentrazione del **36,8%**, ma registrano anche la maggiore quota di **ritardi gravi (13,1%)**.
- Il **Nord Est** risulta l'area geografica più affidabile con il **44,1%** di pagamenti regolari, mentre le **imprese meridionali** mostrano un comportamento più problematico con solo il **19,7%**.
- Il **Veneto** è la regione con la maggiore quota di pagamenti regolari (**44,9%**), mentre la **Sicilia** occupa l'ultima posizione del ranking regionale del pagamento puntuale con una quota inferiore al **20%**.
- I gruppi merceologici più puntuali sono i **Servizi finanziari (46,1%)**, mentre nel **Commercio al dettaglio** i pagamenti alla scadenza interessano solo il **18,2%** delle imprese.

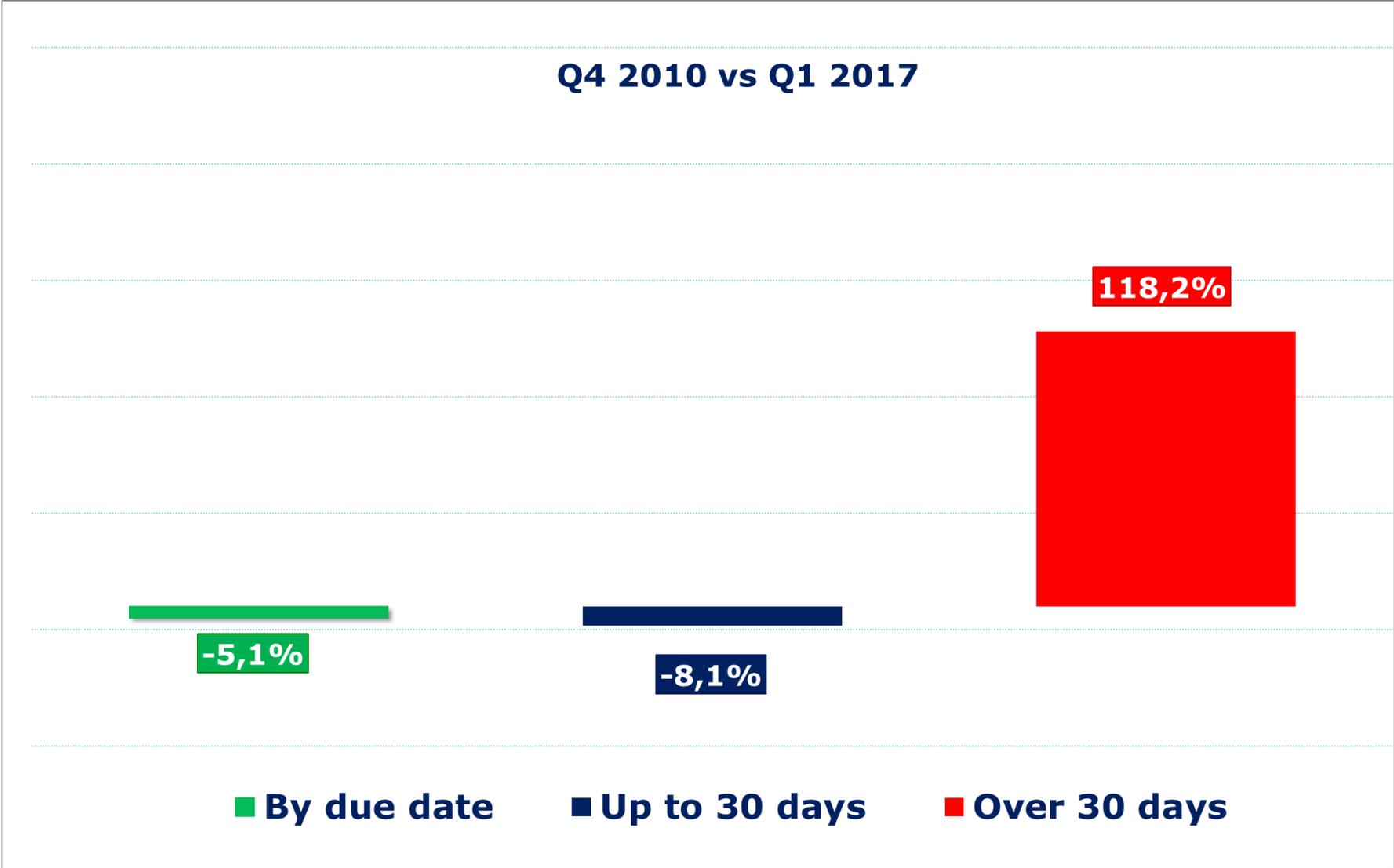
Abitudini di pagamento in Italia per classi di ritardo, Q4 2010 – Q1 2017



