



***Come supportare le Imprese nei processi di
Collection: il punto di vista di CRIBIS Credit
Management***

*Angelo Di Cuia,
Business Enhancement Manager | B2B
CRIBIS Credit Management*

CRIF, THE END-TO-END KNOWLEDGE COMPANY



INFORMATION

- Credit bureau & data pool
- Business information
- Marketing services
- ESG services & information
- Turn key credit bureau platform
- Property information



INTELLIGENCE

- Advanced & big data analytics
- Open banking suite
- Risk, digital & management consulting
- ESG analytics & advisory
- Credit rating services



PLATFORM

- Customer Journey as a service platform
- Onboarding & remote collaboration
- Customer engagement & business development
- End-to-end credit management platform
- Identification & anti-fraud services



OUTSOURCING

- Business process optimization

Credit Collection & Special Servicing

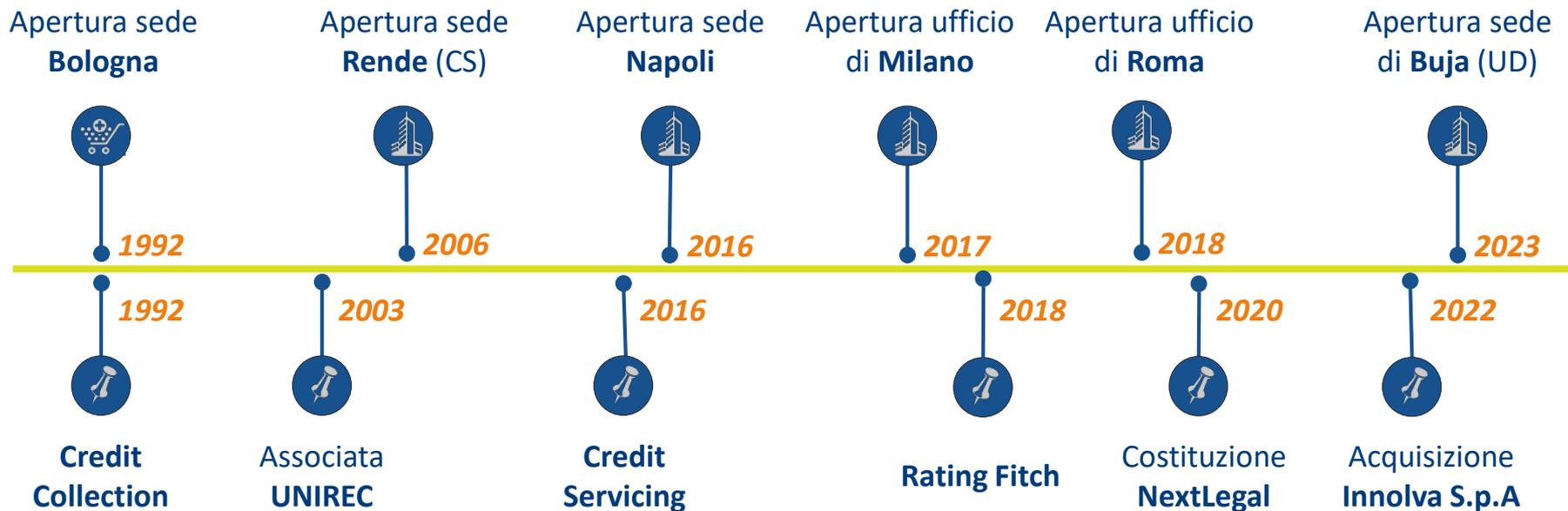
- Real estate valuation
- Real estate energy & sustainability



CONSUMER SERVICES

- Financial health and affordability
- Protection from identity theft and cyber risk

CRIBIS CREDIT MANAGEMENT: LE PRINCIPALI TAPPE



REVENUES 2022 (€ '000): **24.330**

SEDI OPERATIVE & RISORSE



- Oltre 300 OPERATORI TELEFONICI
- Oltre 100 ESATTORI
- Oltre 130 ASSET MANAGERS
- Oltre 30 PORTFOLIO & TEAM LEADERS
- NETWORK DI LEGALI ESTERNI
- SOCIETÀ TRA AVVOCATI PER AZIONI

