

# Come monitorare l'anzianità del credito

di Graziano Guazzi  
g.guazzi@bollicine.it

**L**a volta precedente, abbiamo visto come misurare la capacità di incasso con il DSO (Days Sales Outstanding). Esso mostra a quanti giorni di fatturato corrisponde il credito in essere. Ad esempio, che il saldo attuale di 1,7 ML corrisponde a 60 giorni di fatturato. Più è basso questo indice, meglio è. Non dice nulla però sulla sua anzianità. Il DOS "ragiona" come se tutto il saldo fosse dovuto al fatturato più recente. Dal punto di vista del flusso finanziario, questa "approssimazione" non da fastidio. In effetti, consideriamo la seguente situazione: il cliente deve 1.000 € dal 31/01/2002 e 500 € dal 28/02/2003. Bonifica 250 €. Evidentemente, dal punto di vista della cassa che venga considerato un acconto sulla

Allo scopo, è opportuno rilasciare una ricevuta che specifica non solo l'importo ma anche le relative partite. Tale documento è anche indispensabile all'amministrazione per la corretta registrazione dei pagamenti. Periodicamente, al fine di consolidare dei punti fermi ad uso di possibili future contestazioni, sarebbe buona abitudine spedire ai clienti un estratto conto di verifica per partita.

Se le scadenze sono gestite come suggerito, sarà possibile utilizzare sistematicamente un riepilogo mensile che evidenzia lo scaduto per fasce di anzianità e la loro % di invecchiamento. Ad esempio, a fine maggio si potrà misurare quanto dello scaduto

	da 30 gg	da 60 gg	da 90 gg	da 120 gg	oltre
<b>gennaio</b>	10.000	6.000	5.000		
<b>febbraio</b>	8.000	70,0	7.000	50,0	3.000
<b>marzo</b>	12.000	62,5	5.000	35,7	2.500
<b>aprile</b>	6.000	25,0	3.000	80,0	4.000
<b>maggio</b>	5.000	50,0	3.000	83,3	2.500

prima o sulla seconda partita non fa differenza. Tuttavia, se, come ci insegna l'esperienza, consideriamo che un credito più diventa vecchio più diventa inesigibile, è importante gestire l'intenzione del cliente, che potrebbe essere proprio quella di contestare la prima partita.

Sulla base di queste considerazioni, è innanzi tutto importante dotarsi di una procedura ed un sistema informativo che consenta di gestire i pagamenti per partita e non solo per saldo; altrettanto importante concordare con il cliente l'attribuzione dei versamenti a specifiche partite, soprattutto per gli incassi a mezzo agenti/padroncini.

ad aprile non è stato incassato ed è quindi "invecchiato" di altri 30 giorni (vedi specchietto).

In definitiva, sulla diagonale si potrà misurare il successo/insuccesso del recupero incassi tramite la % **rollover** calcolata nel seguente modo (esempio):

$$\frac{\text{valore fascia da 31 a 60 gg mese N}}{\text{valore fascia da 0 a 30 gg mese N-1}} * 100$$

Questo prospetto dovrebbe essere vantaggiosamente compilato, oltre che aziendaliamente, per agente: sarebbe una base oggettiva su cui impostare le opportune valutazioni e strategie. Lo scopo è quello di ridurre al minimo l'effetto rollover.