Trend pagamenti in Italia, Q4 2010 – Q1 2017



Variazione dei pagamenti, Q4 2010 – Q1 2017



Variazione dei pagamenti, Q1 2016 – Q1 2017

Q1 2016 vs Q1 2017

1,4%

2,5%

-13,0%

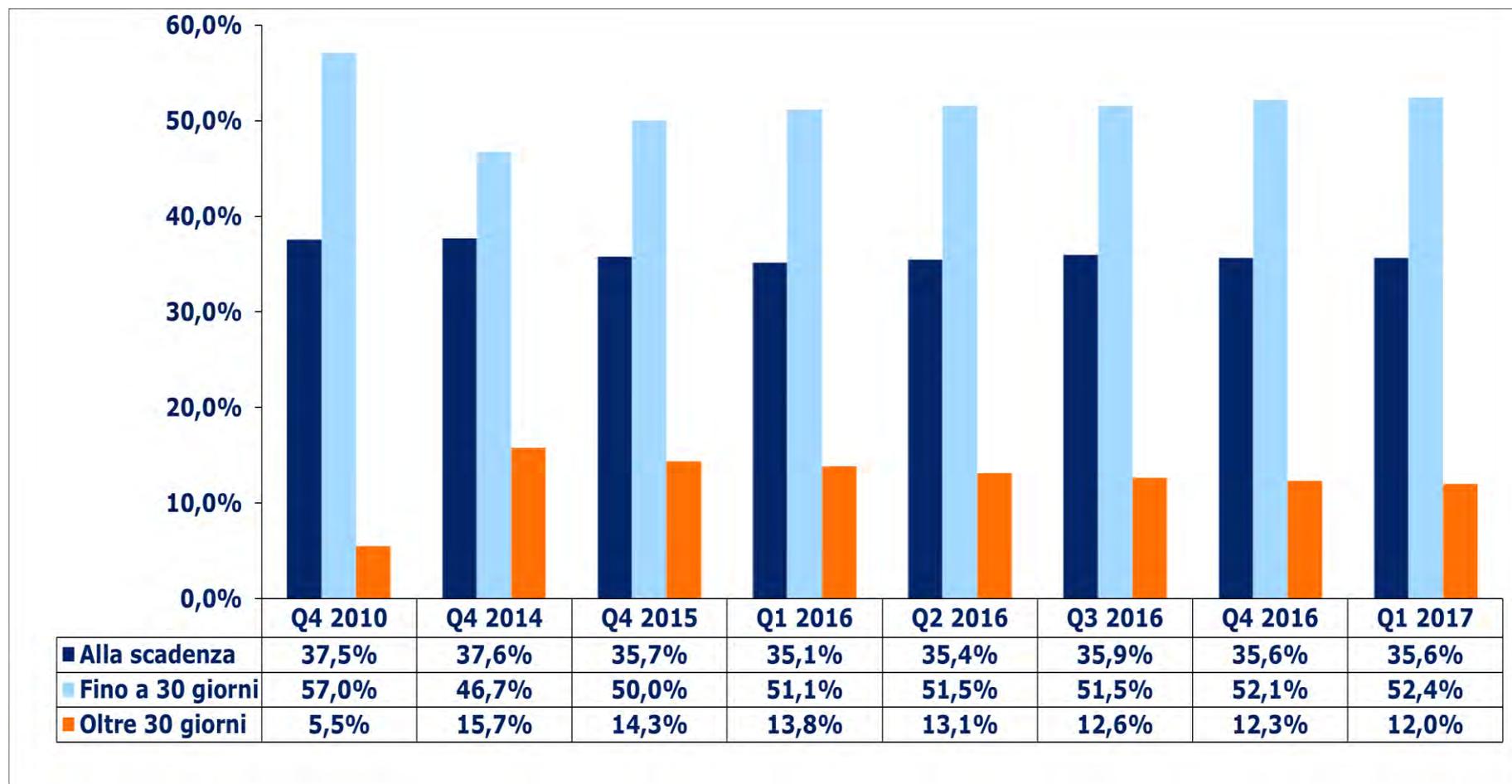
■ By due date

■ Up to 30 days

■ Over 30 days

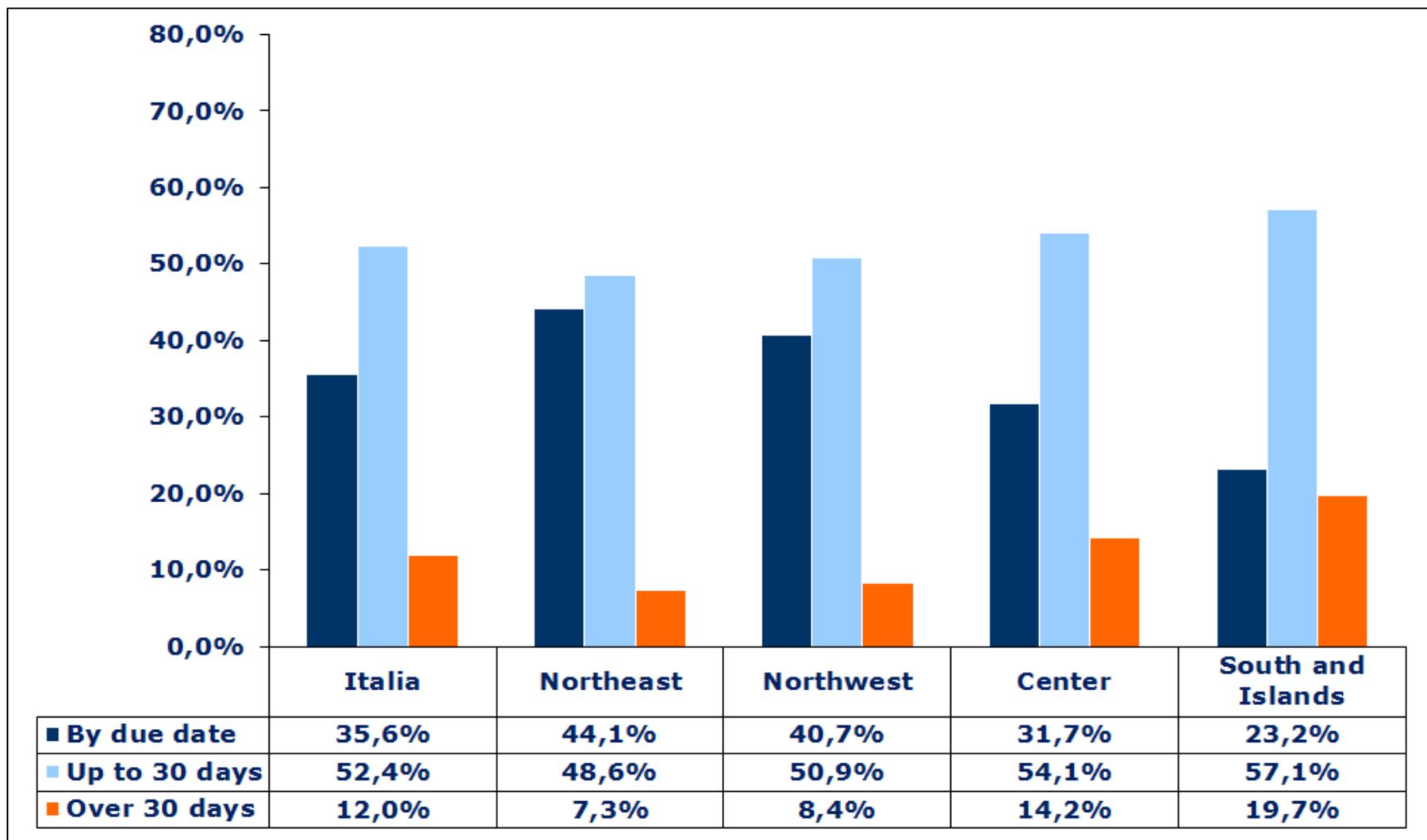
Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Tipologia di azienda



Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Area Geografica



Pagamenti puntuali e ritardi superiori ai 30 giorni

Q1 2017 - Dettaglio regione (1 di 2)

	Q1 2017	
AREA	By due date	Over 30 days
North East	44,1%	7,3%
EMILIA ROMAGNA	44,8%	8,0%
VENETO	44,9%	6,9%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	43,5%	7,5%
TRENTINO-ALTO ADIGE	40,2%	6,9%
North West	40,7%	8,4%
LOMBARDY	44,4%	7,3%
PIEDMONT	35,5%	9,6%
AOSTA VALLEY	36,9%	10,2%
LIGURIA	31,9%	12,2%
ITALY	35,6%	12,0%

Pagamenti puntuali e ritardi superiori ai 30 giorni

Q1 2017 - Dettaglio regione (2 di 2)

	Q1 2017	
AREA	By due date	Over 30 days
Center	31,7%	14,2%
LAZIO	26,3%	17,3%
MARCHE	40,6%	10,3%
TUSCANY	33,7%	6,9%
UMBRIA	31,0%	14,6%
South and Islands	23,2%	19,7%
ABRUZZO	29,0%	17,0%
BASILICATA	28,8%	16,0%
CALABRIA	21,8%	20,4%
CAMPANIA	21,9%	22,0%
MOLISE	27,3%	16,6%
APULIA	25,8%	18,6%
SARDINIA	23,5%	15,8%
SICILY	19,5%	21,7%
ITALY	35,6%	12,0%

