

**CIRCOLARE INFORMATIVA 14/17**

Milano, 26 aprile 2017

**OGGETTO: Convegno “Studio Pagamenti 2017. Cash Management: novità e cambiamenti in atto” di CRIBIS D&B – Materiali dell’evento**

Si trasmettono, per opportuna informativa agli Associati, i risultati dello Studio Pagamenti 2017 Italia, aggiornato a marzo 2017, elaborato da CRIBIS D&B, e l'intervento all'evento in oggetto del dott. Marco Preti (Amministratore Delegato Cribis D&B). Le restanti presentazioni dei relatori intervenuti sono scaricabili dal sito di CRIBIS ([www.cribis.com](http://www.cribis.com)).

Cordiali saluti

 Il Segretario Generale  
 Prof. Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
<b>AOSTA FACTOR</b>	Marziano BOSIO	<b>ARCARES</b>	Simona DI VARA
<b>BANCA CARIGE</b>	Massimiliano PERONA	<b>FS2A</b>	Francesco SACCHI
<b>BANCA FARMAFACTORING</b>	Massimiliano BELINGHERI	<b>GIOVANARDI E ASSOCIATI STUDIO LEG.</b>	Segreteria Generale
<b>BANCA IFIS</b>	Alberto STACCIONE	<b>LA SCALA STUDIO LEGALE</b>	Luciana CIPOLLA
<b>BANCA SISTEMA</b>	Marco POMPEO Fausto GALMARINI	<b>L.E.G.A.M. Studio Legale internazionale</b>	Fabio D'ANIELLO
<b>BANCO di DESIO e della BRIANZA</b>	Giuseppe CASTIGLIA	<b>SCIUME' – Avvocati e Commercialisti</b>	Paolo SCIUME'
<b>BARCLAYS BANK</b>	Alessandro RICCO	<b>SEFIN</b>	Claudia NEGRI
<b>BCC FACTORING</b>	DIREZIONE GENERALE	<b>STUDIO LEG. AVV. FRANCO PILATO</b>	Paolo VERRECCHIA
<b>BURGO FACTOR</b>	Ugo BERTINI	<b>STUDIO LEG. FUMAGALLI, GRANDO e ASS.</b>	Francesco LOI
<b>CLARIS FACTOR</b>	Paolo Massimo MURARI	<b>STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI</b>	Massimo LUPI
<b>CREDEMFACTOR</b>	Luciano BRAGLIA		
<b>CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR</b>	Giuseppe Gianluca BORRELLI		
<b>EMIL-RO FACTOR</b>	Paolo LICCIARDELLO		
<b>ENEL.FACTOR</b>	Stefano SPINELLI		
<b>EXPRIVIA Digital Financial Solution</b>	Gianluigi RIVA		
<b>FACTORCOOP</b>	Franco TAPPARO		
<b>FACTORIT</b>	Antonio DE MARTINI		
<b>FERCREDIT</b>	Giacomo PORRECA		
<b>FIDIS</b>	Andrea FAINA		
<b>GE CAPITAL FUNDING SERVICES</b>	Emiliano VERNIERO		
<b>GENERALFINANCE</b>	Massimo GIANOLLI		
<b>IBM ITALIA SERVIZI FINANZIARI</b>	Bruno PASERO		
<b>IFIS FACTORING</b>	DIREZIONE GENERALE		
<b>IFITALIA</b>	Gianluca LAURIA		
<b>MBFACTA</b>	Enrico BUZZONI		
<b>MEDIOCREDITO ITALIANO</b>	Teresio TESTA		
<b>MPS Leasing &amp; Factoring</b>	Enzo NICOLI		
<b>SACE FCT</b>	DIREZIONE GENERALE		
<b>SERFACTORING</b>	Sergio MEREGHETTI		
<b>SG FACTORING</b>	Carlo MESCIERI		
<b>UBI FACTOR</b>	Marco CASTELLI		
<b>UNICREDIT FACTORING</b>	Roberto FIORINI		



