



**COME PROTEGGERE
IL CASH FLOW:
GUIDA COMPLETA
PER LE PMI**

A company of **Allianz** 

 **EULER HERMES**

INTRODUZIONE

La liquidità è sempre stata di cruciale importanza per le aziende di piccole e medie dimensioni, ma oggi le PMI di tutto il mondo si trovano ad affrontare livelli di rischio crescenti. Proteggere la crescita della propria azienda grazie alla gestione dei flussi di cassa (o cash flow) è diventato più importante che mai.

Questo eBook vi guiderà verso una migliore gestione del rischio d'impresa, per salvaguardare la liquidità e far sì che in caso di insoluti, non sarà la vostra impresa a doverne pagare il prezzo.



“Il 2020 sarà il quarto anno consecutivo in cui si registrerà un aumento dei fallimenti delle aziende e, nonostante i policymaker abbiano promesso di fare tutto il possibile per evitare aumenti di disoccupazione e default, l'arrivo di un'ondata di insolvenze è molto probabile. Ci aspettiamo che le insolvenze aumentino del 35% a livello globale entro la fine del 2021, rispetto al 2019”.

Alexis Garatti, Head of Economic Research
di Euler Hermes



QUAL È IL PERCORSO VERSO UN'EFFICIENTE GESTIONE DEL CASH FLOW?

LIVELLO BASE

Sezione 1 **COS'È IL CASH FLOW**

Sezione 2 **FLUSSI DI CASSA: LE BASI**

Sezione 3 **6 STEP PER MONITORARE EFFICACEMENTE IL CASH FLOW**

LIVELLO INTERMEDIO

Sezione 4 **COME OTTIMIZZARE I FLUSSI DI CASSA DELLA VOSTRA AZIENDA**

Sezione 5 **COME PROTEGGERE LA VOSTRA IMPRESA DA PROBLEMI DI CASH FLOW**

AVANZATO

Sezione 6 **LO STEP SUCCESSIVO: UN LIVELLO DI PROTEZIONE PIÙ AVANZATO**

Sezione 7 **CONCLUSIONE: LA CHECKLIST DELLE 10 AZIONI PER DIVENTARE UN "SUPEREROE DEL CASH FLOW"**



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

1

COS'È IL CASH FLOW

cash flow *nome*

Quantitativo di denaro generato (ad esempio, dalle vendite) o utilizzato (bollette, salari, ecc.) da un'impresa in un determinato arco temporale. Si differenzia dal profitto, in quanto questo rappresenta il valore rimanente dopo aver sottratto tutti i costi associati alla produzione e alla distribuzione di un prodotto o servizio.





IL GLOSSARIO DEL CASH FLOW

CREDITI COMMERCIALI

Importo dovuto alla vostra impresa per prodotti venduti o servizi effettuati.

AMMORTAMENTO

Tecnica contabile utilizzata per ridurre periodicamente il valore di iscrizione di un prestito o di un asset intangibile in un determinato periodo di tempo.

STATO PATRIMONIALE

Documento che stabilisce il valore di un'azienda identificando il valore dell'attivo, del passivo, del capitale e delle riserve.

CAPITAL EXPENDITURE (CAPEX)

Denaro speso da un'impresa per acquistare o mantenere beni immobili, come terreni, edifici o attrezzature.

SVALUTAZIONE

Riduzione del valore di un bene nel tempo, principalmente a causa dell'usura.

UTILE NETTO

Il quantitativo di ricavi rimanenti dopo che tutte le spese sono state dedotte dalle vendite.

CONTO ECONOMICO

Rappresenta la dichiarazione dei ricavi e delle spese dell'azienda.

FATTURATO

Il fatturato di un'azienda viene ricavato moltiplicando il numero delle fatture emesse per il loro valore.

CAPITALE CIRCOLANTE

Valore che un'azienda può liquidare più facilmente, al contrario di quello vincolato ad asset immobilizzati.



1

BASE

2

3

4

5

INTERMEDIO

6

7

6

PERCHÉ LA GESTIONE DEI FLUSSI DI CASSA È COSÌ CRUCIALE?

