

GESTIONE DEL CREDITO COMMERCIALE: STRATEGIE E STRUMENTI PER RIDURRE IL RISCHIO DI INSOLVENZA

Una gestione efficace del credito commerciale è oggi più che mai essenziale per garantire liquidità e solidità finanziaria all'impresa. Questo corso fornisce un approccio operativo e integrato alla gestione del rischio credito, combinando competenze economico-finanziarie, legali e organizzative. L'obiettivo è dotare le aziende di strumenti concreti per prevenire ritardi nei pagamenti, valutare l'affidabilità dei clienti e gestire eventuali azioni di recupero in modo tempestivo ed efficace.

Obiettivi

- Migliorare la gestione del credito aziendale attraverso un approccio preventivo e strutturato
- Offrire strumenti operativi per l'analisi del rischio cliente e il monitoraggio degli incassi
- Fornire riferimenti normativi aggiornati per tutelarsi da ritardi e insolvenze
- Definire strategie di recupero efficaci, sia in ambito stragiudiziale che giudiziale

Destinatari

Addetti e responsabili amministrativi, responsabili commerciali, imprenditori e liberi professionisti.

Contenuti

1. Il credito commerciale nella gestione aziendale

- Incidenza del credito sulla liquidità
- Strumenti di pagamento e valutazione del rischio
- Impatto dei ritardi sugli equilibri economici

2. Disciplina fiscale dei crediti in sofferenza

- Disciplina ai fini reddituali
- Disciplina ai fini Iva
- Fondo svalutazione crediti e scarico a perdita

3. Prevenzione e monitoraggio del rischio cliente

- Analisi di bilancio e indici di affidabilità
- Rating e scoring: introduzione e applicazioni pratiche
- Capitale Circolante Netto e altri indicatori utili

4. Normativa e tutele contrattuali

- Clausole di salvaguardia nei contratti di vendita
- Ritardi nei pagamenti e riferimenti legislativi (D.lgs. 231/2002)

5. Gestione operativa del recupero crediti

- Solleciti e gestione delle situazioni a rischio
- Procedure stragiudiziali e giudiziali
- Esecuzioni forzate e procedure concorsuali

6. Le trattative con il debitore

- Preparazione, strategia e definizione di un accordo efficace
- Criteri per valutare le proposte di rientro
- Elementi di negoziazione efficace

Docente

Emanuela Bongiorno, Commercialista e Revisore Legale.
Fabio Dragone, Avvocato e Consulente legale d'impresa.