# ***Studio Pagamenti 2017*** ***ITALIA***

***Dati aggiornati a  
Marzo 2017***

# Agenda

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

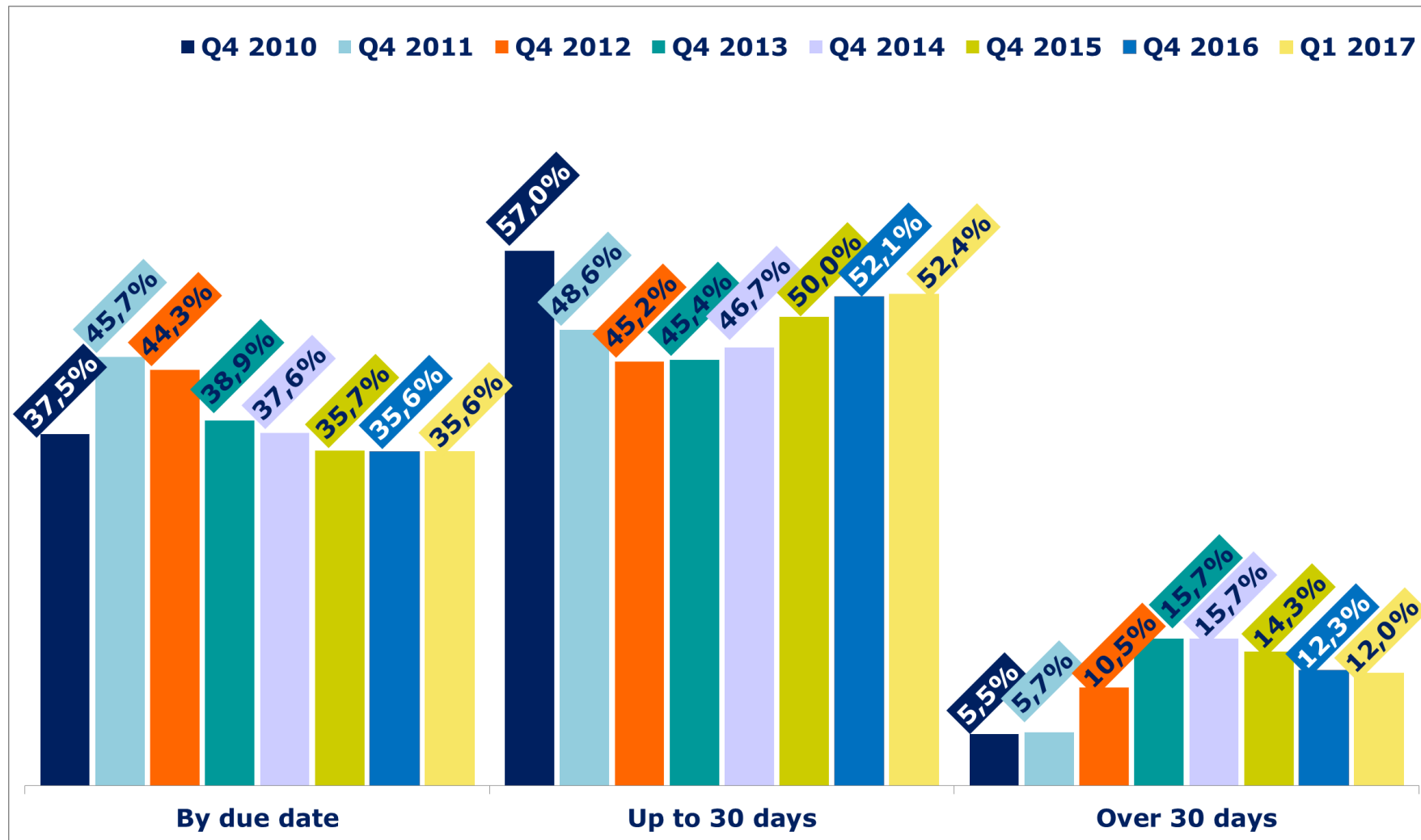


# Abitudini di pagamento, Q1 2017

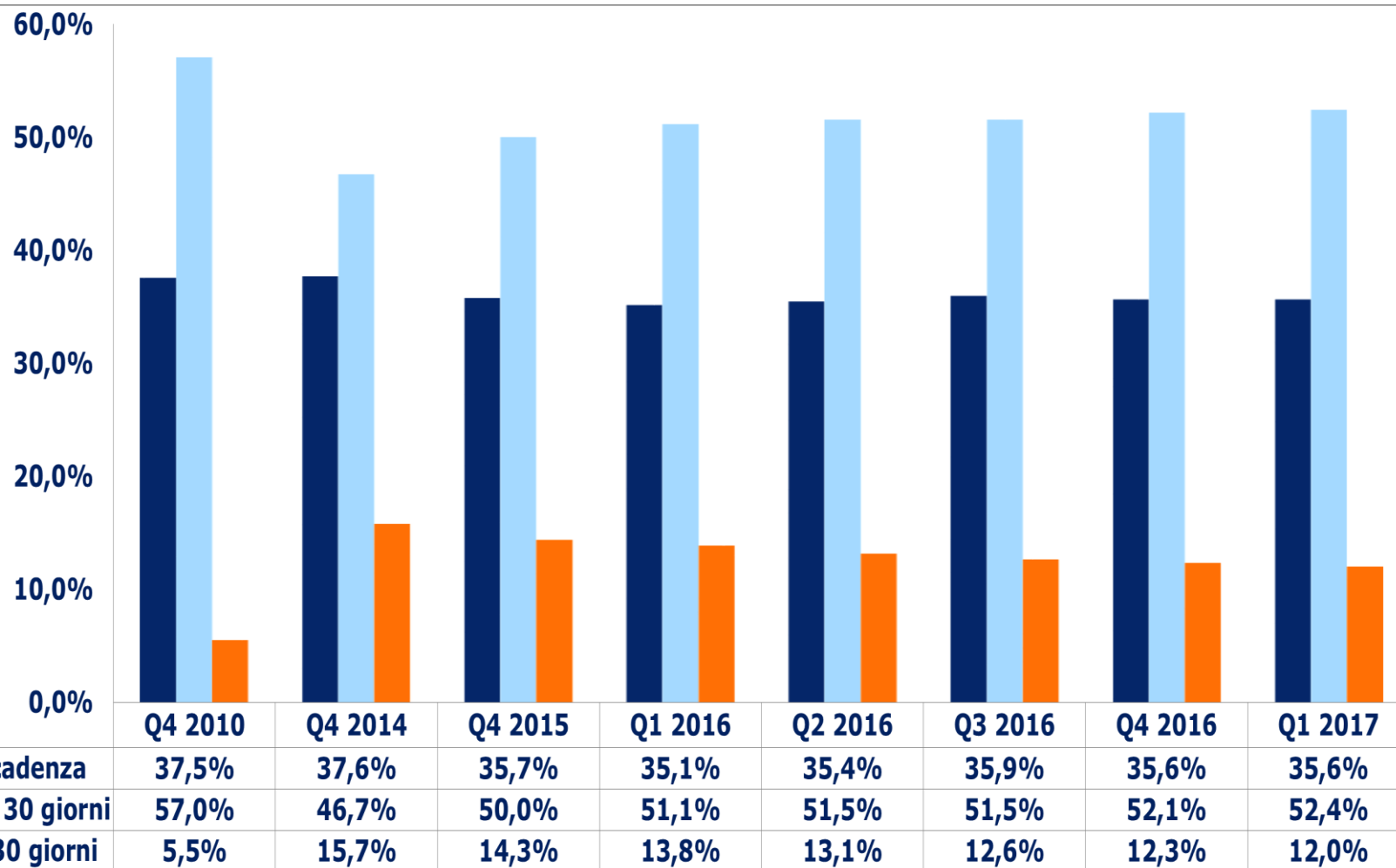
## Osservazioni sulla situazione in Italia

