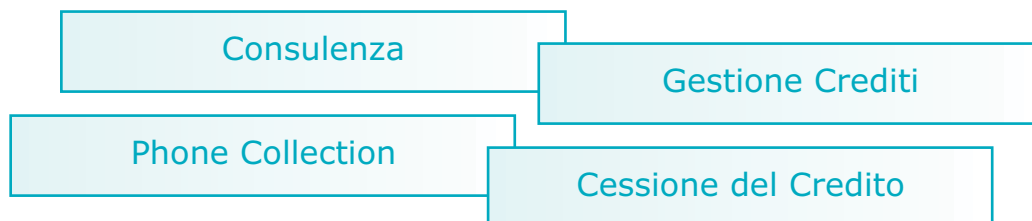


Mission: "Ottimizzare la Gestione dei Crediti Commerciali e migliorare la capacità di autofinanziarsi liberando importanti risorse finanziarie proprie, rese non disponibili da ritardi e/o mancati pagamenti da parte della clientela".

Mediacom opera nel settore crediti da oltre dieci anni. La struttura di consulenti legali, analisti finanziari, supervisor e phone collector offre la soluzione ottimale per la gestione dei crediti commerciali.



Consulenza

In fase di start up, i consulenti Mediacom utilizzano strumenti di analisi che conformano il credito da recuperare agli standard dell' **ageing analysis**. Il valore del **Tempo Medio d' Incasso** ($D.S.O. = (Crediti / Fatturato) * 360$) determina le diverse tipologie di credito (incagliato, scaduto, corrente), consentendo di agire in maniera mirata per anzianità del credito. Mediacom analizza e monitora nel tempo l'impatto dei DSO sull'operating cash-flow, e sulla riduzione dell'entità dei mancati pagamenti, esaltando la capacità dell'azienda di autofinanziarsi attraverso processi di ottimizzazione del CCN (**Capitale Circolante Netto**). Mediacom fornisce assistenza sulla contrattualistica cliente-fornitore ed indirizza il committente verso le **migliori politiche commerciali**, analizzandone l'impatto in termini di quota di mercato e margine economico (What If Analysis).

I servizi dell'area Gestione Crediti

- Phone Collection
- Lettere di sollecito
- Ricerca e aggiornamento anagrafica
- Valutazione della solvibilità del cliente
- Stipula e monitoraggio piani di rientro
- Gestione Reclami
- Azione legale

Schema operativo

L'attività ha inizio con l'analisi della situazione creditizia, per segmentare e classificare il rischio di credito valutando l'incidenza dei ritardi di pagamento per area geografica, categorie di Clienti, tipologia di prodotti/servizi offerti. La successiva valutazione delle cause degli insoluti consente di identificare le aree critiche e definire gli obiettivi di miglioramento a breve e medio/lungo termine. Un consulente di settore coordina un team di phone collector costantemente formato sugli aspetti normativi, commerciali e bancari. L'attività di recupero stragiudiziale risulta più efficiente ed economica rispetto a quella giudiziale. Tuttavia, per quella quota di credito non suscettibile di recupero in via stragiudiziale, la struttura legale interna consente di intervenire tempestivamente in ogni attività giudiziaria.

I punti essenziali del programma di intervento

- Gestione del cliente fino ad incasso avvenuto
- Tracciabilità di ogni singolo sollecito
- Codifica delle cause di impedimento al pagamento
- Tracciabilità della responsabilità di ogni singolo credito (la genesi del credito, dall'agente che lo ha generato fino a chi lo segue nell'azienda committente)
- Monitoraggio periodico e costante degli obiettivi concordati

I vantaggi di una scelta di recupero stragiudiziale

1. Le procedure giudiziali e gli accordi privatistici hanno la stessa rilevanza nell'ambito delle procedure di recupero crediti
2. I costi delle procedure giudiziali tendono a superare i benefici attesi
3. Le procedure stragiudiziali mostrano un più elevato tasso di recupero
4. Riduzione dei DSO (Days of Sales Outstanding), con conseguente miglioramento del Cash-Flow in linea con le direttive di **Basilea 2 e Basilea 3**
5. **Remunerazione legata al solo risultato**
6. **I processi interni certificati** custodiscono i dati e garantiscono la privacy