Province più virtuose nei pagamenti, Q1 2017

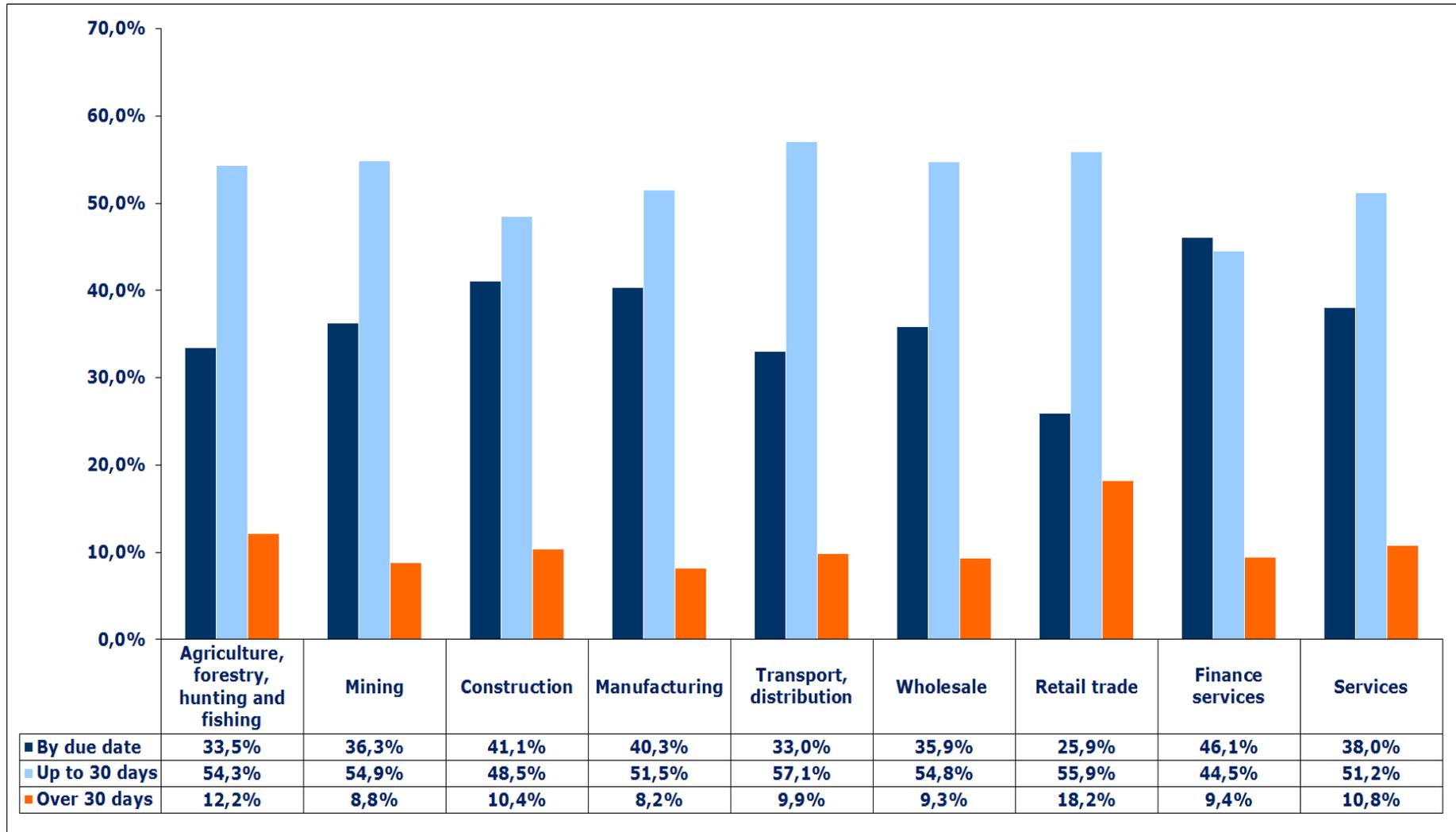
Region	Province	Ranking Q1 2017
LOMBARDY	SO	1
LOMBARDY	BG	2
LOMBARDY	LC	3
LOMBARDY	BS	4
LOMBARDY	MN	5
VENETO	BL	6
LOMBARDY	CO	7
VENETO	VI	8
FRIULI VENEZIA GIULIA	PN	9
VENETO	TV	10

Province meno virtuose nei pagamenti, Q1 2017

Region	Province	Ranking Q1 2017
CALABRIA	RC	110
SICILY	ME	109
CAMPANIA	CE	108
SICILY	AG	107
SICILY	PA	106
SICILY	EN	105
CAMPANIA	NA	104
SICILY	CL	103
SICILY	SR	102
SICILY	TP	101

Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

Dettaglio Settore merceologico



Settori più virtuosi nei pagamenti, Q1 2017

Sector	Ranking Q1 2017
INSURANCE AGENTS, BROKERS AND SERVICE	1
RUBBER AND MISCELLANEOUS PLASTICS PRODUCTS	2
CHEMICALS AND ALLIED PRODUCTS	3
INDUSTRIAL MACHINERY AND EQUIPMENT	4
PAPER AND ALLIED PRODUCTS	5
PRIMARY METAL INDUSTRIES	6
PRINTING AND PUBLISHING	7
SECURITY AND COMMODITY BROKERS	8
LEGAL SERVICES	9
TEXTILE MILL PRODUCTS	10

Settori meno virtuosi nei pagamenti, Q1 2017

Sector	Ranking Q1 2017
EXECUTIVE, LEGISLATIVE AND GENERAL	68
EATING AND DRINKING PLACES	67
FOOD STORES	66
GENERAL MERCHANDISE STORES	65
POSTAL SERVICES	64
AMUSEMENT AND RECREATION SERVICES	63
WATER TRANSPORTATION	62
TRANSPORTATION BY AIR	61
APPAREL AND ACCESSORY STORES	60
AGRICULTURAL PRODUCTION - LIVESTOCK	59