- 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

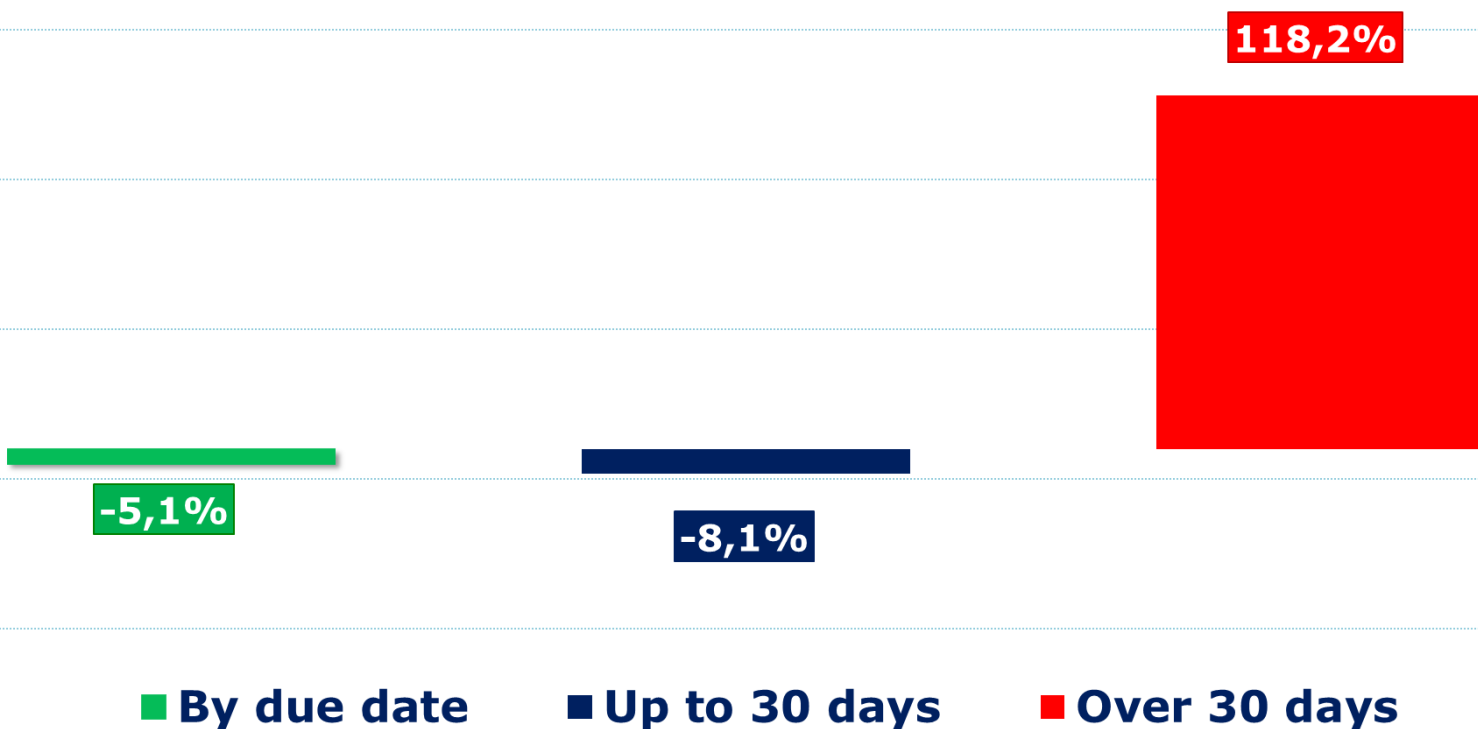


# Trend pagamenti in Italia, Q4 2010 – Q1 2017

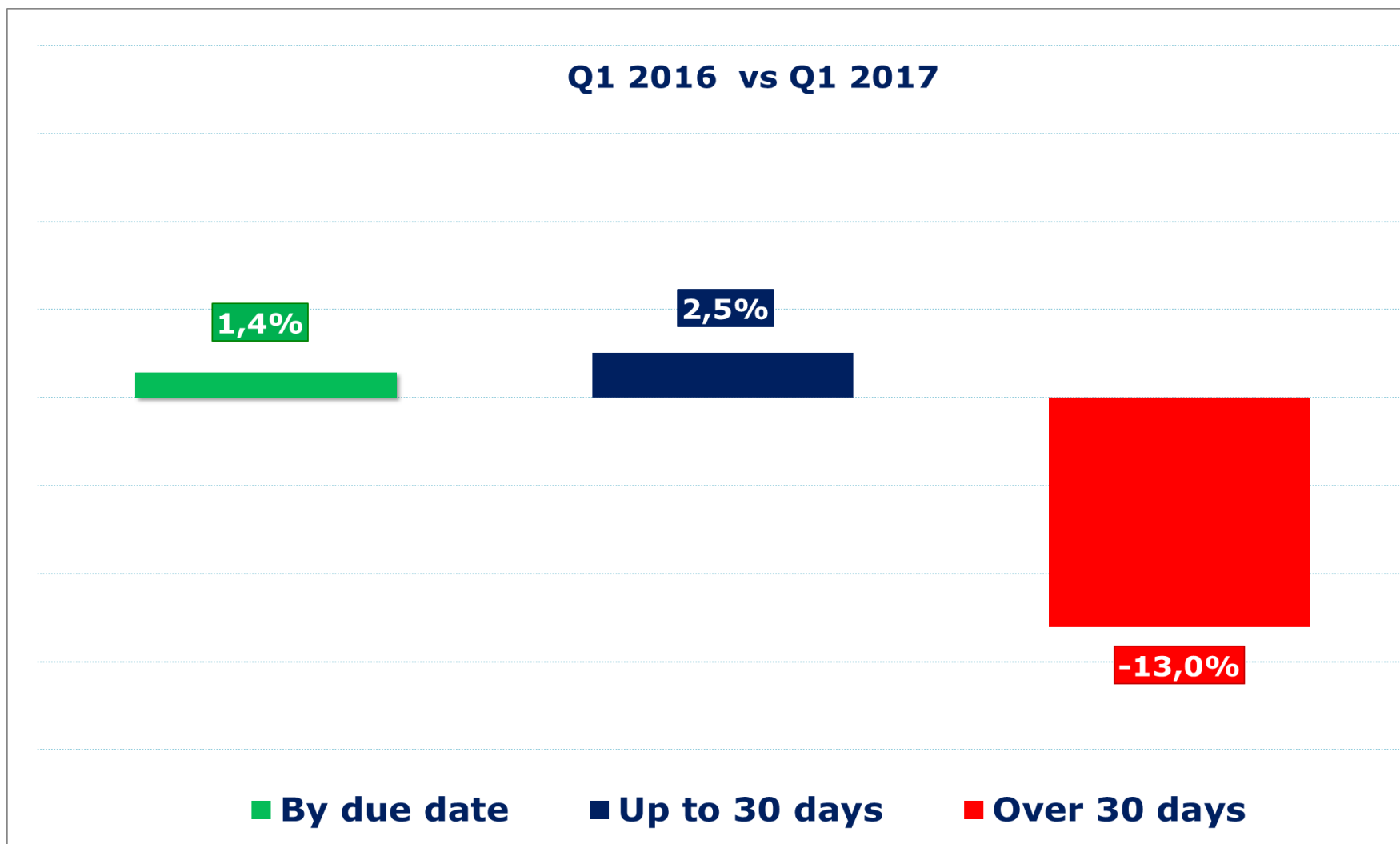


# Variazione dei pagamenti, Q4 2010 – Q1 2017

Q4 2010 vs Q1 2017



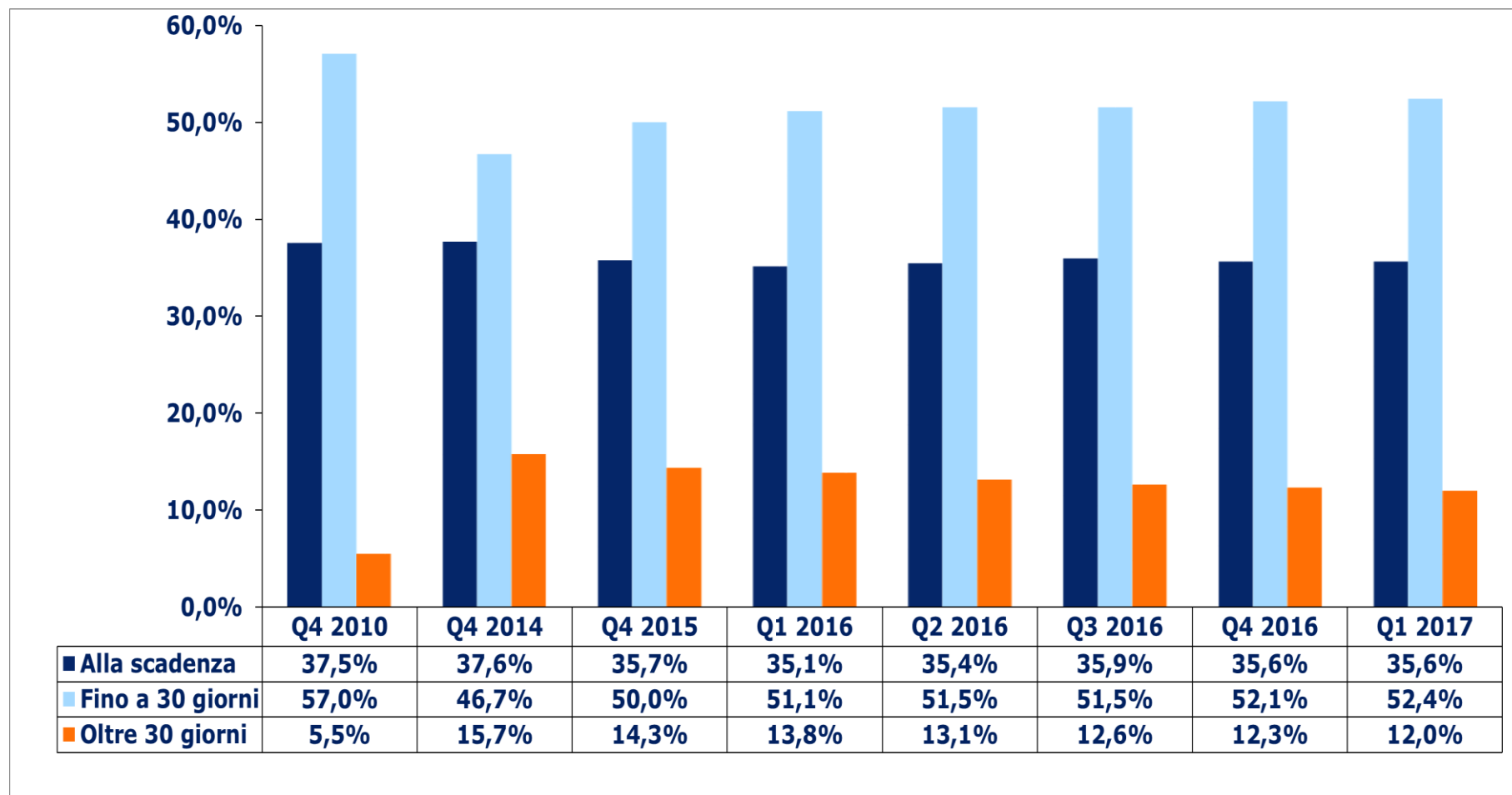
# Variazione dei pagamenti, Q1 2016 – Q1 2017