NextLegal
Member of Actin and CRIBIS Credit Management

OFFERING & BUSINESS LINE



**DUE DILIGENCE &
DATA REMEDIATION**



**COLLECTION &
SPECIAL SERVICING**



LEGAL SERVICES

MERCATI SERVITI



BANKS

- > Performing & Past Due
- > UTP
- > NPL

Posizioni Gestite: + 471.930

Principali clienti: +27



CONSUMER FINANCE

- > Performing & Past Due
- > NPL

Posizioni Gestite: + 486.547

Principali clienti: +12



INVESTORS

- > UTP
- > NPL

Posizioni Gestite: + 180.510

Principali clienti: +17



LEASING

- > Performing & Past Due
- > NPL

Posizioni Gestite: + 2.565

Principali clienti: +2



ENERGY & TELCO

- > Dunning
- > Collection
- > Master Legal

Posizioni Gestite: + 999.016

Principali clienti: +31



SGR - REAL ESTATE

- > Collection
- > Master Legal

Posizioni Gestite: + 2.000

Principali clienti: +3



INSURANCE

- > Dunning
- > Collection
- > Legal

Posizioni Gestite: + 57.964

Principali clienti: +6



CORPORATE

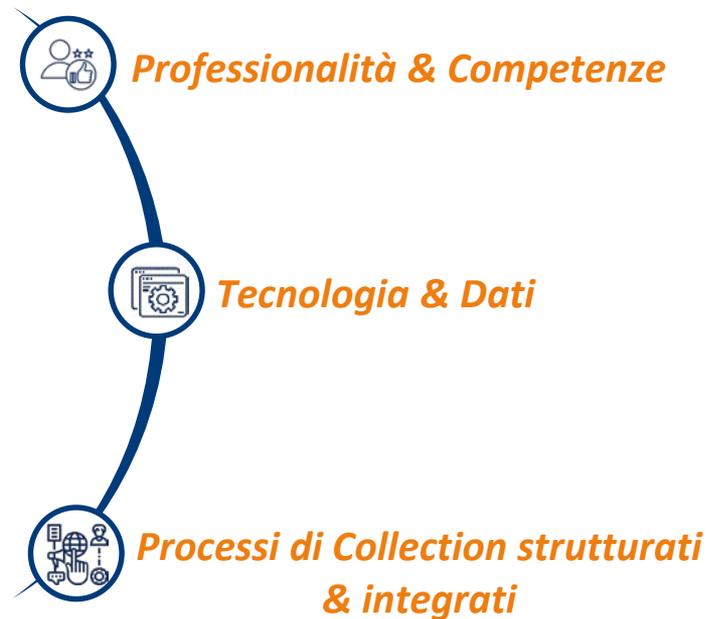
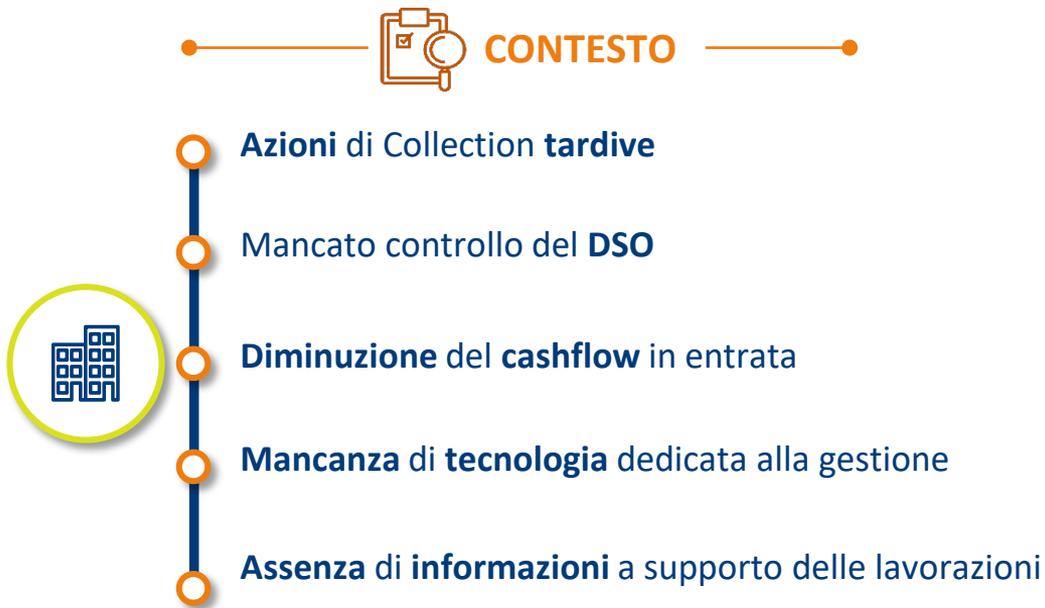
- > Invoices
- > Collection
- > Legal