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**



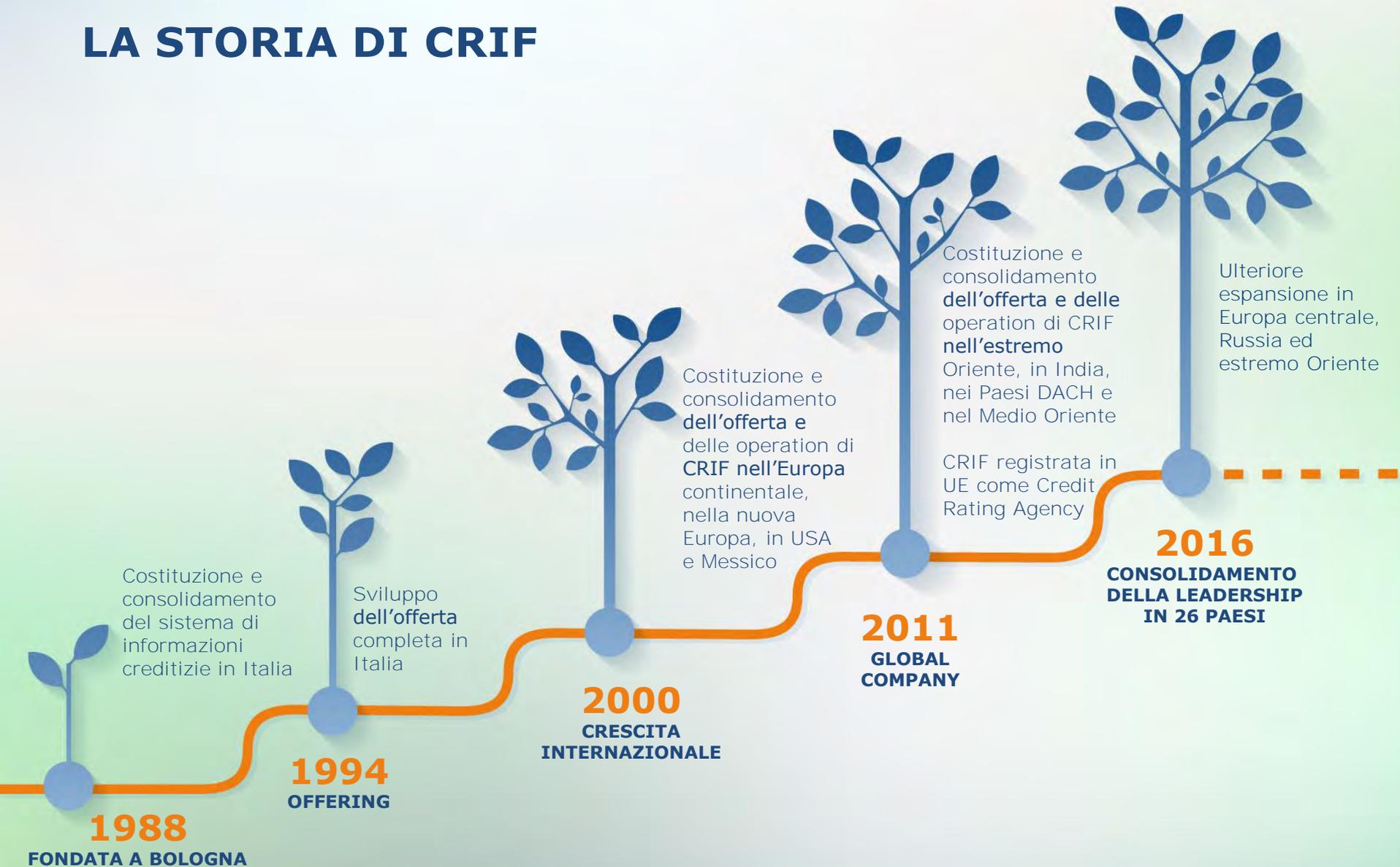
LE SOCIETÀ CRIF NEL MONDO



- Information
- Solutions
- Outsourcing & Processing
- CRIF Ratings

ITALIA ● ● ● ● ● • Bologna • Milano • Roma	AUSTRIA ● ● ● Vienna	EGITTO ● ● Il Cairo	GERMANIA ● ● ● ● ● • Amburgo • Karlsruhe	INDIA ● ● ● ● ● • Mumbai • Pune • Chennai	POLONIA ● ● ● ● ● • Cracovia • Varsavia	RUSSIA ● ● ● ● ● • Mosca • Kaliningrad	TAIWAN ● ● ● ● ● Taipei
USA ● ● ● ● ● • Atlanta • Albuquerque • Baton Rouge • Denver	AZERBAIGIAN ● ● ● ● ● Baku	EMIRATI ARABI UNITI ● ● ● ● ● Dubai	GIAMAICA ● ● ● ● ● Kingston	IRLANDA ● ● ● ● ● Dublino	REGNO UNITO ● ● ● ● ● Londra	SLOVENIA ● ● ● ● ● Capodistria	TURCHIA ● ● ● ● ● Istanbul
	CINA ● ● ● ● ● • Pechino • Hong Kong • Shanghai	FILIPPINE ● ● ● ● ● Manila	GIORDANIA ● ● ● ● ● Amman	MESSICO ● ● ● ● ● Città del Messico	REPUBBLICA CECA ● ● ● ● ● Praga	SVIZZERA ● ● ● ● ● Zurigo	VIETNAM ● ● ● ● ● Hanoi
			INDONESIA ● ● ● ● ● Giacarta		REPUBBLICA SLOVACCA ● ● ● ● ● Bratislava	TAGIKISTAN ● ● ● ● ● Dushanbe	

LA STORIA DI CRIF



CRIF, THE END-TO-END KNOWLEDGE COMPANY



Information

- Credit Bureau Information
- Business Information
- Big Data Solutions
- Fraud Prevention
- Property Information

• Personal Solutions

• Information Bureau Platforms



Solutions

- Advanced & Big Data Analytics
- Risk & Management Consulting

• End-to-End Credit Management Platform



Outsourcing & Processing

• Business Process Optimization

• Credit Collection

• Real Estate Valuation



CRIF Rating Agency



CRIF per le imprese



CRIBIS è la società del Gruppo CRIF fortemente specializzata nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business. All'approfondimento e all'accuratezza delle informazioni unisce flessibilità tecnologica, avanzati modelli di scoring e sistemi di supporto decisionale, per rispondere tempestivamente alle richieste di mercato.



Società specializzata nella gestione in outsourcing di tutte le fasi della credit collection, dalla customer care al recupero stragiudiziale e giudiziale. CRIBIS Teleservice aiuta le imprese a trasformare la collection in un processo di business che massimizza redditività e performance.

Agenda

- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**



Informazioni complete, soluzioni semplici

Informazioni sul 100% di società di capitali, società di persone e ditte individuali italiane

Credit Scoring sul 100% delle aziende italiane

Il più ampio patrimonio informativo **sui comportamenti di pagamento**

Informazioni su oltre 250 milioni di aziende in 230 paesi

Gruppi italiani e internazionali

Oltre 100 analisi

Aggiornamento quotidiano delle informazioni

Tutti **i legami societari** e le partecipazioni italiane

Tecnologia all'avanguardia e costante innovazione

Negli ultimi anni i pagamenti sono divenuti un fattore centrale per la vita aziendale. Una **corretta gestione del credito commerciale** è fondamentale per salvaguardare il cash flow, pianificare la strategia commerciale, gestire i clienti e soprattutto per costruire rapporti solidi con partner strategici come Assicurazioni e Banche.



Per questo è nato **CRIBIS iTRADE Lab**, la prima soluzione in Italia per la gestione di esposizione, scaduto e ritardi nei pagamenti.

Integrato in **CRIBIS.com**, la piattaforma di business information di CRIBIS, CRIBIS iTRADE Lab è uno strumento pensato specificatamente per la gestione dei pagamenti commerciali, consentendo di analizzare in modo approfondito e dettagliato i comportamenti di pagamento del proprio portafoglio clienti.

I 5 motivi per usare CRIBIS iTRADE Lab



1. Monitorare i ritardi nei pagamenti, l'esposizione e lo scaduto del proprio portafoglio
2. Disporre di benchmark oggettivi per confrontare le performance di pagamento del proprio portafoglio con quelle del mercato
3. Impostare politiche commerciali e di credito
4. Fare previsioni su DSO e Cash Flow
5. Disporre di maggiori informazioni per gestire i rapporti con Banche, Factor e Assicurazioni

Il più ampio patrimonio informativo sui comportamenti di pagamento

- ✓ **50 anni** di esperienza
 - ✓ **5 Miliardi** di movimenti raccolti nel mondo
 - ✓ **1,5 milioni** di aziende italiane con dati di pagamento
- ✓ **Oltre 450 milioni** di movimenti raccolti in Italia
- ✓ **81%** dei report acquistati con dati di pagamento
 - ✓ **70%** dei report con D&B Paydex
- ✓ **4 milioni €** investiti nel programma negli ultimi 3 anni



- **Neutrale**
- **Oggettivo**



- **Senza conflitto d'interessi**

Contribuire le proprie informazioni all'interno di un sistema come CRIBIS iTRADE significa accedere ad **un patrimonio informativo oggettivo** e gestito da un soggetto "neutrale", cioè non influenzato da conflitti di interessi o da dinamiche strettamente settoriali.

In questo modo l'informazione che viene restituita è un **profilo oggettivo dell'azienda** come pagatore di transazioni B2B.

Non movimenti contabili, ma reali esperienze di pagamento

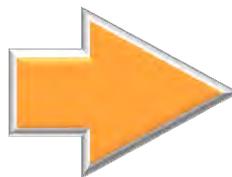
I movimenti contabili:

puntuali, oggettivi, dettagliati



Le esperienze di pagamento:

omogenee, ponderate, rappresentative



I **movimenti contabili** sono l'anima del programma. Vengono **raccolti mensilmente**, sono analizzati nel tempo e raccontano l'**esperienza "di pagamento"** che un credit manager ha nei confronti dei suoi clienti.

Le esperienze di pagamento di differenti credit manager sulla stessa azienda originano il **D&B Paydex**

Il D&B Paydex:
La sintesi della performance



Score utilizzato per l'analisi: D&B Paydex ®

Il **D&B Paydex ®** è un punteggio che valuta la performance storica dei pagamenti verso i fornitori.

E' un indice sintetico che nasce da un modello statistico in grado di analizzare l'**eterogeneità** dei comportamenti di pagamento. Esprime un punteggio diviso in classi che va 1 a 100 (100 indica la miglior performance, 1 la peggiore). Ad ogni classe è associato il numero di giorni medi di ritardo.

Servono almeno tre esperienze di pagamento relative ad **un'azienda** per generare il Paydex.

D&B Paydex	Abitudini di pagamento [espressa in giorni medi di ritardo oltre i termini]
100	Anticipato
90	Con sconto
80	Alla Scadenza
70	15 gg oltre il termine
60	22 gg oltre il termine
50	30 gg oltre il termine
40	60 gg oltre il termine
30	90 gg oltre il termine
20	120 gg oltre il termine
10	150 gg oltre il termine
0	180 gg oltre il termine
UN	Non disponibile

Scopri la nostra community sul sito www.cribis.com

L'iscrizione alla CRIBIS Community è assolutamente **gratuita e senza impegno.**

- Analisi sui pagamenti con lo spaccato regionale e settoriale delle imprese italiane e internazionali
- Analisi sulla rischiosità e dei fallimenti delle imprese
- Gli osservatori sul Marketing B2B
- Tutti i materiali degli eventi CRIBIS
- Outlook e Country Report sulle principali economie internazionali
- ... e molto altro ancora

The logo for CRIBIS COMMUNITY. The word "CRIBIS" is written in a large, bold, orange sans-serif font. Below it, the word "COMMUNITY" is written in a smaller, bold, dark blue sans-serif font.



