

Fonte:  
**ITALIA OGGI**

Data: 05-10-2009  
Pagina: 1  
Foglio: 1/1

*Non si tratta più del solo recupero e della riduzione dei rischi di insolvenza. Ecco come opera*

## **La nuova vita del credit manager**

### **La crisi spinge il ruolo del custode di pagamenti e incassi**

Garantire un'attenta politica dei crediti aziendali in modo da ridurre al minimo i rischi di insolvenza dei partner e fornitori.

E' questo il compito del credit manager, una figura professionale che sta acquisendo peso alla luce della crisi in atto. Il manager del credito è stato un professionista a lungo confinato nella nicchia del recupero crediti ma che oggi si prende la rivincita proponendosi come ago della bilancia delle scelte aziendali.

Con quali operatori avviare iniziative di business comuni?, si chiedono le imprese. A quali controparti concedere una dilazione nei pagamenti? Quali fornitori selezionare per imbastire un rapporto di lungo termine? Scelte come queste sono decisive per evitare che l'azienda si trovi improvvisamente in crisi di liquidità, costretta a rincorrere le banche che proprio in questo periodo hanno ristretto i rubinetti del credito e lo concedono solo con elevati differenziali rispetto ai tassi ufficiali.

<Il credit manager ha il compito di curare tutte le azioni necessarie al contenimento e alla riduzione dell'esposizione creditizia dell'azienda: dall'analisi dell'ammontare dello scaduto ai piani di rientro, dalla raccolta di informazioni sulla solvibilità dei clienti ai controlli sulle ricevute bancarie, sulle fatture>, spiega Vittorio Villa, managing director di Robert Half.

Un lavoro che si svolge attraverso la consultazione dei database relativi alla storia creditizia del richiedente, l'analisi dei dati che arrivano dalle altre divisioni dell'azienda e la valutazione dell'eventuale presenza di altre esposizioni di rilievo. Fondamentale è il ruolo del credit manager sul fronte degli incassi: egli deve garantire che i prestiti erogati rientrino a livelli vicini al 100% e in tempi brevi. La professionalità del credit manager è valutata soprattutto in base alla capacità di abbassare il cosiddetto Dso (Days sales outstanding), vale a dire i tempi medi di incasso. Regularizzare i tempi di rientro in azienda dei prestiti (o delle dilazioni di pagamento) concessi vuol dire per l'azienda avvicinarsi all'indipendenza finanziaria, e quindi ricorrere al canale bancario solo in presenza di situazioni straordinarie.

<Generalmente si arriva a svolgere questa professione dopo un percorso formativo in ambito giuridico o economico. Con l'aggiunta di una solida preparazione in analisi finanziaria e amministrativa e in tecnica commerciale e la conoscenza dei sistemi gestionali Erp e Sap>, afferma Villa. Secondo l'ultimo osservatorio della stessa società di selezione e ricerca, i livelli retributivi del credit manager variano dai 28-35mila euro per i professionisti con 3-5 anni di esperienza, fino a 70-100 mila euro per i profili più senior, impiegati nelle grandi aziende.

Un ruolo fondamentale nella retribuzione annua lo giocano i bonus: date le caratteristiche della professione, molte aziende tendono a legare il premio di risultato ai miglioramenti ottenuti, che possono essere calcolati con sufficiente approssimazione in termini di riduzione dei tempi di incasso e di insolvenze sul fronte dei clienti.

Ci sono credit manager anche nelle aziende di medie dimensioni, ma per lo più in quelle orientate ai mercati internazionali o nelle branch italiane di multinazionali. Negli altri casi, infatti, la gestione del credito viene solitamente accorpata alla direzione finanziaria, senza la previsione di una figura professionale ad hoc. Pochi i casi in cui il manager del credito è presente nelle aziende familiari, anche di una certa dimensione.

Nel ritorno in auge di questa professione incidono anche novità normative. <Nel nuovo scenario economico mondiale ed italiano sono diventati cruciali nuovi parametri, legati a Basilea 3, meno focalizzati sulla profittabilità e più sul controllo dei cash-flow>, sottolinea Cristina Brusati, di Mcs-Ascons. <Così il credit manager sta recuperando spazi sul risk manager, rispetto al quale è più concentrato sul fronte liquidità>.

La domanda di manager del credito è particolarmente sostenuta in questa fase: «E' tipico delle fasi di difficoltà, con le aziende che si focalizzano sulla generazione di cassa e sulla riduzione dell'indebitamento», aggiunge Brusati.

<Ma la novità degli ultimi tempi sta nell'adozione di modelli avanzati per l'analisi statistica sui ratio dell'impresa, sui maturity ladder (situazione dei depositi, dei nuovi contratti, della riserva obbligatoria e dei flussi previsionali e l'analisi di redditività (relativa alle operazioni di tesoreria)>.

Queste novità impongono un continuo aggiornamento per mantenersi competitivi sul mercato e acquisire (o migliorare) le competenze di matematica finanziaria e statistica, fondamentali per le attività di reportistica.

Da dove arrivano i credit manager al lavoro nelle aziende?

<Non esiste una casistica predefinita», conclude Brusati. <Tendenzialmente, un buon bacino di reclutamento è rappresentato dalle società di consulenza, seguite dagli uffici di risk management per i profili più matematici e più orientati al calcolo quantitativo.

Interessante è anche la formazione di professionalità in banca, ma limitatamente agli uffici studi, che non sono drogati dai possibili conflitti di interesse>.