
DAL CONTRATTO ALL'INCASSO

Diego Fioretti
www.credit-management.it

IL CREDIT MANAGEMENT

Lo scopo del credit management è la prevenzione e gestione dei rischi finanziari, in particolare di credito e di controparte, compatibilmente con lo sviluppo del volume d'affari e della clientela.

A livello pratico, ciò significa sviluppare processi che:

- prevenano il rischio del credito;
- supportino la vendita nella gestione dei fidi e dei crediti, che siano scaduti oppure a scadere;
- ottengano il pagamento delle fatture ed il recupero dei crediti in sede stragiudiziale, giudiziale e concorsuale.

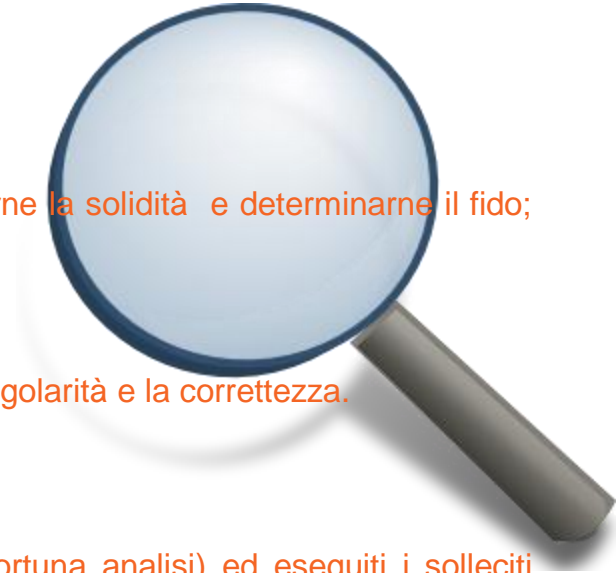
Si vede che un Credit Manager lavora bene se ottiene:

- l'ottimizzazione del ciclo degli incassi, col bilanciamento delle richieste della clientela e degli interessi dell'azienda;
 - la minimizzazione delle perdite su crediti
-

E QUINDI...?

L'attività di gestione crediti si attuerà in tre fasi principali:

- FASE 1 - **prima dell'acquisizione** del cliente: analisi del cliente per valutarne la solidità e determinarne il fido; contrattualistica preventiva.
- FASE 2 - **in corso di rapporto**: monitorarne continuamente l'affidabilità, la regolarità e la correttezza.
- FASE 3 - la **gestione del credito scaduto**: vanno pianificati (previa opportuna analisi) ed eseguiti i solleciti interni ed esterni, fino alla soluzione o alla perdita.



CREDITO ED OBBLIGAZIONE

Il termine credito indica una situazione giuridica soggettiva attiva del rapporto obbligatorio, ossia il diritto del creditore all'esecuzione della prestazione dovuta dal debitore per effetto del debito da questi contratto.

In altre parole: un soggetto si trova nella posizione di poter pretendere da un altro soggetto l'adempimento di un'obbligazione.



Riassumendo al massimo il concetto di obbligazione, possiamo dire che si tratta di un rapporto giuridico tra due soggetti in cui uno (il debitore) è obbligato, per contratto, fatto illecito o altro fatto idoneo, nei confronti di un altro (il creditore) all'esecuzione di una prestazione (cioè a tenere una determinata condotta di dare, fare o non fare) la quale deve essere suscettibile di valutazione economica e corrispondere ad un interesse, anche non economico, del creditore.

IL CONTRATTO

L'art. 1321 cc si limita a riferire che «è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale».

Elementi essenziali (art. 1325 cc) del contratto sono:

- il consenso: l'accordo tra le parti, che può essere espresso oppure tacito
 - la causa: il concetto è piuttosto evanescente e oggetto di vari approfondimenti dottrinali. Ad oggi va per la maggiore definirla la funzione economico sociale del contratto
 - l'oggetto: la prestazione che deve essere eseguita oppure il diritto che viene trasferito. Per essere valido deve essere possibile (esiste o può venire ad esistenza), lecito (non contrario a norme imperative, all'ordine pubblico ed al buon costume), determinato o determinabile
 - la forma: nel nostro ordinamento vige il principio di libertà della forma, ma in alcuni casi può essere richiesta una forma determinata affinché il contratto sia valido (es. la forma scritta per i contratti immobiliari)
-

CLAUSOLE DA INSERIRE

Anzitutto, consideriamo di inserire anche delle clausole c.d. “vessatorie” (artt. 1341 e 1342 c.c.): clausole che determinano uno squilibrio a favore di una delle parti, e che si considerano inefficaci se non soggette a specifica approvazione per iscritto.