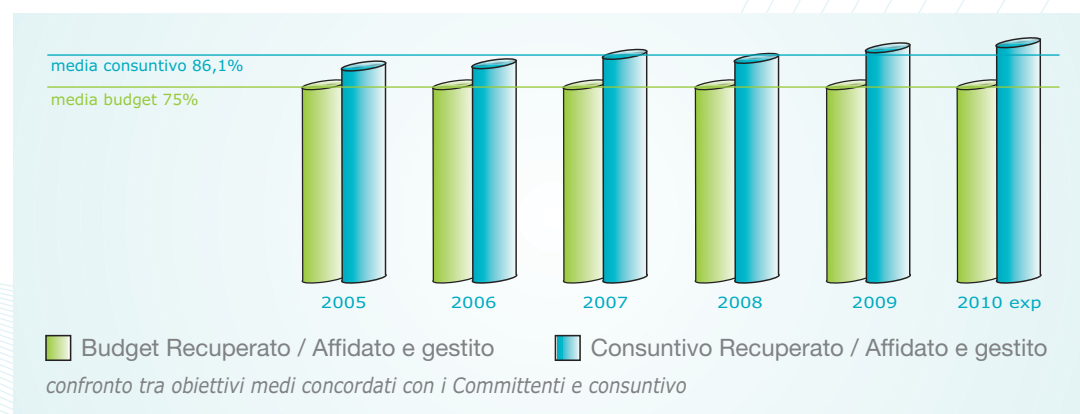
Remunerazione legata al solo risultato

L'attività di recupero crediti Mediacom non prevede costi fissi e la quantificazione del preventivo segue l'analisi del credito. La remunerazione resta sempre una variabile calcolata in proporzione al beneficio ottenuto.

La percentuale può variare in considerazione di diversi fattori, quali:

- Tipo di Business
- Anzianità del credito (obiettivo che si vuole raggiungere)
- Solvibilità del debitore
- Ammontare dei crediti e dei debitori
- Timing degli obiettivi

Efficacia della Gestione Crediti



Tracciabilità e logiche di trasparenza

- Applicativo collegato in Intranet/Internet
- Ogni attore ha una propria password di accesso
- Le pratiche sono associate ai singoli operatori che si interfacciano al sistema via web
- I Committenti possono disporre in tempo reale delle informazioni sullo stato di avanzamento della pratica e dei relativi aggiornamenti

Ascolto del Cliente

Ascoltando il cliente finale e sfruttando le sinergie aziendali, si possono acquisire informazioni utili per l'ottimizzazione delle performance del Committente. Interagendo con la divisione Contact Center, è possibile utilizzare i dati provenienti dall'attività di **Customer Care** (cliente inattivo, prodotti invenduti, segnalazione disservizi, richiesta di approvvigionamento o di assistenza tecnica) in quella di **recupero** (analisi cause di impedimento all'incasso, blocco fornitura).

Cessione ed Assicurazione del Credito

L'attività di consulenza offre supporto per l'accesso al credito. Le esigenze del cliente e l'analisi della natura del credito possono orientare le aziende verso diverse scelte di finanziamento. Mediacom indica le alternative efficaci alla gestione stragiudiziale del credito, come l'assicurazione e/o la cessione.

Fonti di Informazione

Attraverso l'immediata disponibilità di informazioni commerciali e partnership consolidate, Mediacom accede ad informazioni ad alto valore aggiunto, che sfruttano tutte le potenzialità del patrimonio informativo di fonte pubblica: grado di solvibilità, informazioni finanziarie strutturali e patrimoniali, controllo su eventi negativi, informazioni camerali. In questo modo, Mediacom entra in possesso degli strumenti che le consentono di orientare nella giusta direzione le scelte dell'azienda committente e di inserirsi nei processi di valutazione di affidabilità dei clienti finali.

