

European Payment Index

Questionario 2010

1 Quali condizioni di pagamento accordate in media ai vostri clienti? (i vostri termini contrattuali di pagamento)

Privati	(B-2-C) giorni
Aziende	(B-2-B) giorni
Pubblica Amministrazione	 giorni

2 Qual è, in media, il periodo effettivo di pagamento da parte dei vostri clienti?

Privati	(B-2-C) giorni
Aziende	(B-2-B) giorni
Pubblica Amministrazione	 giorni

3 Approssimativamente come è ripartita l'anzianità dei vostri crediti (per importo scaduto) nelle seguenti categorie?

Anzianità del credito	fino a 30 giorni %
	da 31 a 60 giorni %
	da 61 a 90 giorni %
	da 91 a 120 giorni %
	da 121 a 180 giorni %
	oltre 180 giorni %
		totale = 100%

4 Nel 2009 qual è stata la percentuale di perdita su crediti in relazione al fatturato totale?

Per favore indicate la percentuale di crediti passati a perdita che non vi verranno mai pagati (fra 0 e 10%) %

5 Come prevedete si evolverà il rischio sul credito ai clienti per la vostra azienda nel corso dei prossimi 12 mesi?

- in diminuzione
- stabile
- in aumento

6 Su una scala da 0 a 5 (dove 0 ha valore nullo e 5 valore massimo) come valutate, per la vostra azienda, le possibili conseguenze nei ritardi di pagamento in termini di:

Oneri finanziari più alti (0 - 5)
Perdita di reddito (0 - 5)
Riduzione della liquidità (0 - 5)
Rischio di fallimento (0 - 5)
Perdita d'immagine (0 - 5)

7 Quali sono le principali cause del ritardo dei pagamenti da parte dei vostri clienti?

Debitori in difficoltà finanziarie	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Contestazioni riguardo a beni e servizi forniti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Inefficienze amministrative dei vostri clienti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Ritardo intenzionale	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Altro	(Risposta libera)

8 Attualmente esternalizzate il recupero dei vostri crediti? (dalla spedizione al recupero della fattura)

Sì No

In caso di risposta negativa, prendereste in considerazione di dare in outsourcing il recupero dei vostri crediti entro i prossimi 12 mesi?

Sì No

9 Durante questo periodo di recessione, dalla vostra esperienza avete imparato qualche lezione importante che potete spiegare in poche parole? (per esempio, "ho bisogno di un miglior processo di gestione dei crediti già durante il processo di vendita")

.....
.....
.....(Testo libero)

10 Avete già sentito parlare della Direttiva Europea per il Ritardo dei Pagamenti? (adesso applicata ai pagamenti del B2B e della PA)

Sì No

Secondo voi la legislazione europea potrebbe estendersi anche ai pagamenti B2C (privati)?

Sì No

Secondo voi, le vostre opportunità di business migliorerebbero se la legge europea fosse effettiva anche nei confronti dei debitori privati?

Sì No

11 Generalmente quanti giorni dopo la scadenza della fattura, affidereste le vostre fatture scadute ad una società di recupero crediti?

Dopogiorni dalla data di scadenza della fattura

Non affideremmo mai le fatture scadute ad una società di recupero crediti

Non ho fatture scadute

Altro, testo libero.....

12 Avete già, o intendete implementare durante il 2010 misure preventive supplementari per ridurre i rischi di insolvenza?

	Già applicate	Da implementare nel 2010
Lavorare con una politica dei crediti per cliente	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Applicare termini di pagamento più brevi	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Chiedere anticipi di pagamento	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Monitorare i massimali fissati per il credito	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Predisporre più solleciti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Aggiungere spese e interessi di ritardato pagamento	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Sospendere le forniture	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Bloccare le trattative con alcuni clienti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Esternalizzare le attività di recupero crediti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Aggiornare le attività di gestione e recupero crediti	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No	<input type="radio"/> Sì <input type="radio"/> No
Altro.....		

13 La recessione vi ha lasciato la sensazione di essere più o meno confidenti riguardo a:

Ottenere un contributo finanziario dalla vostra banca che vi aiuti nella crescita della vostra attività (scegliete una risposta)

- PIU' CONFIDENTE
- MENO CONFIDENTE
- NESSUN CAMBIAMENTO

Puntare sulla forza dei vostri sistemi di gestione crediti (scegliete una risposta)

- PIU' CONFIDENTE
- MENO CONFIDENTE
- NESSUN CAMBIAMENTO

14 Quante fatture spedite in media ogni mese? (Numero)

Quanti solleciti spedite dopo la scadenza della fattura?

- fatture
- solleciti epistolari
- solleciti telefonici

Dati della Società

Ragione Sociale

Persona di contatto

Funzione

Indirizzo

CAP e Città

E-mail

Numero di dipendenti

- inferiore a 19 dipendenti
- 20 – 49
- 50 – 249
- 250 – 499
- 500 – 2499
- > 2500

Fatturato annuale

- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="radio"/> Inferiore a | <input type="radio"/> € 25 m – € 100 m |
| <input type="radio"/> € 1 m – € 5 m | <input type="radio"/> € 100 m – € 250 m |
| <input type="radio"/> € 5 m – € 10 m | <input type="radio"/> € 250 m – € 500 m |
| <input type="radio"/> € 10 m – € 25 m | <input type="radio"/> > € 500 m+ |

Settore

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Industria mineraria ed estrattiva | <input type="radio"/> Pubblica amministrazione |
| <input type="radio"/> Industria manifatturiera | <input type="radio"/> Istruzione |
| <input type="radio"/> Fornitori di elettricità, gas e acqua | <input type="radio"/> Sanità |
| <input type="radio"/> Edilizia | <input type="radio"/> Telecomunicazioni |
| <input type="radio"/> Commercio al dettaglio e all'ingrosso | <input type="radio"/> IT hardware/software/consulenza |
| <input type="radio"/> Servizi ricettivi/alberghi/ristoranti | <input type="radio"/> Servizi professionali |
| <input type="radio"/> Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni | <input type="radio"/> Informazione |
| <input type="radio"/> Servizi finanziari | <input type="radio"/> Terziario |
| <input type="radio"/> Servizi immobiliari | <input type="radio"/> Altro |

I Vostri clienti sono suddivisi come segue (indicare la %)

	Italia	Estero
Prego indicare la %		
.....% Privati%%
.....% Aziende%%
.....% Pubblica Amministrazione%%
<u>100%</u>		

Esempio

voi fornite		
50% a clienti privati di questi privati	75% è nazionale e	25% internazionale
25% ad altre aziende di queste aziende	50% è nazionale e	50% internazionale
25% settore pubblico	100% è nazionale	
<u>100%</u>		

La ringraziamo anticipatamente per il prezioso contributo che vorrà dare alla nostra analisi e La preghiamo di ritornare, entro il 15 marzo 2010, il presente questionario ad Intrum Justitia S.p.A. – Ufficio Studi – Viale E. Jenner, 53 - 20159 Milano – fax 02 28870 411 - info@it.intrum.com

In conformità alla Legge 196/2003 sulla tutela della privacy, Vi informiamo che i dati comunicati saranno utilizzati da Intrum Justitia all'interno del campione statistico relativo all'indagine comparativa sul rischio del credito commerciale nel mercato italiano ed internazionale.

Per i diritti a Voi riservati, si rimanda ai disposti di cui all'art. 13 della suddetta Legge. Tutte le informazioni saranno cancellate non appena l'analisi statistica sarà completata. Una copia del report in forma cartacea o elettronica (PDF), sarà inviata a tutti i partecipanti.

intrum  **justitia**

Better business for all