Un regolare flusso di denaro in entrata è vitale per un'organizzazione, per poter pagare salari e fatture, ed allo stesso tempo per poter investire nella crescita.

Anche le aziende più redditizie possono diventare insolventi se i flussi di cassa si interrompono, per esempio nel caso in cui le aziende loro clienti non paghino le proprie fatture entro i termini stabiliti.

1. BACS
2. Intuit Quickbooks
3. FreeAgent

1 PMI **SU** **7**

non riesce a pagare in tempo a causa di problemi di cash flow²

Il **34%**

dei proprietari di Piccole e Medie Imprese ricorre agli scoperti di conto corrente per compensare i **ritardi nei pagamenti**¹

Solo il **58%**

delle fatture viene pagato alla scadenza³



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

7

BASE

2

CASH FLOW: LE BASI

L'errata gestione dei flussi di cassa è stata, nel passato, la causa del tracollo di molte imprese e non può essere lasciata al caso. Possedere una conoscenza approfondita delle fonti da cui proviene la liquidità e poter prevedere ricavi futuri per garantire la crescita di un'azienda è di vitale importanza.





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7



COME INTERPRETARE UN RENDICONTO FINANZIARIO

Il rendiconto finanziario racchiude lo storico delle transazioni dell'azienda, sulla base della liquidità in uscita ed in entrata. In aggiunta, cosa ancora più rilevante, tiene traccia dei flussi di pagamento in entrata e in uscita e non delle fatture contabili: di conseguenza, non tiene conto del denaro che dovrebbe arrivare all'azienda e delle spese che devono ancora essere effettivamente pagate.

Il rendiconto include i flussi legati alle vendite e agli investimenti, così come le uscite tra le quali i pagamenti, i dividendi, la vendita di azioni e finanziamenti, come ad esempio pagamenti di prestiti.

SCHEMA BASE DI RENDICONTO FINANZIARIO

FLUSSO FINANZIARIO DELL'ATTIVITÀ OPERATIVA

Reddito Netto	€ 60,000
---------------	----------

Variazioni positive di cassa

Ammortamento e Svalutazione	€ 20,000
-----------------------------	----------

Aumento dei debiti verso fornitori	€ 10,000
------------------------------------	----------

Variazioni negative di cassa

Aumento dei crediti commerciali	(€ 20,000)
---------------------------------	------------

Aumento del Magazzino	(€ 30,000)
-----------------------	------------

Flusso di cassa netto dall'attività operativa	€ 40,000
---	----------

FLUSSO DI CASSA DALL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO

Acquisto di attrezzature e macchinari	(€ 5,000)
---------------------------------------	-----------

FLUSSO DI CASSA DALL'ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO

Pagamento di rate di finanziamento	€ 7,500
------------------------------------	---------

FLUSSO DI CASSA PER IL MESE DI GENNAIO 2020	€ 42,500
--	-----------------

COME CALCOLARE IL CASH FLOW

Per calcolare il cash flow occorre semplicemente comparare la liquidità in entrata con quella in uscita: quando la prima risulta maggiore della seconda, i flussi di cassa saranno positivi.

Per testare il vostro cash flow, prendete in analisi un arco temporale (ad esempio, gli ultimi tre mesi) e sommate i ricavi legati alle fatture incassate. A questo punto, sottraete a questa cifra le passività sostenute (ad esempio costi dovuti a debiti commerciali, interessi passivi, finanziamenti o stipendi) durante lo stesso periodo di tempo.

Per comprendere maggiormente a fondo quanto denaro liquido ci sia a disposizione, puoi calcolare il "free cash flow" utilizzando la seguente formula¹:

1. Wave
2. Xero – Dic 2019



$$\begin{aligned} & \text{REDDITO NETTO} \\ & + \\ & \text{SVALUTAZIONE / AMMORTAMENTO} \\ & - \\ & \text{VARIAZIONI DEL CAPITALE CIRCOLANTE} \\ & - \\ & \text{INVESTIMENTI} \\ & = \\ & \text{FLUSSO DI CASSA NETTO} \end{aligned}$$

Vedi il nostro [Glossario del cash flow](#).