La prima clausola che dobbiamo valutare prevede l’obbligo in capo alla controparte di pagare interessi moratori e spese di recupero. Non è vessatoria. Piuttosto, esplicita alla controparte il nostro punto di vista sui ritardi.

Sul tema il D.Lgs. 192/2012, che vale per le transazioni commerciali (contratti tra imprese, o tra imprese e pubblica amministrazione, che prevedano consegna di merce o prestazione di servizi contro il pagamento di un prezzo, escludendo i consumatori), prevede:

- gli interessi di mora decorrono automaticamente dal giorno del mancato pagamento, con tasso pari all’Euribor maggiorato di 7 o 9 punti percentuali
 - diritto al risarcimento dei costi di recupero, comprensivi teoricamente di tutte le spese che il creditore abbia sostenuto, fatta salva la prova del maggior danno e fatto salvo che il debitore non dimostri la non imputabilità del ritardo. L’imputazione di tali spese deve fare capo a principi di trasparenza, proporzionalità e spettanza. Inoltre, si presume sempre ammessa la richiesta di un importo forfetario di 40 € a titolo di risarcimento del danno
-

CLAUSOLE DA INSERIRE

Clausola penale, con cui si conviene che, in caso d'inadempimento o di ritardo nell'adempimento, uno dei contraenti è tenuto a una determinata prestazione.

Clausola solve et repete, in caso di contestazioni relative alla nostra previsione, la controparte dovrà in ogni caso adempiere alla propria prestazione e richiederne quindi la ripetizione.

Foro esclusivamente competente: questa è una clausola vessatoria tipica, prevede che il foro competente per la causa sarà quello deciso contrattualmente.



PREVEDERE GARANZIE

Pegno: il pegno è un contratto reale per cui una parte assume il diritto di far vendere la cosa, farsi pagare in prelazione, chiedere al giudice che la cosa venga assegnata in pagamento fino a concorrenza del debito e, salvo patto contrario, di far propri i frutti della cosa a deconto di spese ed interessi e poi a capitale.

Ipoteca: l'ipoteca è un atto che può avere ad oggetto i beni immobili, i relativi diritti d'utilizzo, i beni mobili registrati e le rendite dello Stato. Due passaggi: esistenza del titolo per la costituzione e la costituzione tramite l'iscrizione nel pubblico registro. L'ipoteca si distingue sulla base del grado, che consiste nel numero d'ordine dell'iscrizione, in quanto sul medesimo bene possono insistere più ipoteche.

Fideiussione bancaria: normalmente, in contratti con valore elevato, si richiede la fideiussione bancaria, che avviene quando la banca adempie alla propria funzione di ente di credito mediante la sottoscrizione di un credito di firma, cioè l'impegno da parte dell'istituto di soddisfare il credito assunto dal cliente (almeno fino a concorrenza di una determinata cifra) in caso di suo mancato adempimento

PREVEDERE GARANZIE

Fideiussione: un altro soggetto, terzo rispetto al contratto, si impegna a pagare nel caso in cui l'obbligato principale non adempia.

Polizza fideiussoria: sebbene molto simile alla fideiussione, si distingue da questa per l'importante elemento della non accessorialità: si tratta quindi di una garanzia autonoma.

Avallo: dichiarazione, apposta sulla cambiale o sul foglio di allungamento, con la quale un soggetto, detto avallante, garantisce in tutto o in parte il pagamento del titolo per uno degli obbligati cambiari.

Lettera di patronage: con la lettera di patronage un soggetto terzo (il patronnant) rassicura il fornitore sostenendo che il cliente è solvibile ed adempirà all'obbligazione.

E POI...?

Queste erano solamente alcune delle indicazioni fondamentali per evitare di trovarsi in difficoltà nella gestione degli scaduti.

Ma molte altre attenzioni possono essere prese. Posso darvele anche io, oltre che di persona, anche:

Nel libro [Manuale pratico di gestione del credito commerciale, edito dalla Primiceri Editore](#), disponibile su Amazon e nelle maggiori librerie.

Nel corso di [Gestione del credito realizzato con Progetto Per-Formare](#).

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

Diego Fioretti

02.8239.8496

www.credit-management.it

info@credit-management.it