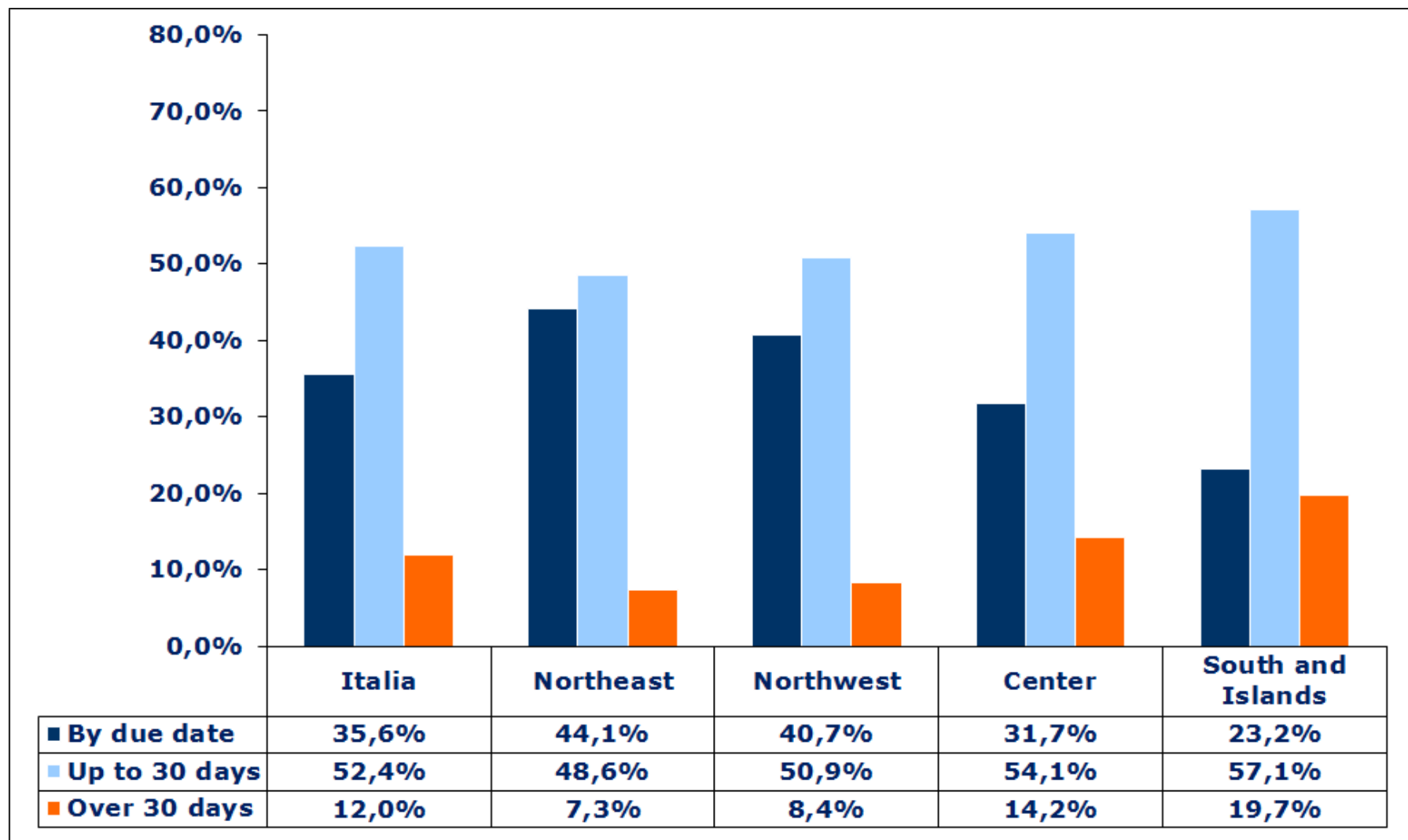
# Abitudini di pagamento per classi di ritardo, Q1 2017

## 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
<b>North East</b>	<b>44,1%</b>	<b>7,3%</b>
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%
<b>North West</b>	<b>40,7%</b>	<b>8,4%</b>
LOMBARDY	44,4%	7,3%
PIEDMONT	35,5%	9,6%
AOSTA VALLEY	36,9%	10,2%
LIGURIA	31,9%	12,2%
<b>ITALY</b>	<b>35,6%</b>	<b>12,0%</b>

# Pagamenti puntuali e ritardi superiori ai 30 giorni

## Q1 2017 - Dettaglio regione (2 di 2)

	Q1 2017	
AREA	By due date	Over 30 days
<b>Center</b>	<b>31,7%</b>	<b>14,2%</b>
LAZIO	26,3%	17,3%
MARCHE	40,6%	10,3%
TUSCANY	33,7%	6,9%
UMBRIA	31,0%	14,6%
<b>South and Islands</b>	<b>23,2%</b>	<b>19,7%</b>
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%
<b>ITALY</b>	<b>35,6%</b>	<b>12,0%</b>

## Province più virtuose nei pagamenti, Q1 2017

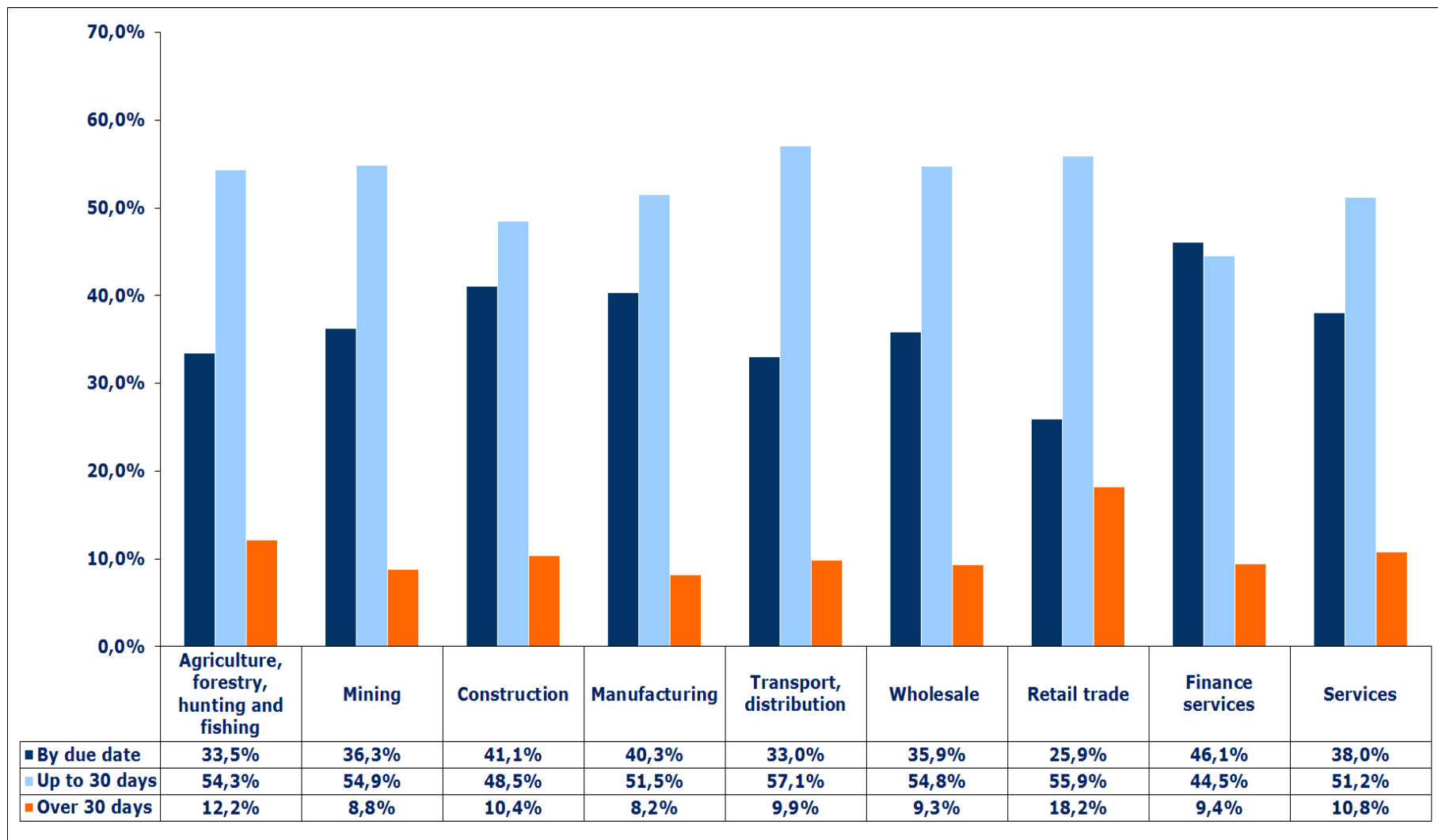
Region	Province	Ranking Q1 2017
LOMBARDY	SO	1
LOMBARDY	BG	2
LOMBARDY	LC	3
LOMBARDY	BS	4
LOMBARDY	MN	5
VENETO	BL	6
LOMBARDY	CO	7
VENETO	VI	8
FRIULI VENEZIA GIULIA	PN	9
VENETO	TV	10