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

COME CREARE UNA PROIEZIONE DEL CASH FLOW

Un rendiconto finanziario aggiornato è uno strumento importante per comprendere lo stato di salute finanziaria della vostra azienda. La previsione dei flussi di cassa funziona in modo analogo, con l'unica differenza che si utilizzano cifre stimate per simulare ciò che potrebbe accadere nelle settimane e nei mesi a venire.

Per creare una proiezione, scegliete un arco temporale – ad esempio i prossimi sei mesi – e stimate il valore delle vostre transazioni in quel periodo.

Iniziate con una previsione delle vendite (in particolar modo tenendo conto delle fatture ricorrenti, che si possono prevedere con una certa facilità), e successivamente aggiungete altri flussi in entrata quali investimenti, sussidi, vendite di asset e recuperi di tasse.

Infine, sottraete i costi generali, comprendenti salari, affitti, hardware, software e tasse.

Utilizzate questi due numeri per capire se la vostra azienda avrà un cash flow positivo o negativo.



ESEMPIO DI UNA PROIEZIONE DEI FLUSSI DI CASSA

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
LIQUIDITÀ ALL'INIZIO DEL MESE	5,000	3,340	3,080	2,220	1,960	1,700	-740
LIQUIDITÀ IN ENTRATA							
Vendite incassate (75%)	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	6,000	6,000
Incasso di crediti	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	1,600	1,600
TOTALE LIQUIDITÀ IN ENTRATA	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	7,600	7,600
LIQUIDITÀ IN USCITA							
Magazzino	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Affitti	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Salari	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Utenze	100	100	100	100	100	100	100
Spese telefoniche	30	30	30	30	30	30	30
Assicurazioni	1,200	0	0	0	0	0	0
Spese pubblicitarie	200	0	0	0	0	0	0
Spese contabili	130	130	130	130	130	130	130
Miscellaneous	0	0	600	0	0	0	0
Rimborso di finanziamenti	0	0	0	0	0	0	0
Tasse							
TOTALE LIQUIDITÀ IN USCITA	11,160	9,760	10,360	9,760	9,760	10,040	9,760
LIQUIDITÀ ALLA FINE DEL MESE	3,340	3,080	2,220	1,960	1,700	-740	-2,900

Le "Vendite Incassate"

rappresentano le somme di denaro ricevute in un determinato mese per beni e/o servizi consegnati durante quel mese. (La nota "75%" indica che solamente tre-quarti del denaro dovuto per vendite effettuate in un determinato mese verrà incassato in quello stesso mese.)

"Incasso di crediti" si riferisce alle somme di denaro ricevute in un determinato mese per beni e/o servizi che erano stati consegnati in precedenti mesi.

BASE

3

6 STEP PER MONITORARE EFFICACEMENTE IL CASH FLOW

Per aiutarvi a creare un processo virtuoso e ad identificare in anticipo i segnali di allarme, abbiamo creato una guida a 6 step per monitorare efficacemente i flussi di cassa e proteggere la vostra azienda.





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

1 MANTENERE AGGIORNATI I LIBRI CONTABILI

La contabilità non rientra tra le attività più piacevoli, ma rappresenta una pietra miliare per guidare un'azienda in salute. Prendetevi il tempo per registrare i ricavi e le spese aziendali, e aggiornate tempestivamente questi dati. Otterrete un quadro chiaro della posizione finanziaria della vostra azienda e sarete in grado di riconoscere sin dal principio potenziali segnali di pericolo.

2 INTERCETTARE I SEGNALI DI PERICOLO

Avete appena ricevuto un ingente ordine da parte di un nuovo cliente senza fare le necessarie verifiche sulla sua solvibilità? Alcuni campanelli di allarme ai quali stare attenti sono rappresentati, ad esempio, da clienti che vogliono modificare i termini di pagamento o che appongono continue scuse quando non riescono a pagare.