Posizioni Gestite: + 175.627

Principali clienti: +1000

**The data refers to EoY 2022*

PROCESSI DI COLLECTION: CONTESTO & SOLUZIONI PER LE PMI



APPROCCIO END TO END

Processi strutturati che partono da una fase preventiva di contatto pre-scadenza della fattura verso l'utente finale sino a seguire tutte le fasi successive di gestione del credito, fino all'eventuale fase legale

PREVENTION
MANAGEMENT



**DIVERSIFICAZIONE
DELLE AZIONI**

PRIMO
SOLLECITO



**INTEGRAZIONE CON I
SISTEMI DEL CLIENTE**

STRONG
COLLECTION



**GESTIONE DINAMICHE
RETE AGENTI**

FASE LEGALE



USE CASE: SETTORE FARMACEUTICO

Processi end to end strutturati appositamente per aziende con clientela «polverizzata», con presenza di rete agenziale e potenziale supporto nella gestione di blocco/sblocco ordini



Collaborazione attiva con 5 grosse aziende del settore e altre PMI



+ 50.000 clienti finali e 400 mln di € di scaduto lavorati negli ultimi 5 anni



Performance di oltre il 90% di pareggiato su processi rolling di gestione

USE CASE: SETTORE IDRICO

Settori con **contesti normativi** molto **forti** (esempio: Normativa Arera): **processi personalizzati** e coerenti con gli obblighi richiesti (dalla fase preventiva alla fase legale)

PREVENTION
MANAGEMENT



ATTIVITÀ TELEFONICA
DI ALERT

SOLLECITO
BONARIO



COLLABORAZIONE IN
AMBITO
POSTALIZZAZIONE

COSTITUZIONE
IN MORA



SOSPENSIONE
FORNITURA



FASE LEGALE POST
DISTACCO

DISTACCO
FORNITURA



USE CASE: IL CONSULENTE DEL CREDITO

Approccio *personalizzato e non massivo*, volto a definire la migliore strategia di recupero, grazie al costante supporto di un *consulente dedicato* e capace di una *gestione end to end*



Unico referente per il Cliente



Gestione End to End delle posizioni



Due diligence per definizione strategie

SETTORE	CLIENTI (PRT)	IMPORTO MEDIO AFFIDATO	GG ANZIANITÀ MEDIA	PERFORMANCE RECUPERO
<i>Coltivazione uva e produzione vini</i>	31	1.737,32 €	454	60%
<i>Commercio all'ingrosso di caffè</i>	11	6.250,46 €	123	99%
<i>Facility Management</i>	32	21.808,57 €	885	60%
<i>Lavori di meccanica generale</i>	4	36.723,72 €	940	93%

ANZIANITÀ MEDIA CLIENTE (PRT)	CLIENTI (PRT)	IMPORTO MEDIO AFFIDATO	GG ANZIANITÀ MEDIA	PERFORMANCE RECUPERO
<i>Entro 6 mesi</i>	17	30.776,79 €	128	97%
<i>Tra 6 mesi e 1 anno</i>	17	4.023,81 €	255	86%
<i>Tra 1 e 2 anni</i>	24	3.337,96 €	517	70%
<i>Tra 2 e 3 anni</i>	10	727,52 €	841	48%
<i>Oltre 3 anni</i>	10	28.838,45 €	2018	10%

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE





Professionalità & Competenze

«Affidare il recupero dei crediti a un'agenzia di recupero crediti: Un'agenzia di recupero crediti è **specializzata** nel recupero di crediti inesigibili e potrebbe avere **maggiori risorse e conoscenze** per affrontare questo tipo di situazioni.»



Tecnologia & Dati

«Per evitare futuri problemi di recupero crediti, potresti adottare misure preventive come **l'analisi del rischio di credito dei clienti** prima di concedere loro credito o la stipula di accordi di pagamento con termini chiari e precisi.»



Processi di Collection strutturati & integrati

«In ogni caso, è importante agire tempestivamente per recuperare i crediti in modo da minimizzare le perdite per la tua azienda.»

 **CRIBIS** CREDIT
MANAGEMENT
A CRIF company