Grazie per
l'attenzione

 **CRIBIS**
A CRIF company

dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK



CASH MANAGEMENT

NOVITÀ E CAMBIAMENTI IN ATTO

Marco Preti

Amministratore delegato CRIBIS

50
ANNI

di
esperienza

5

MILIARDI

di
movimenti
raccolti nel
Mondo

1,6
MILIONI

di
aziende italiane
con
informazioni
di **pagamento**

OLTRE
530
MILIONI

di
movimenti
raccolti in Italia

81%

dei
report
acquistati
con **dati di**
pagamento

73%

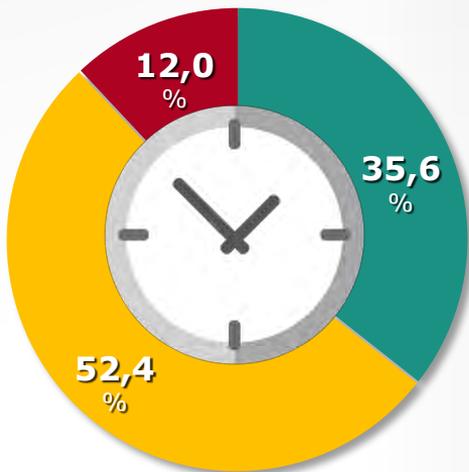
dei
report con
D&B Paydex

€ 260 MLD

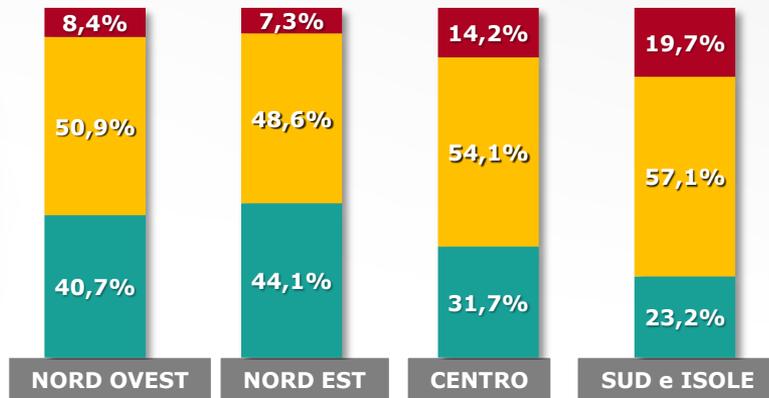
Valore crediti commerciali
analizzati nel 2016 in CRIBIS iTRADE

PAGAMENTI

SOLO 1 AZIENDA SU 3 PAGA ALLA SCADENZA



4 su 10 NORD OVEST e NORD EST



Fonte: Studio Pagamenti 1Q 2017

1 su 4 SUD E ISOLE



**GRAVE
RITARDO
(30 gg)**

IN CALO
ma ancora **+118%**
rispetto al **2010**



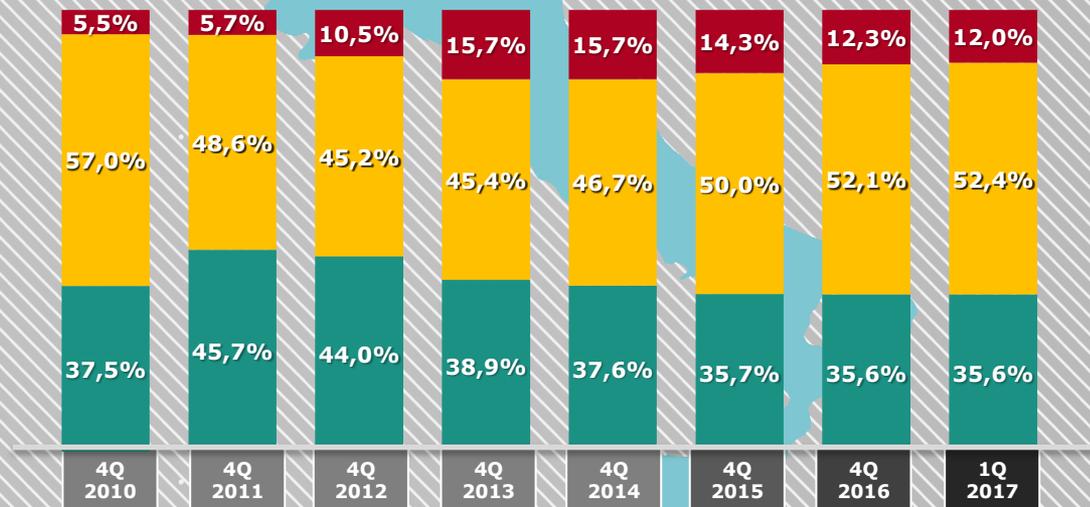
**LIEVE
RITARDO
(30 gg)**

IN AUMENTO,
ma ancora **-8%**
rispetto al **2010**

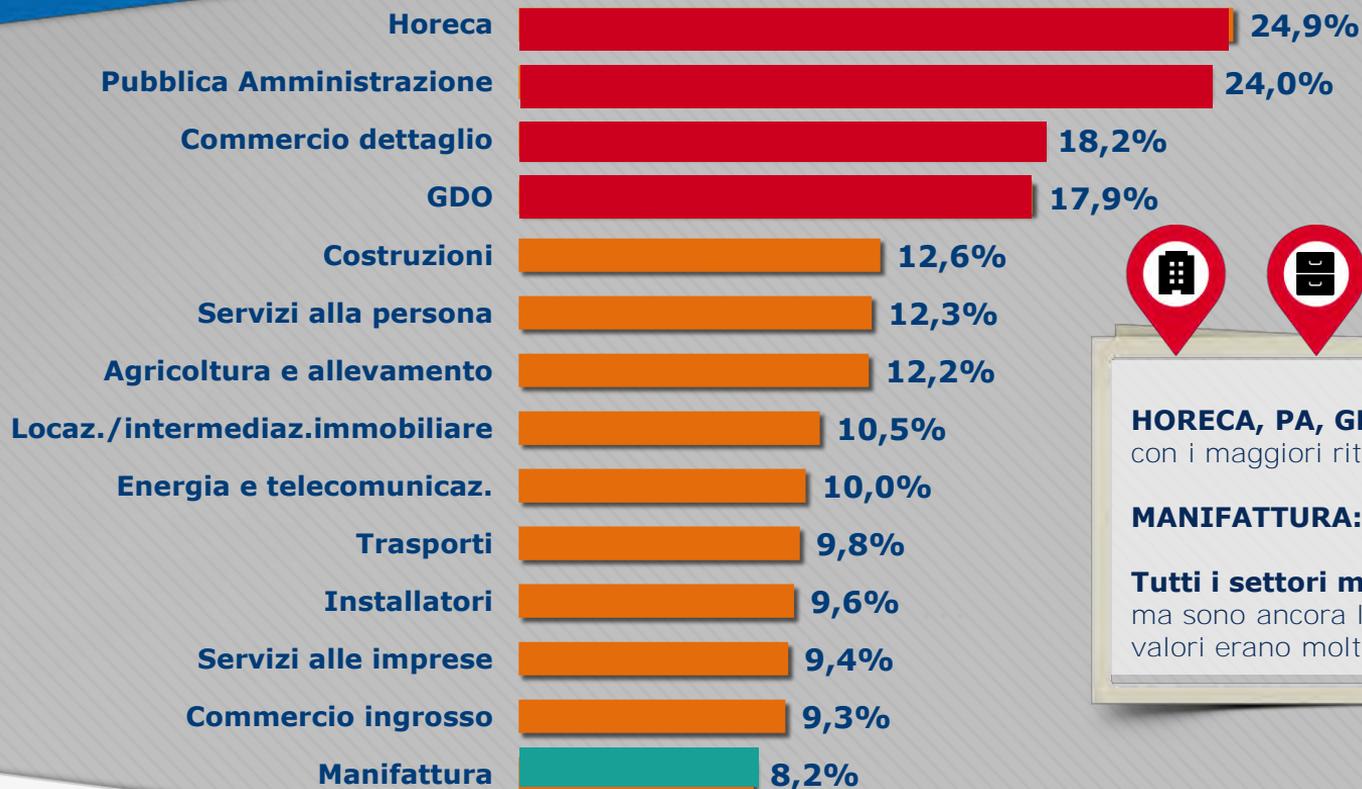


**ALLA
SCADENZA**

IN CALO
rispetto al **2010** e
soprattutto rispetto
al **2011 e 2012**



Il **ritardi gravi** stanno **calando** costantemente dopo il picco del 2013 e 2014.
Calano i pagamenti alla scadenza. Una maggiore tolleranza dei fornitori rispetto ai ritardi lievi?