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

3 CREARE UN RENDICONTO FINANZIARIO E UNA PREVISIONE DEI FLUSSI FUTURI

Inserendo tutte le informazioni a vostra disposizione all'interno del cash flow statement e, separatamente, in un documento di previsione di flussi di cassa futuri, avrete una consapevolezza decisamente maggiore delle possibili minacce ed opportunità alle quali andrete incontro nel futuro.

4 FARE UNA REVIEW MENSILE

Rendiconto finanziario e flusso di cassa prospettico sono utili solamente se si impara dagli errori, quindi prendetevi del tempo ogni mese per comparare i risultati reali con quelli delle vostre proiezioni. Se non combaciano, cercate di capire il perché e fate in modo di migliorare le previsioni nei mesi successivi.

5 FATTURARE VELOCEMENTE

I pagamenti in ritardo si riferiscono a fatture emesse. Cercate sempre di fatturare il prima possibile. Prendete nota dei dettagli della fattura e monitorate l'aggiornamento della situazione assieme al cliente quando la data del pagamento si avvicina, invece di aspettare la scadenza, specialmente per fatture di importo rilevante.

Se la scadenza di pagamento non viene

rispettata, mantenete aperto il dialogo e fate in modo che i clienti comprendano che non potete accettare un ritardo di pagamento. Vedi anche "Cosa inserire in una lettera di sollecito?" a pagina 19

Conservate le informazioni sulle vostre fatture attive in modo accessibile, così da avere una visione chiara di chi fra i vostri clienti paga regolarmente e chi in ritardo.

6 UTILIZZARE UN SOFTWARE

Esistono numerosi programmi di contabilità sul mercato che aiutano a gestire il flusso di cassa. Questi programmi ordinano le fatture, registrano i pagamenti e forniscono un'immagine chiara del flusso di denaro in entrata ed in uscita.

In media, le piccole imprese aspettano 7.3 giorni per ricevere le fatture (Xero)

INTERMEDIO

4

COME OTTIMIZZARE I FLUSSI DI CASSA DELLA VOSTRA AZIENDA

Dopo aver visto le basi del cash flow, è tempo di fare i conti con quei dettagli che non devono mancare per far funzionare l'intero processo alla perfezione.





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7



LE BEST PRACTICES PER L'OTTIMIZZAZIONE DEL CASH FLOW

- Fare spesso delle previsioni sulla propria posizione attuale in relazione ai flussi di cassa attesi e agire di conseguenza.
- Stare sempre alerta e in guardia riguardo possibili minacce, come ad esempio debitori, fatture particolarmente ingenti e date di rimborso prestiti.
- Incoraggiare il proprio team ad imparare le basi del cash flow management, in modo da renderli consapevoli delle necessità dell'azienda.
- Cercare degli strumenti digitali per la gestione del cash flow che forniscano un'immagine chiara della propria posizione finanziaria. Esempi di questi strumenti sono [Pulse](#), [Fluidly](#), e [SlideBy](#).

COME GESTIRE I CREDITI ED OTTENERE PAGAMENTI PIÙ VELOCI

Una volta adottate le migliori pratiche per l'ottimizzazione dei flussi di cassa, potete dedicarvi al miglioramento degli incassi dai clienti

1 Se possibile, è sempre meglio conoscere la persona responsabile del pagamento delle fatture nell'azienda cliente.

2 Fatturare immediatamente e chiedere al cliente di confermare la ricezione.

3 Fare in modo che la tua fattura sia redatta in modo accurato e che ogni dettaglio sia corretto.

4 Conservare la ricevuta in modo da poterla utilizzare come prova del fatto che è stata consegnata la fattura con successo.

5 Quando la scadenza di pagamento si avvicina, mandare un promemoria ricordando al cliente che ci si aspetta un pagamento tempestivo.

