

# 52

## AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

### Durata

14 ore

### Formazione in presenza

PARMA, 24 e 31 marzo  
CESENA, 23 e 30 settembre

### Formazione a distanza

9, 16, 23 e 30 giugno – pomeriggio

### Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate  
540,00 € + IVA az. non associate

### Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

## RECUPERO CREDITI: COME TUTELARSI DAI MANCATI PAGAMENTI

Gestire al meglio il credito commerciale significa essere in grado di creare un reale valore, impostando metodi e strumenti di monitoraggio mirati. Il tutto per garantire i flussi finanziari aziendali previsti, riducendo al minimo i problemi di insolvenza e i ritardi di pagamento. Il corso fornisce un modello di lavoro ed alcuni strumenti pratici per rendere l'attività di gestione del credito un reale punto di forza e permette di gestire con efficacia e sicurezza il problema del rischio crediti.

### Obiettivi

Offrire ai professionisti e alle aziende una panoramica delle più rilevanti questioni relative al recupero crediti fornendo le basi, i riferimenti giuridici, i suggerimenti pratici per un corretto inquadramento delle diverse fattispecie che possono presentarsi nella prassi.

### Destinatari

Responsabili e addetti amministrativi e commerciali. Consigliato anche a imprenditori.

### Contenuti

Il credito clienti e la sua rilevanza nella gestione aziendale

- Vantaggi e svantaggi dei diversi mezzi di pagamento
- Le vendite e il rischio commerciale
- Il ritardo negli incassi: l'incidenza del credito sui risultati aziendali
- Il costo della gestione del credito

Le disposizioni legislative relative alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali

- Clausole a protezione delle condizioni generali di vendita
- Disposizioni legislative relative ai ritardi di pagamento

Valutare il rischio cliente

- Cenni sullo scoring e rating
- L'analisi di bilancio come base di valutazione quantitativa e qualitativa
- Analisi finanziaria per indici e per flussi
- Il Capitale Circolante Netto Commerciale (C.C.N.C.)
- I dati da esaminare per l'affidamento dei clienti

Gestire efficacemente il recupero crediti

- Analizzare le cause dei ritardi: individuare le situazioni a rischio
- Definire le fasi e i tempi del processo di sollecito

- Sistemi di protezione del credito
- Accantonamento al fondo svalutazione crediti: aspetti gestionali e fiscali

Definire i processi di recupero crediti e contenzioso

- Principi generali in tema di recupero crediti: giudizio di convenienza, recupero dei costi della pratica legale ex art. 1196 Cod. civ., scarico fiscale, interessi moratori ex D.lgs. 231/2002
- I beni aggredibili: quali sono e come ricercarli
- La procedura di recupero stragiudiziale
- La procedura giudiziale di recupero crediti
- L'esecuzione forzata
- Le procedure concorsuali

Trattative stragiudiziali

- La fase di preparazione alle trattative
- La diagnosi e raccolta delle informazioni
- La messa a punto degli obiettivi
- La scelta della strategia
- Le trattative
- La proposta del debitore
- I criteri per valutare la congruità dell'accordo

### Docente

Emanuela Bongiorno, Dottore Commercialista e Revisore Legale, Consulente d'azienda.  
Fabio Dragone, avvocato, imprenditore e manager.