## 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

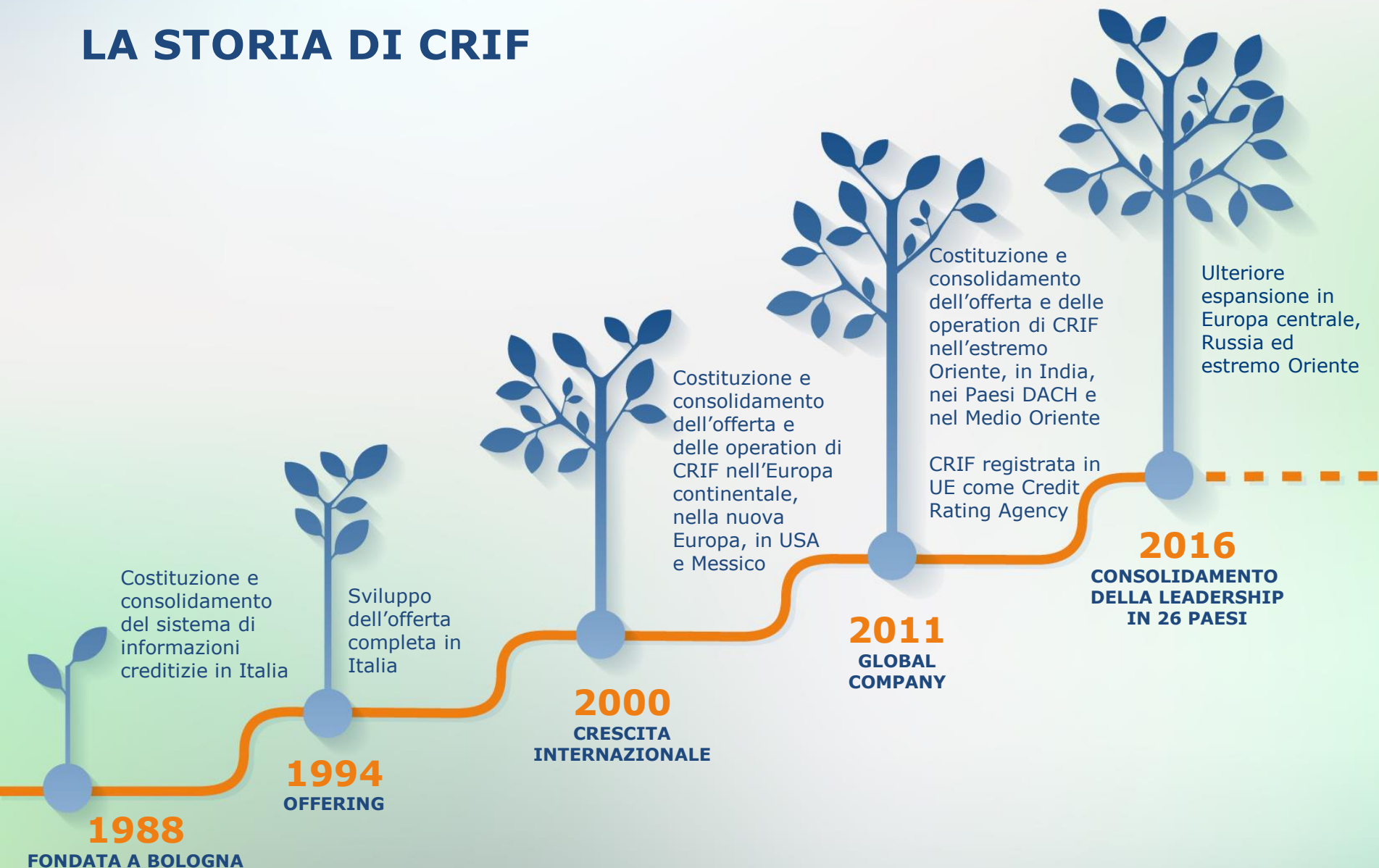
- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia, Q1 2017**
- **Company Profile**
- **Gli Strumenti Utilizzati**



# LE SOCIETÀ CRIF NEL MONDO



# 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

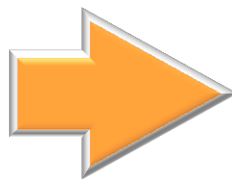
## I movimenti contabili:

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](http://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 rischioosità 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