6 In caso di ritardi nei pagamenti, agire in modo veloce e deciso.
Vedi anche ["Cosa inserire in una lettera di sollecito di pagamento?"](#) a pagina 19

7 Definire un processo di sollecito automatico per ricordare ai clienti i loro obblighi di pagamento.



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

I TRE PRINCIPALI PUNTI DOLENTI PER LE PICCOLE IMPRESE RIGUARDO AI PAGAMENTI:

Il
51%

ha a che fare con ritardi nei pagamenti o con mancati pagamenti

Solo il
21%

tiene traccia dei pagamenti

Per il
23%

il costo per la gestione dei pagamenti è troppo elevato

Fonte: Bill.com

Per ulteriori risorse sul cash flow management ascolta il nostro ["Five minute tips"](#) podcast.

COSA INSERIRE IN UNA LETTERA DI SOLLECITO?

Sollecitare pagamenti scaduti può essere oneroso, ma potete migliorare la vostra percentuale di successo includendo:

- Dettagli riguardanti entrambe le aziende (nome, indirizzo)
- Data della lettera
- Referente principale della propria azienda
- Estremi del pagamento, il numero di fattura
- Totale dovuto + eventuali interessi o oneri extra se si decide di aggiungerli (con relativa spiegazione)
- Spiegazione chiara che il pagamento è scaduto e che il cliente ha violato i termini pattuiti
- Riferimento a precedenti comunicazioni
- Informazioni su cosa accadrà, inclusa una deadline finale per il pagamento e le eventuali conseguenze se il cliente non dovesse pagare (recupero crediti, procedure legali).



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

5

COME PROTEGGERE LA TUA IMPRESA DA PROBLEMI DI CASH FLOW

Prevedere i mancati pagamenti può risultare difficile, ma si può decidere di proteggersi da questa possibilità. Questa sezione vi aiuterà a tenere un occhio aperto riguardo le principali insidie relative ai flussi di cassa e a scegliere i giusti clienti con cui fare affari.





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

PRINCIPALI INSIDIE RELATIVE AI FLUSSI DI CASSA

SOSTENERE SPESE ECCESSIVE

Spendere troppo può risultare dannoso per la vostra azienda tanto quanto guadagnare poco. Tenete sempre sotto controllo le spese come parte integrante della business risk strategy e assicuratevi che le persone comprendano le loro responsabilità e tengano traccia regolarmente delle uscite dell'azienda.

ASSENZA DI UN CUSCINETTO DI LIQUIDITÀ

Una riserva di denaro è come un fondo al quale la vostra azienda può accedere in circostanze di emergenza, come ad esempio nel caso della rottura di un macchinario o del ritardo di una ingente fattura.

PREVISIONI OTTIMISTICHE

È buona prassi essere ottimisti riguardo al futuro, ma le previsioni di vendita devono comunque essere realistiche se le spese verranno pianificate con riguardo ad esse. Organizzate regolarmente meeting e discussioni con il vostro team di vendita dal momento che una sovrastima dei guadagni futuri metterebbe sotto forte stress la tua azienda.

MANCANZA DI UN PIANO FINANZIARIO

Dovreste essere in grado di sapere perfettamente quanto spendere e quanto incassare ogni mese monitorando quotidianamente i flussi di cassa e analizzando gli storici per stimare il cash flow futuro (vedi "Come creare una proiezione dei flussi di cassa").

TOLLERARE I RITARDI NEI PAGAMENTI

I ritardi nei pagamenti possono avere un impatto disastroso sul vostro business. Create una normativa chiara e definita sui crediti – concedete uno sconto per pagamenti anticipati e sanzioni in caso di ritardi.



1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

SCEGLIERE I CLIENTI GIUSTI

Un efficace metodo per minimizzare gli impatti dei ritardi nei pagamenti è quello di effettuare ricerche approfondite sui potenziali clienti prima di fare affari con loro.

Sollecitate i vostri partner locali per ottenere informazioni approfondite e costruire relazioni con i prospect. Può essere estremamente utile anche “andare oltre” il rating finanziario e scoprire se la loro strategia e la loro cultura sono in linea con le vostre. Potete inoltre verificare se dispongano di strumenti di copertura del rischio, come l’assicurazione del credito.

Un’altra attività molto utile consiste nella ricerca delle abitudini di pagamento dei mercati e dei Paesi con cui state facendo affari. Se ad esempio avete scelto un Paese con un DSO molto lungo (Days Sales Outstanding), dovrete tenere questo fattore in considerazione nel momento in cui andrete a fare delle previsioni di cash flow.