HORECA, PA, GDO e DETTAGLIO: i settori con i maggiori ritardi

MANIFATTURA: unico settore sotto il **9%**

Tutti i settori migliorano rispetto al 2016, ma sono ancora lontani dal 2010, quando i valori erano molto inferiori

Gli **ENTI CENTRALI** quasi al livello della media italiana

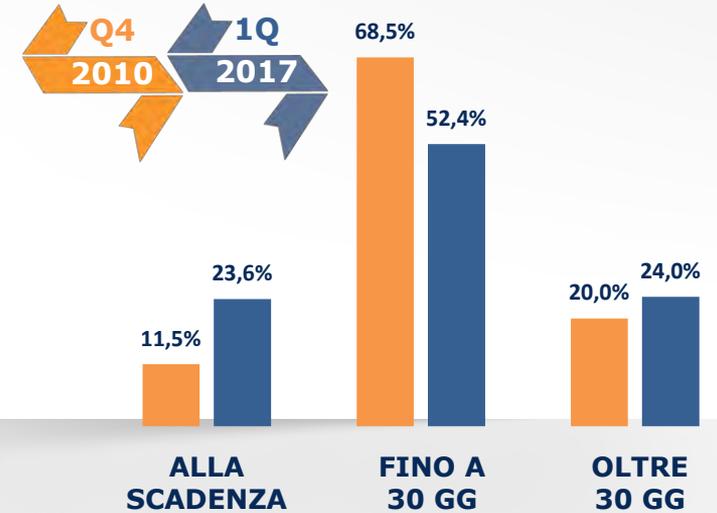
Oltre il 50% di ritardi gravi per **ASL E SANITÀ**



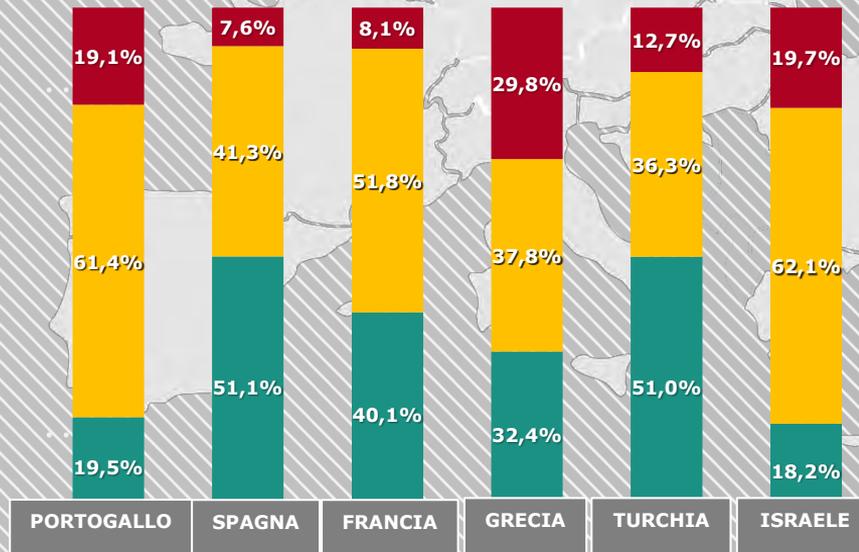
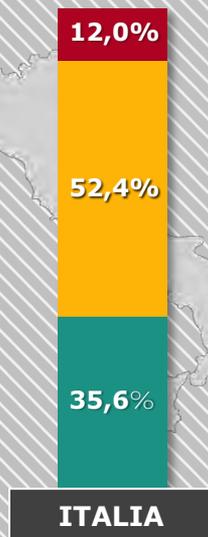
Rispetto al **4Q 2010** crescono del

105% gli ENTI PUNTUALI

del **20% quelli con GRAVE RITARDO**



GRECIA, PORTOGALLO e ISRAELE
sono i paesi con i ritardi gravi più elevati
SPAGNA e FRANCIA
meglio, con l'8% di ritardi oltre i 30 gg

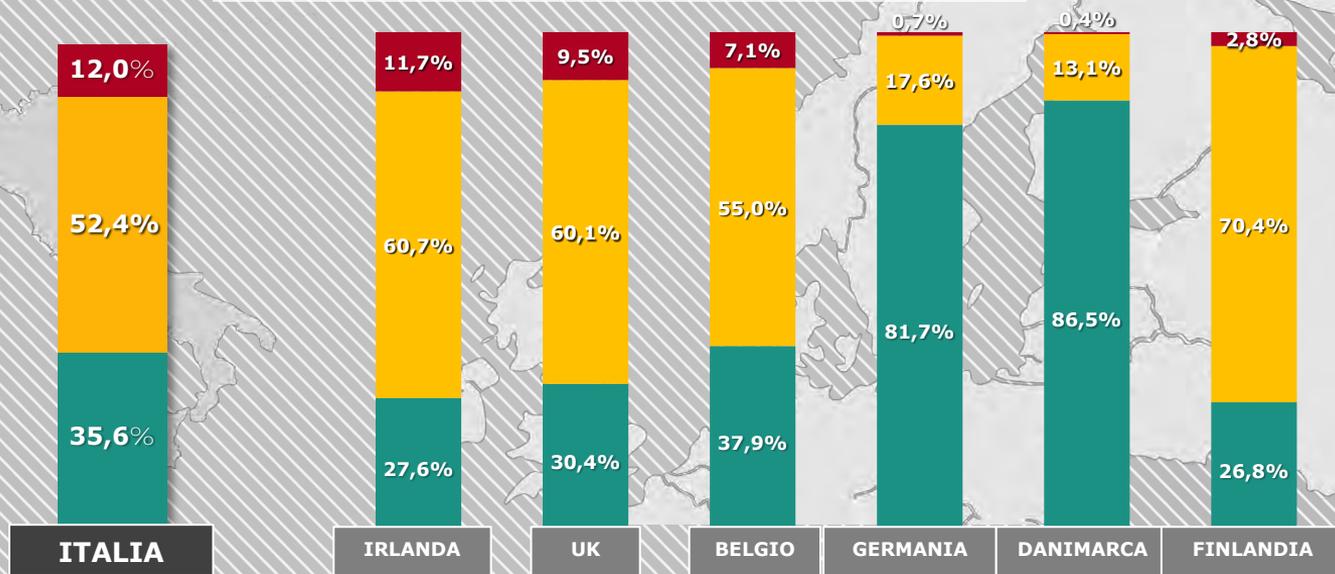


PAGAMENTI

ITALIA vs NORD EUROPA

Situazione molto migliore in **NORD EUROPA**

Solo **l'IRLANDA si avvicina ai livelli dell'ITALIA** con ritardi oltre i 30 giorni superiori all'11%