Grazie per  
l'attenzione





# 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%**

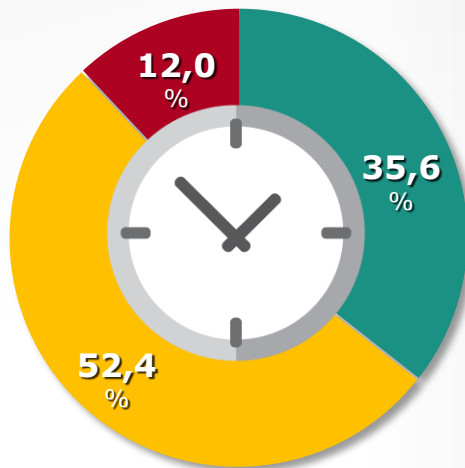
dei  
**report** con  
**D&B Paydex**

**€ 260 MLD**

Valore crediti commerciali  
analizzati nel 2016 in CRIBIS iTRADE

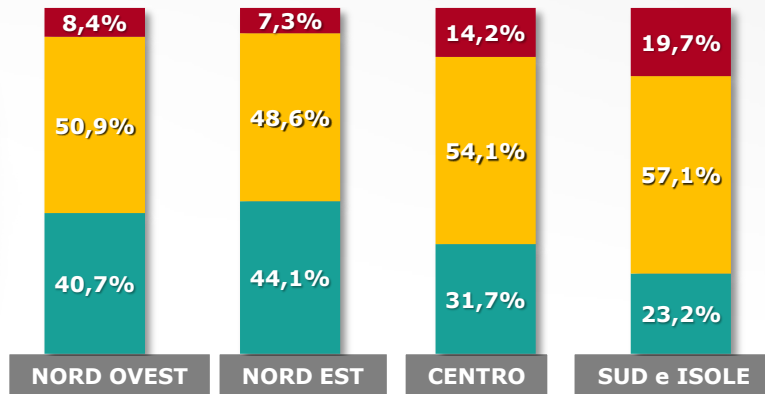
# PAGAMENTI

SOLO 1 AZIENDA SU 3 PAGA ALLA SCADENZA



**4 su 10**

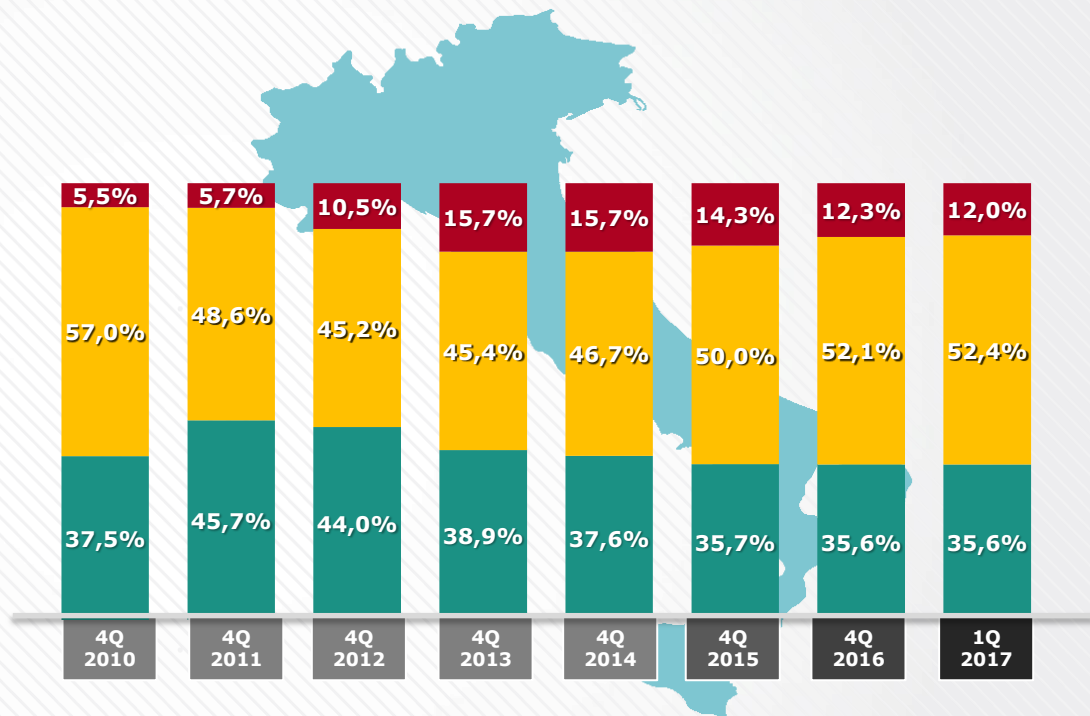
NORD OVEST e NORD EST



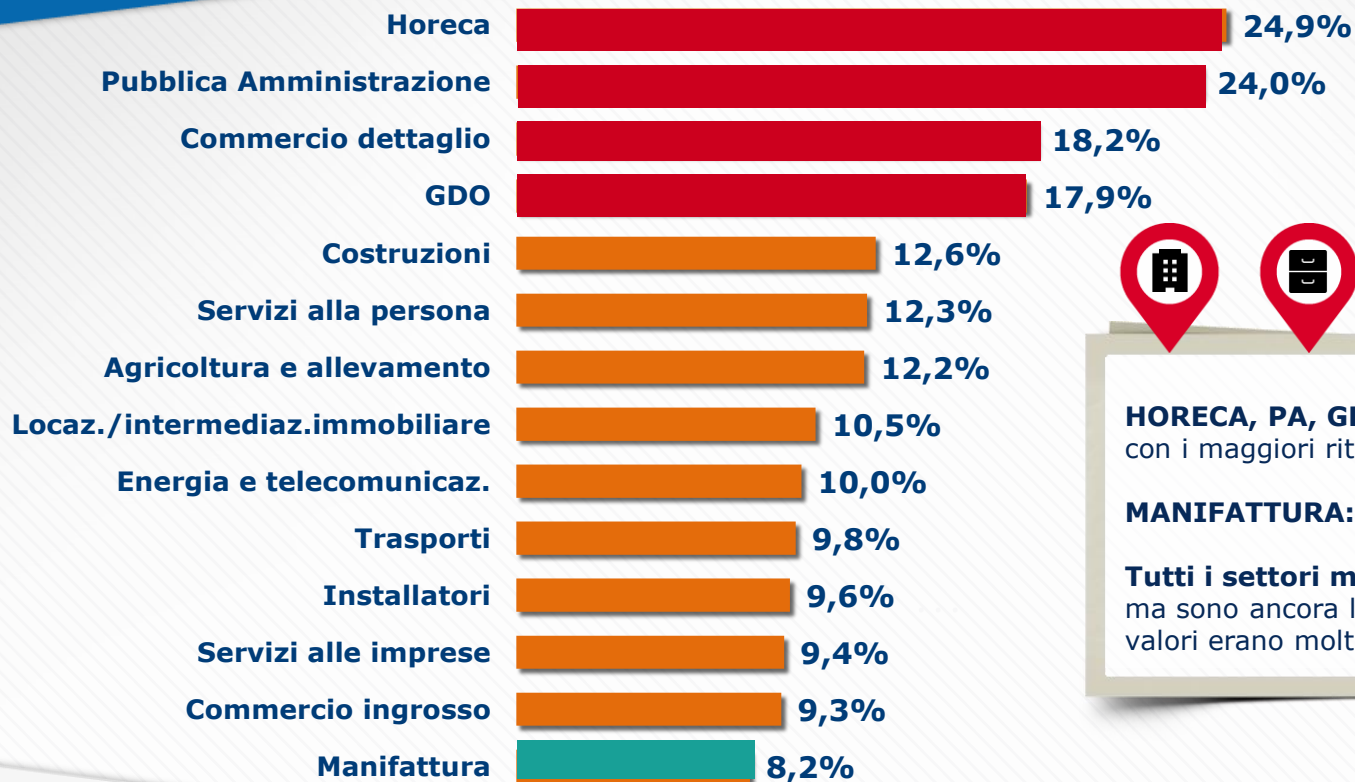
Fonte: Studio Pagamenti 1Q 2017

**1 su 4**

SUD E ISOLE



**II 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?



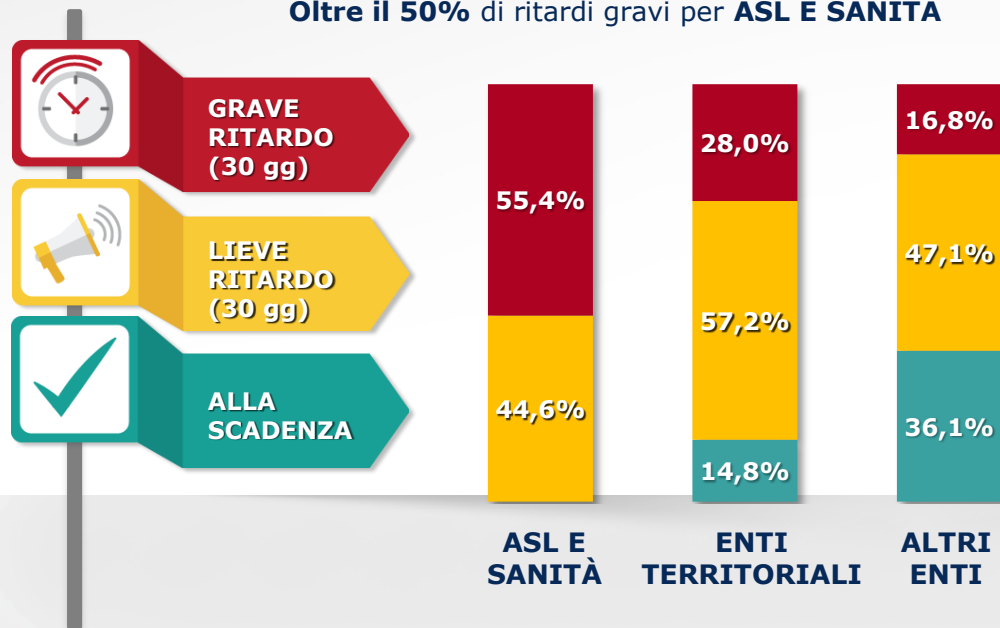
**HORECA, PA, GDO e DETTAGLIO:** i settori con i maggiori ritardi

**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

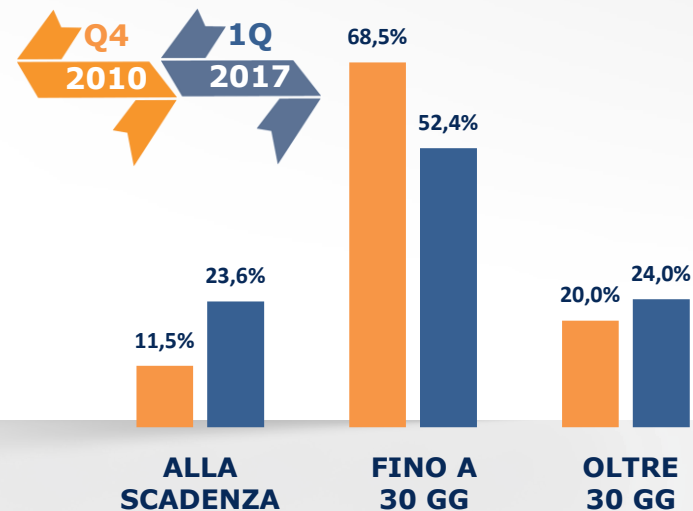
**Oltre il 50%** di ritardi gravi per **ASL E SANITÀ**