Per avere una chiara visione dei rischi di mancato pagamento per ogni singolo Paese, visitate la nostra sezione [“Country Risk”](#).

Ci sono diversi modi per prevenire i mancati pagamenti, tra cui l’assicurazione del credito: potete scoprirli nella [sezione 6](#).

Per ulteriori risorse su come identificare segnali di mancati pagamenti, ascolta il nostro podcast [“Five minute tips”](#).

OPERATE A LIVELLO INTERNAZIONALE? ALCUNE INFORMAZIONI UTILI

Per le PMI che operano in mercati internazionali, è utile tenere d'occhio i dati macroeconomici, che aiutano a comprendere il contesto nel quale la vostra azienda sta operando all'estero.

Per avere informazioni e dati globali sui nostri indicatori delle insolvenze, visita:

mindyourreceivables.eulerhermes.com

RITARDI NEI PAGAMENTI: NON SONO SEMPRE EVITABILI

In alcuni casi i ritardi nei pagamenti sono difficili da evitare, ed è normale che sia così. Secondo una nostra ricerca, nel 2019 la Cina ha registrato il valore più alto di Days Sales Outstanding (DSO) nel mondo (90 giorni, con la media globale che è 64). Cosa misurano i DSO? La media del numero di giorni necessari affinché un'azienda riceva il pagamento a fronte di una vendita.

I 5 PAESI CON DSO PIÙ ALTI:



I 5 PAESI CON DSO PIÙ BASSI:





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

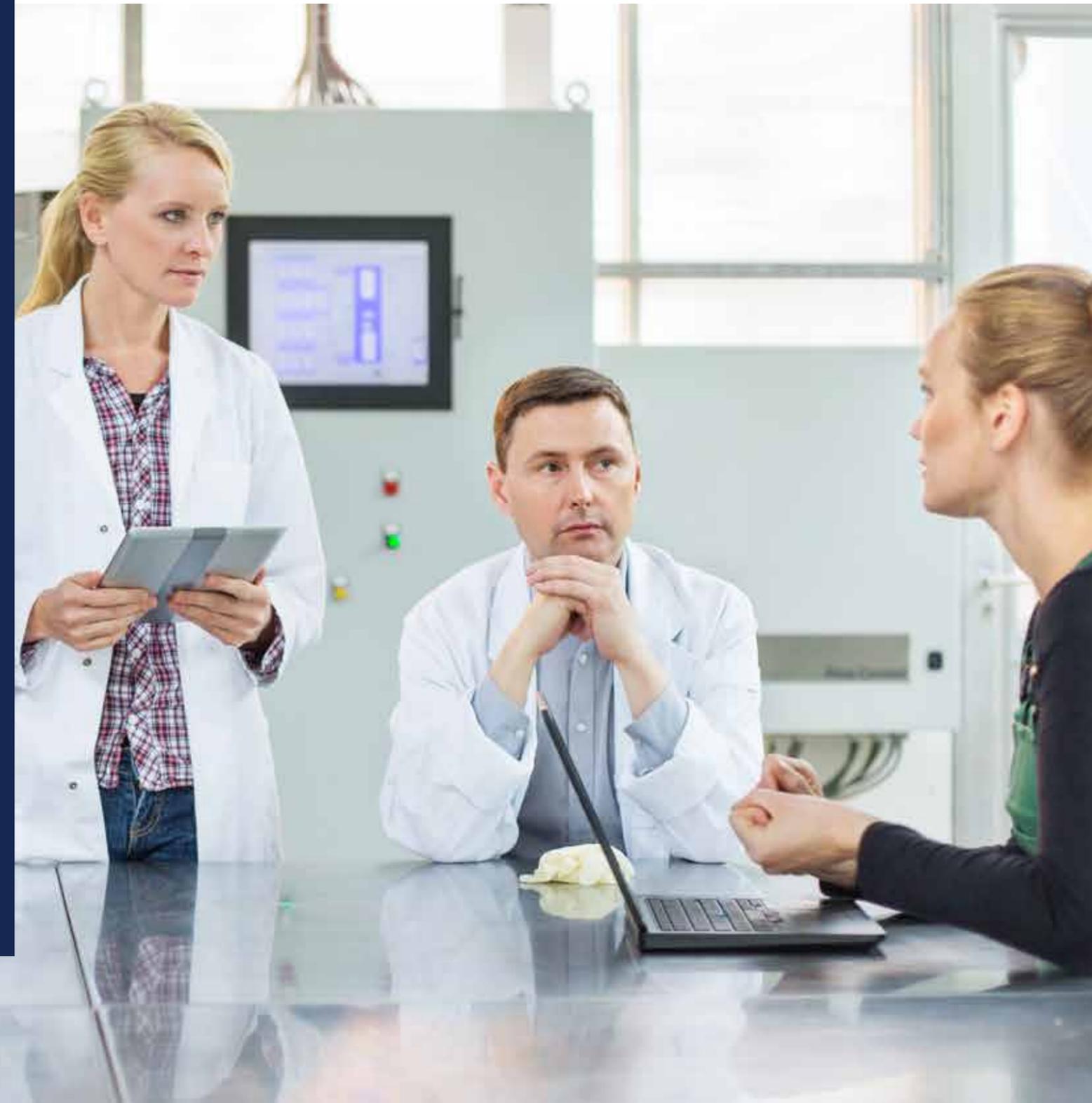
6

7

6

LO STEP SUCCESSIVO: UN LIVELLO DI PROTEZIONE PIÙ AVANZATO

Le aziende non sono sole nella gestione del rischio di credito. Esistono numerose soluzioni e partner per aiutarvi a proteggere il vostro business e salvaguardare la crescita dell'azienda.



QUALI SONO LE OPZIONI PER PROTEGGERSI?

ASSICURAZIONE DEL CREDITO

Rappresenta una soluzione assicurativa che protegge contro le conseguenze negative dei mancati pagamenti dei crediti commerciali. Consente alle aziende di crescere con fiducia offrendo una garanzia contro i "cattivi pagatori". Espande le opzioni a disposizione dell'azienda grazie a crediti sicuri e consente a coloro che esportano di poter offrire condizioni più aperte e flessibili nei mercati esteri.

GESTIONE DEL CREDITO INTERNA

Le aziende utilizzano la gestione interna del credito per far fronte alle criticità. Il fondo svalutazione crediti è facile da amministrare, ma vincola il capitale circolante e costringe spesso le aziende a assorbire debiti dai quali non riescono a riprendersi.

ANTICIPO SU FATTURE

Un operatore del mercato dell'invoice finance acquirerà le tue fatture ad un tasso minore del loro valore nominale, per poi ottenere a sua volta il pagamento direttamente dal debitore. Questo consente alle aziende di avere a disposizione liquidità immediata, ma non sempre garantisce il pagamento e così facendo si finisce per perdere un'importante parte della relazione con i clienti.

LETTERA DI CREDITO

Ricevere una lettera di credito da un cliente comporta che la sua banca garantirà il pagamento. Consente di ottenere un'importante garanzia, ma può essere molto dispendiosa dal punto di vista delle tempistiche, specialmente se i clienti devono generare una lettera di credito a fronte di ogni fattura.

FOCUS SULL'ASSICURAZIONE DEL CREDITO

L'assicurazione del credito è un utile strumento per prevenire tutte le conseguenze negative dei mancati pagamenti. Assicura le aziende contro perdite dovute a questi eventi, e ciò significa che - rispettando le condizioni - la vostra azienda può essere sicura che ogni fattura equivarrà ad un pagamento.

Se il vostro cliente diventa insolvente o si verifica un inadempimento prolungato, verrete infatti indennizzati per il costo dei beni e servizi consegnati/prestati.