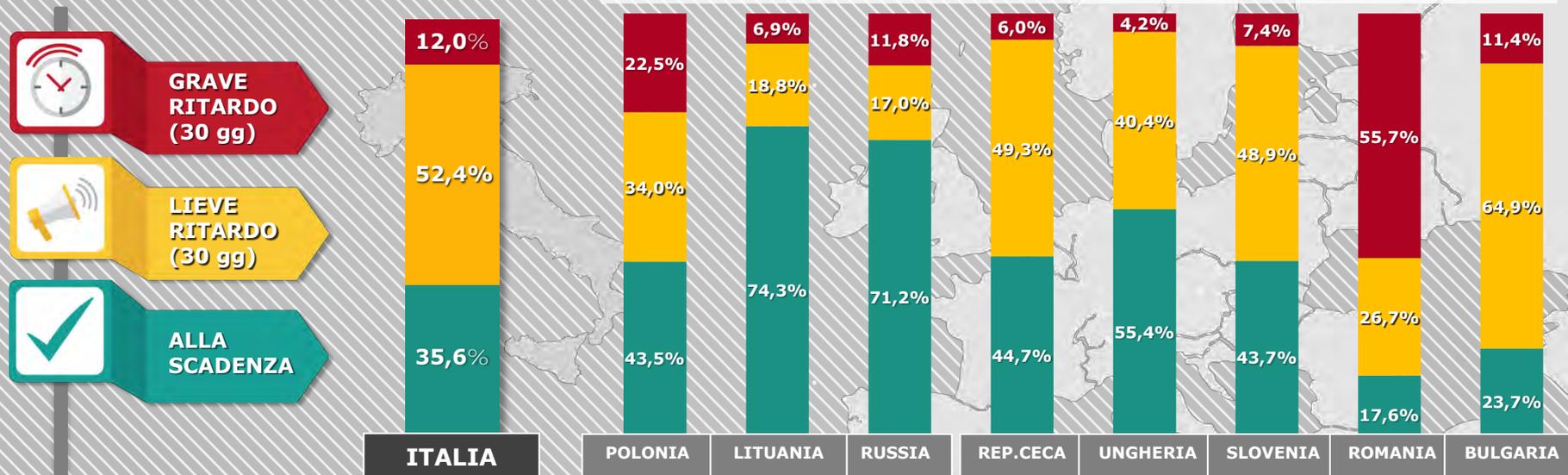


PAGAMENTI

ITALIA vs EUROPA DELL'EST

Situazione molto eterogenea **nell'EUROPA dell'EST**

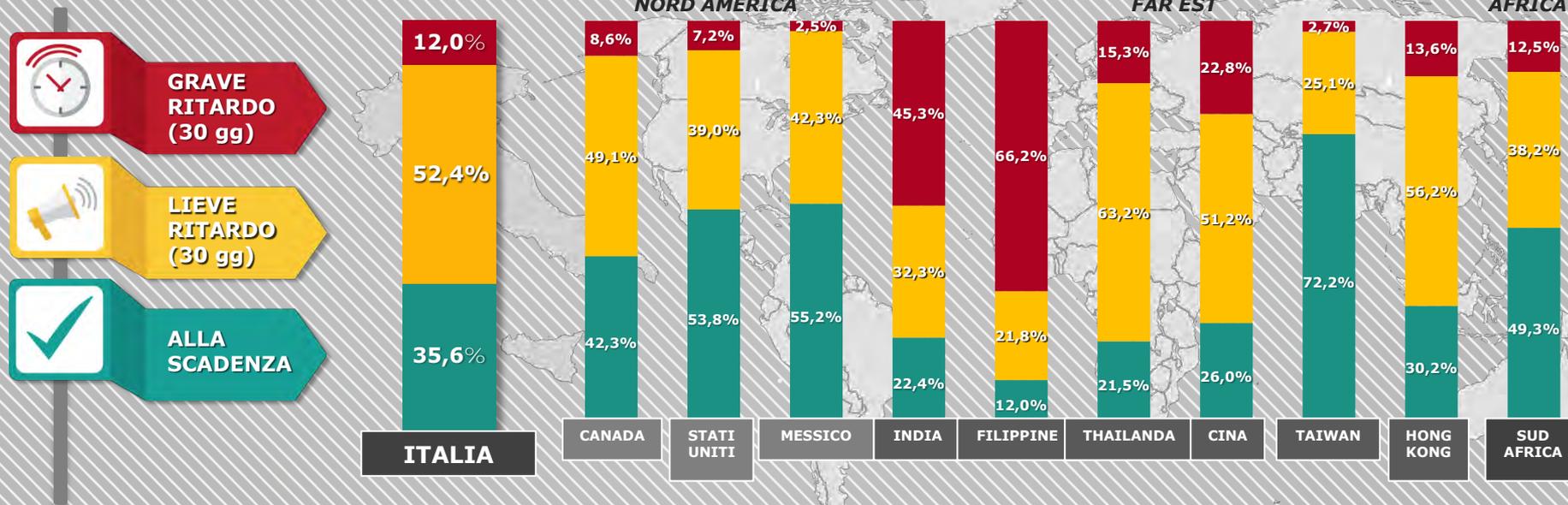
In difficoltà la **ROMANIA** e in misura minore la **POLONIA**
REPUBBLICA CECA e **UNGHERIA** a livello dei best performer europei



PAGAMENTI

ITALIA vs RESTO DEL MONDO

India e Filippine sono i paesi con i **ritardi gravi** più elevati
La **Cina** sopra il **22%**, mentre **Thailandia, Sud Africa e Hong Kong** di **poco superiori all'Italia**



L'OPINIONE degli INVITATI

COSA È CAMBIATO IN QUESTI ANNI

«Quali sono state le problematiche che la vostra azienda ha dovuto affrontare a seguito della crisi economica?»



«Negli ultimi 12 mesi gli insoluti più significativi da quale tipo di clientela sono pervenuti?»



Gli **effetti della crisi** sulla gestione del credito

Ritardi, richieste di dilazioni e riduzione del giro d'affari
I **rischi maggiori** derivano dai **clienti nuovi** e da **quelli storici**

GLI STRUMENTI UTILIZZATI DALLE AZIENDE PER GESTIRE LE PROBLEMATICHE DELLA CRISI NEL CASH MANAGEMENT



MONITORAGGIO

SEGMENTAZIONE DELLA CLIENTELA

PROCEDURE PIÙ EFFICIENTI



Le aziende hanno investito molto per **migliorare la propria gestione del credito**

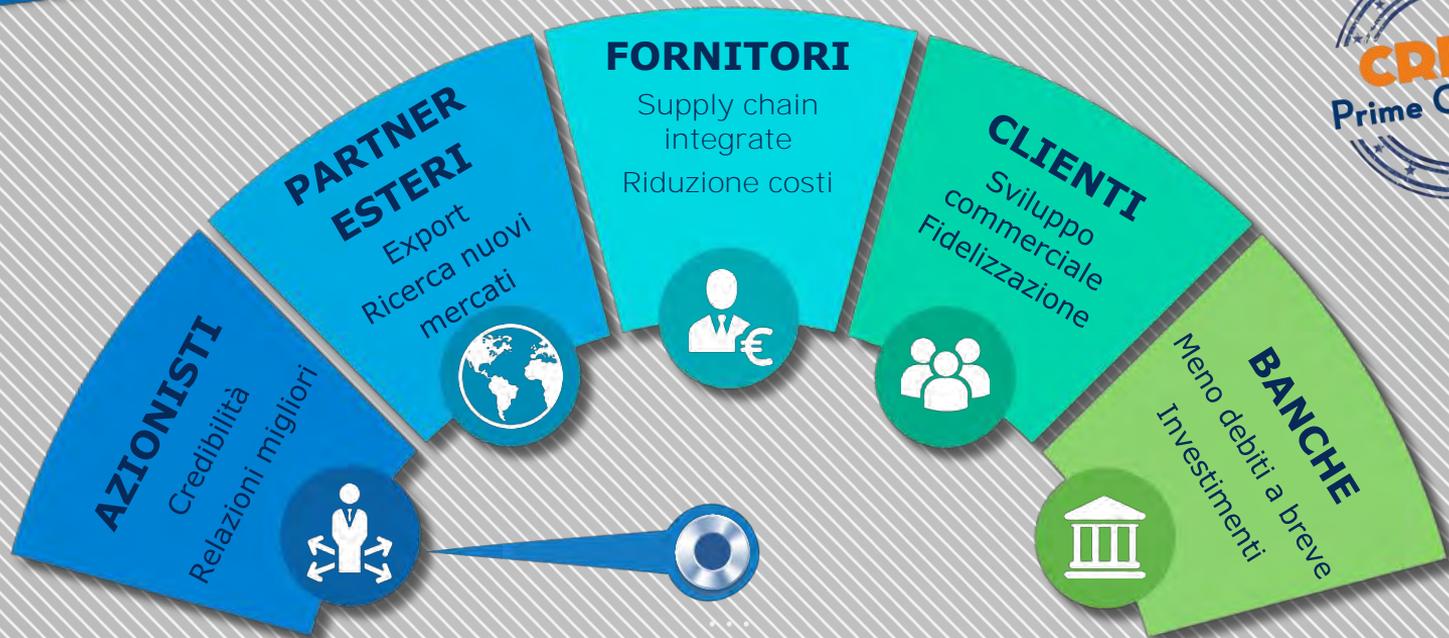
Il **cash flow** è divenuto il **primo indicatore di salute** di un'azienda