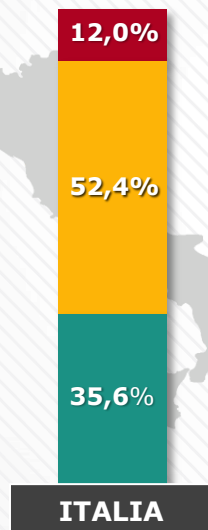


Rispetto al **4Q 2010** crescono del

**105% gli ENTI PUNTUALI**

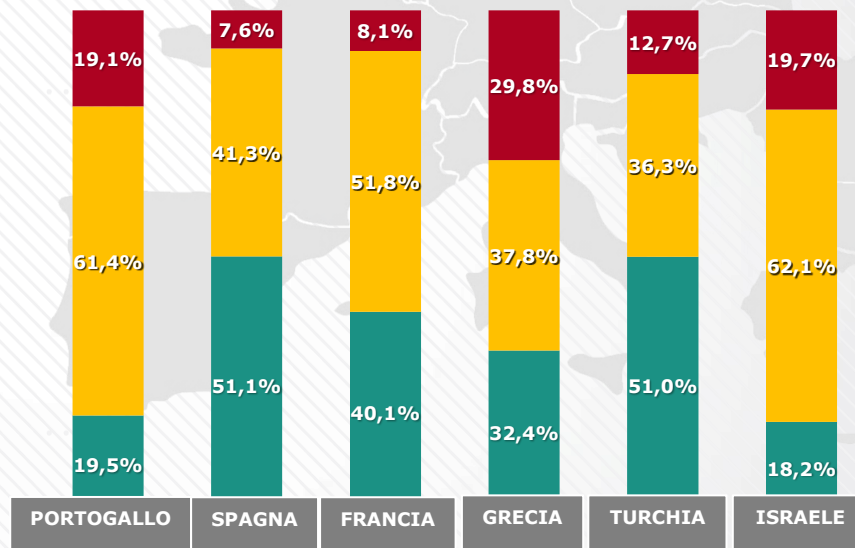
del **20%** quelli con **GRAVE RITARDO**





**GRECIA, PORTOGALLO e ISRAELE**  
sono i paesi con i ritardi gravi più elevati

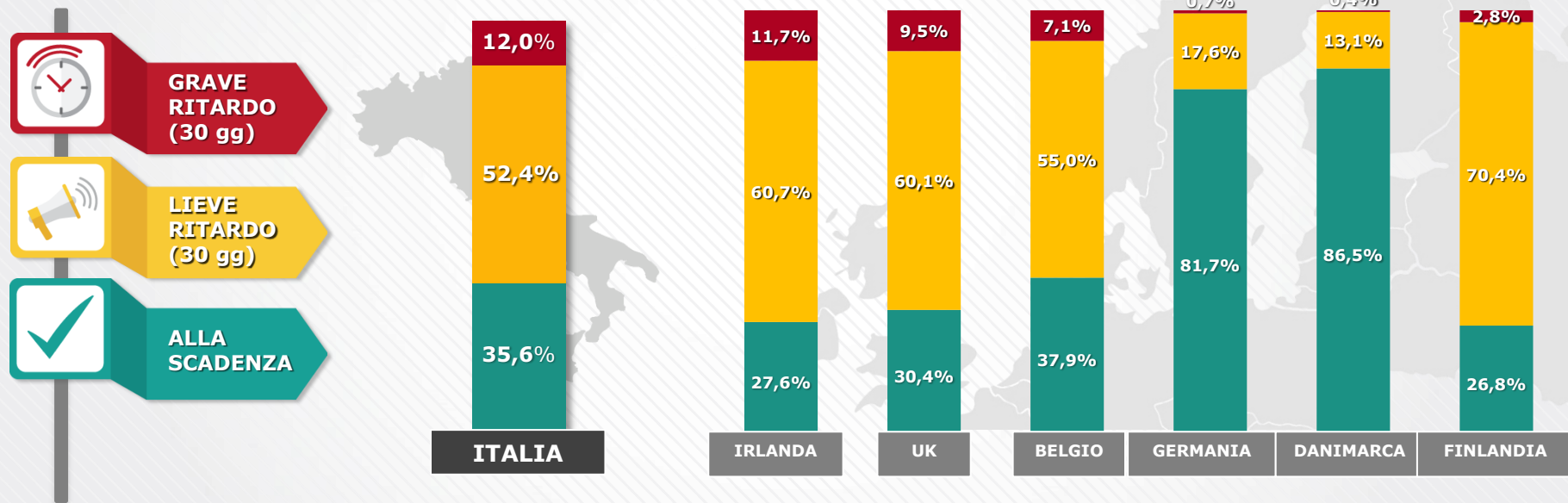
**SPAGNA e FRANCIA**  
meglio, con l'8% di ritardi oltre i 30 gg





Situazione molto migliore in **NORD EUROPA**

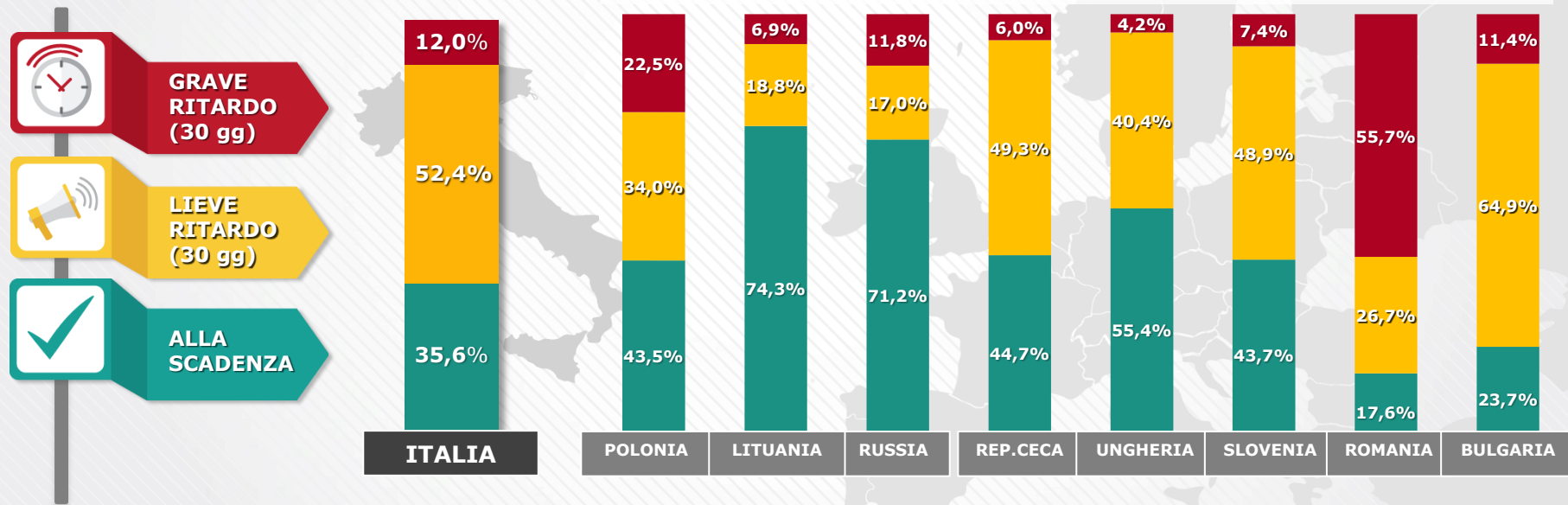
Solo **l'IRLANDA** si avvicina ai livelli dell'**ITALIA** con ritardi oltre i 30 giorni superiori all'11%