Per saperne di più sull'assicurazione del credito visitate il nostro sito eulerhermes.ch

7

CONCLUSIONE: LA CHECKLIST DELLE 10 AZIONI PER DIVENTARE UN “SUPEREROE DEL CASH FLOW”

In questo eBook abbiamo cercato di fornire informazioni utili per gestire al meglio il vostro cash flow. Per ricapitolare, ecco una checklist delle 10 azioni che potete mettere immediatamente in atto:





1

BASE

2

3

INTERMEDIO

4

5

AVANZATO

6

7

1

Fare ricerche accurate e dettagliate sui clienti potenziali
Leggi: [Come scegliere i clienti giusti](#)

2

Creare previsioni di introiti ed uscite future
Leggi: [I 6 step per monitorare il tuo cash flow](#)

3

Seguire le best practice di gestione del credito per ottenere pagamenti più veloci
Leggi: [I nostri consigli per tenere il controllo dei crediti ed ottenere pagamenti veloci](#)

4

Munire la vostra azienda di strumenti digitali che tengano traccia delle fatture e delle spese
Leggi: [Come ottimizzare il tuo cash flow](#)

5

Confrontare le previsioni con i dati reali ed imparare dai propri errori
Leggi: [Punto n. 4 della nostra guida a 6 step](#)

6

Prendere in considerazione l'idea di sottoscrivere una polizza di assicurazione del credito
Leggi: [Quali sono le diverse opzioni disponibili?](#)

7

Prima di fare investimenti sostanziosi, considerare sempre quale impatto avranno sulla liquidità
Leggi: [Le insidie più comuni quando si parla di cash flow](#)

8

Conservare una parte della liquidità per coprire eventuali spese inattese
Leggi: [Le insidie più comuni quando si parla di cash flow](#)

9

Fare ricerche sui mercati internazionali per comprendere in quale contesto opera la vostra azienda in fase di export
Leggi: [Conoscere i mercati internazionali](#)

10

Entrare in contatto con Euler Hermes per scoprire come proteggere la tua azienda in caso di eventi inaspettati
[Scopri come possiamo aiutarti](#)

IL PROSSIMO PASSO?

Euler Hermes fornisce soluzioni di **assicurazione del credito** a migliaia di clienti in tutto il mondo. Offre informazioni e consulenza per aiutarti ad identificare i giusti clienti e stare alla larga dalle insidie più comuni.

Per ulteriori informazioni, visita: eulerhermes.ch



Speriamo che questo eBook vi sia stato utile. Euler Hermes è a disposizione per aiutarvi a migliorare le vostre pratiche di cash flow management mentre continuate a portare avanti la storia della vostra azienda.

Visitate eulerhermes.ch per ulteriori informazioni.

DISCLAIMER

Questo materiale è pubblicato da Euler Hermes Services (a Company of Allianz), solamente per scopi informativi e non deve essere considerato come una consulenza specifica. I destinatari dovrebbero effettuare le loro valutazioni in modo indipendente e nessuna azione dovrebbe essere messa in atto solamente sulla base di questo materiale. Questo eBook non deve essere utilizzato, riutilizzato, copiato, riprodotto, processato, adattato, tradotto, pubblicato, mostrato e divulgato, in parte o nella sua totalità, senza il nostro consenso. Non è destinato alla distribuzione in nessuna giurisdizione dove questo venga proibito.

Sebbene queste informazioni siano ritenute affidabili, non sono state verificate indipendentemente da Euler Hermes Services e Euler Hermes Services non fornisce alcun tipo di garanzia

(esplicita o implicita), riguardo all'accuratezza o la completezza di queste informazioni, e non accetta alcuna responsabilità o punibilità per eventuali perdite o danni dovuti in alcun modo all'utilizzo o all'affidamento posto su queste informazioni. Salvo diversa indicazione, ogni opinione, previsione o stima è soggetta a cambiamenti senza preavviso.

Euler Hermes Services è una Società per Azioni semplificata di diritto francese (société par actions simplifiée) registrata tramite il Nanterre Trade and Companies Registry con il numero 414 960 377, avendo la sua sede sociale presso 1 place des Saisons - 92048 Paris-La-Défense Cedex.

© Copyright 2020 Euler Hermes. All rights reserved