La **normativa** è diventata più **stringente** e specifica sul tema dei pagamenti.

Gli istituti di credito considerano la **qualità del credito commerciale** un **parametro per il risk based pricing**

I PAGAMENTI

SONO LA MIA REPUTAZIONE SUL MERCATO



La **capacità di incassare bene** è fondamentale per ogni processo aziendale



migliore **gestione della cassa**

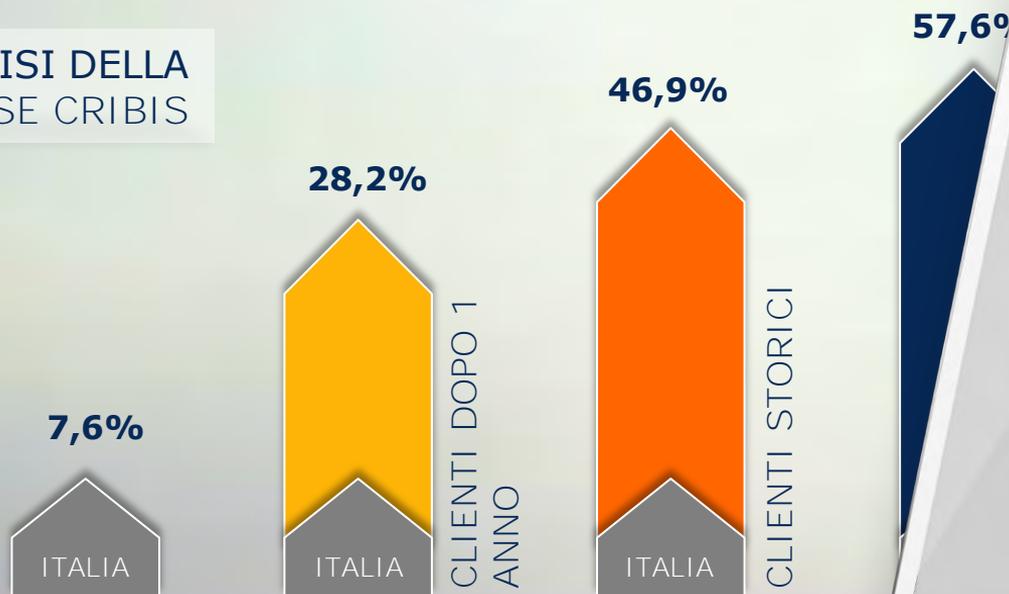


maggiore **affidabilità** come controparte

CLIENTI

MA COME SI RAGGIUNGE IL MASSIMO LIVELLO DI AFFIDABILITÀ?

L'ANALISI DELLA
CUSTOMER BASE CRIBIS



% CRIBIS PRIME COMPANY





7,7%



FATTURATO

3,1%



CREDITI
A BREVE

2,4%



DEBITI
A BREVE

- 4,3%



INCIDENZA
CREDITI SU
FATTURATO

DOPO 24 MESI
**CRESCE IL FATTURATO E
CALA L'INCIDENZA DEI CREDITI** SUL FATTURATO

CLIENTI

...MA NON SOLO: SONO ANCHE MIGLIORI PAGATORI





Credit
management

Supply chain
management

Tessuto
imprese

DSO

DPO

INVEST.

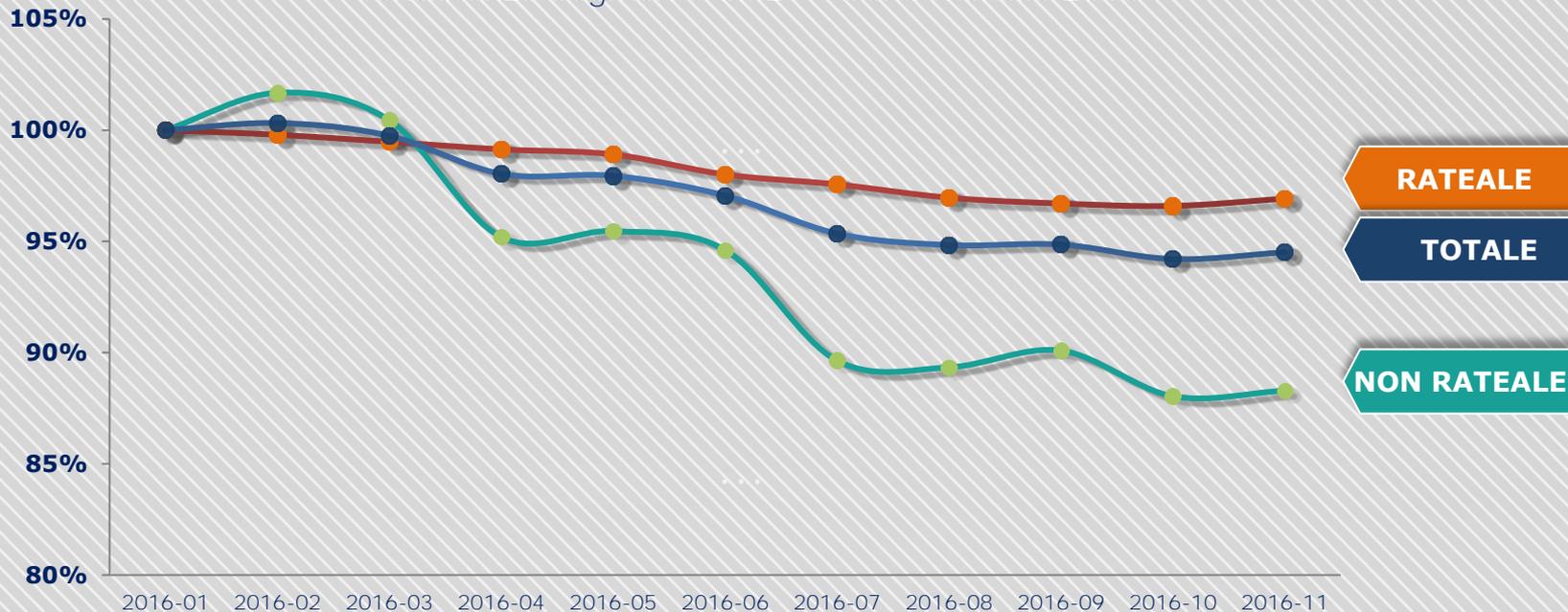
Impresa

Filiera

Sistema economico

TREND CONSISTENZE PER TIPOLOGIA DI OPERAZIONE

Consistenze Segmento SME¹ – trend mensile 2016



(1) Fonte: Elaborazione su dati CRIF - controparti con fatturato ≤ 5 mln € e forma giuridica riconducibile a DI, SDP o SDC. Sono esclusi i contratti in sofferenza o in incaglio, l'esposizione a finanziarie, le controparti con territorio non valorizzato



Grazie