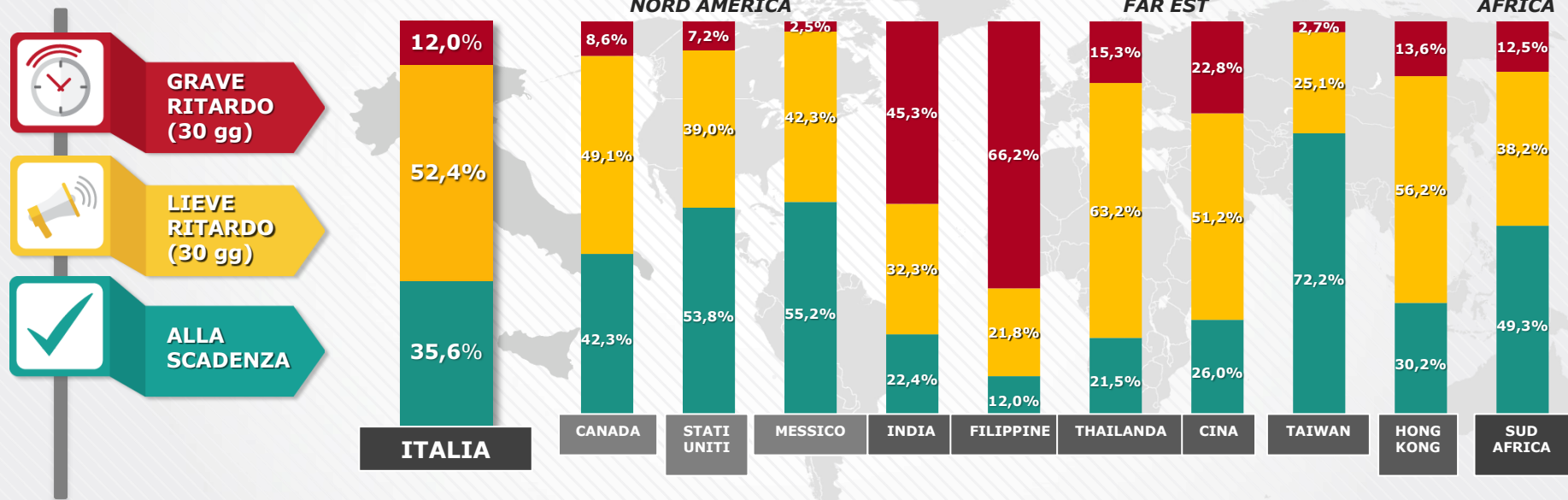


Situazione molto eterogenea **nell'EUROPA dell'EST**

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



**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?»

Tensioni sulla liquidità

21%

Incremento degli insoluti

33%

Riduzione del giro d'affari

42%

Maggiore richiesta di dilazione pagamenti

49%

Incremento ritardi di pagamento dei clienti

51%

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

### CLIENTI



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**

# L'OPINIONE degli INVITATI

## COSA È CAMBIATO IN QUESTI ANNI

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



**MONITORAGGIO**

**SEGMENTAZIONE DELLA CLIENTELA**

**PROCEDURE PIÙ EFFICIENTI**

# PAGAMENTI

## COS'È CAMBIATO IN QUESTI ANNI



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

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

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.



# I PAGAMENTI

SONO LA MIA REPUTAZIONE SUL MERCATO



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



migliore **gestione**  
**della cassa**

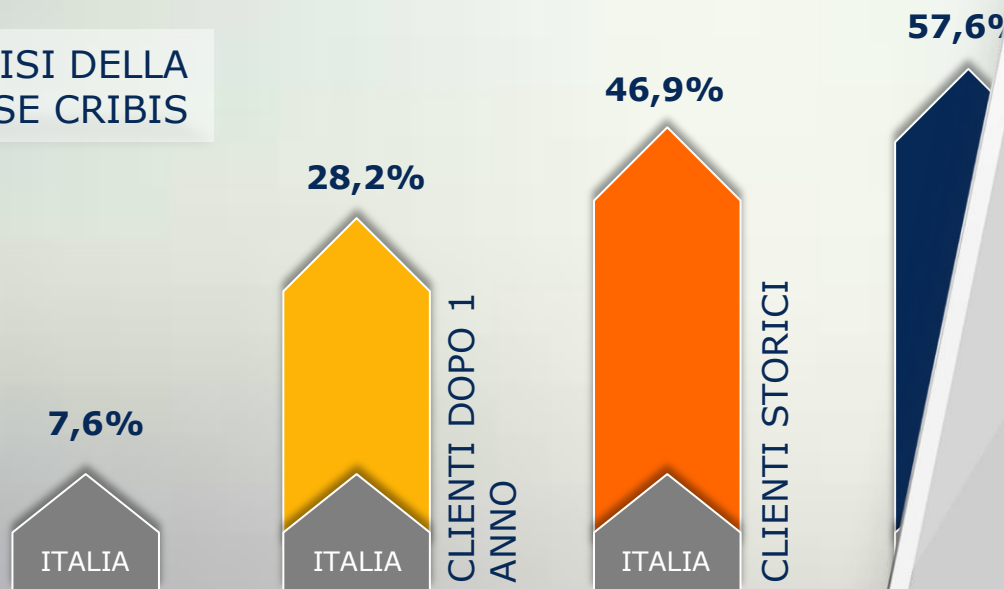


maggiore **affidabilità**  
come controparte

# CLIENTI

MA COME SI RAGGIUNGE IL MASSIMO LIVELLO DI AFFIDABILITÀ?

L'ANALISI DELLA  
CUSTOMER BASE CRIBIS



% CRIBIS PRIME COMPANY

Quasi il **60%**  
dei **clienti con**  
**approccio**  
**completo** sono





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



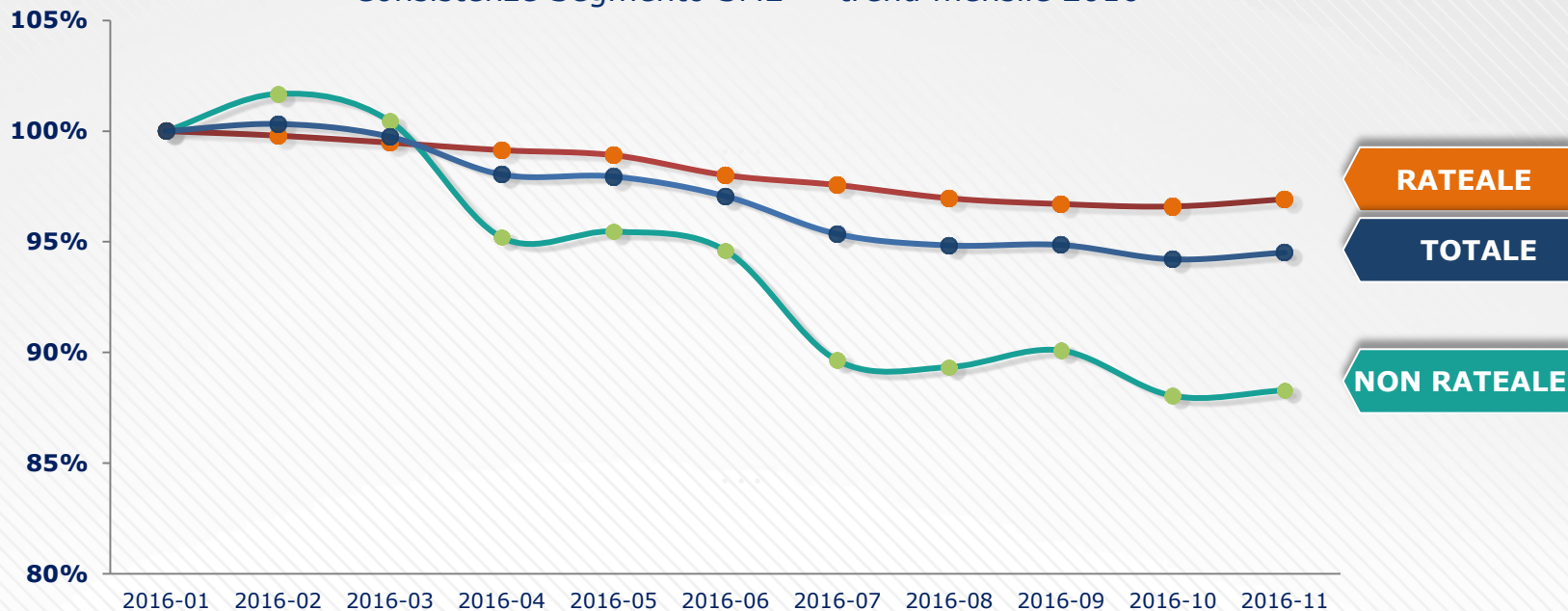
Impresa

Filiera

Sistema economico

### TREND CONSISTENZE PER TIPOLOGIA DI OPERAZIONE

Consistenze Segmento SME<sup>1</sup> – trend mensile 2016





# Grazie