



LIUC

Credit Manager

MATTIA DI TOMMASO

*Credit Management  
per il settore  
autonoleggio*



team di progetto:

- Credit Manager: Mattia Di Tommaso
- Analista finanziario e amministrativo
- Specialista IT interno
- Responsabile operativo noleggio e vendita
- Consulente per la CR



## OBIETTIVO DEL PROGETTO

Il progetto nasce dall'esigenza di Bakar Rent di affrontare alcune priorità strategiche:

•**Riduzione dei rischi finanziari:** Implementare un metodo efficace per valutare la solvibilità dei clienti, prevenendo situazioni di insolvenza che potrebbero compromettere la stabilità economica dell'azienda.

•**Miglioramento del flusso di cassa:** Ottimizzare la gestione del credito per garantire una liquidità più stabile.

•**Aumento della competitività:** Offrire servizi sicuri e affidabili per attrarre nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti.

Bakar Rent, società di autonoleggio, intende quindi sviluppare un sistema di gestione del credito basato su dati analitici provenienti dalla Centrale Rischi, per prendere decisioni più informate riguardo alla concessione del credito.

Il progetto coinvolge due principali categorie di clienti:

**1.Privati:** Persone che noleggiavano auto per esigenze personali o turistiche.

**2.Aziende:** Clienti business che utilizzano i veicoli per attività professionali, come trasferimenti o uso quotidiano.

Le attività chiave del progetto si concentrano su tre fasi principali:

•**Valutazione del credito:** Creazione di un sistema per analizzare i profili di rischio dei clienti prima di autorizzare il noleggio o la vendita.

•**Monitoraggio delle transazioni:** Introduzione di procedure per rilevare in modo tempestivo eventuali segnali di insolvenza durante le operazioni in corso.

•**Gestione delle vendite:** Ottimizzazione dei processi di vendita, assicurando che i clienti siano in grado di rispettare gli obblighi finanziari.

Le linee di business che trarranno maggiori vantaggi dal progetto sono:

•**Noleggio auto:** Riduzione del rischio di insolvenza, rendendo più sicuro il processo di concessione.

•**Vendita auto:** Incremento delle vendite grazie a una migliore gestione dei crediti e dei pagamenti.



## DESCRIZIONE PROGETTO E SVILUPPO

### 1. Analisi Iniziale (Mese 1)

La prima fase del progetto si è concentrata sulla valutazione della situazione attuale della gestione del credito. È stato condotto uno studio approfondito dei dati finanziari dell'azienda e si è svolta una raccolta e analisi dei dati della Centrale dei Rischi per valutare il merito creditizio dei clienti. Al termine di questa fase, è stato prodotto un report dettagliato che ha fornito raccomandazioni specifiche per l'implementazione dei dati della Centrale Rischi.

### 2. Implementazione della Centrale Rischi (Mesi 2-4)

Una volta completata l'analisi iniziale, il focus si è spostato sull'integrazione di un sistema di analisi dei dati per monitorare i profili di rischio dei clienti e la creazione di politiche di credito personalizzate in base ai dati raccolti.

Entro la fine del quarto mese, il sistema era operativo e pronto per essere utilizzato dal team interno per una gestione del credito più efficace.

### 3. Formazione del Personale (Mesi 5-6)

Con il sistema implementato, è stato necessario formare il personale affinché fosse in grado di utilizzare i dati in modo efficiente. Sono state organizzate sessioni pratiche di formazione, accompagnate dalla distribuzione di manuali operativi per garantire una comprensione completa delle nuove procedure. Al termine della formazione, il personale ha acquisito maggiore competenza nella gestione del credito, contribuendo a migliorare l'efficienza operativa complessiva dell'azienda.

### 4. Monitoraggio e Ottimizzazione (Mesi 7-9)

L'ultima fase del progetto si è concentrata sul monitoraggio dell'efficacia del sistema implementato e sull'apporto di eventuali miglioramenti. Durante questa fase sono stati raccolti feedback dal personale e analizzate le performance del sistema attraverso indicatori chiave (KPI). I risultati sono stati sintetizzati in un report finale che includeva suggerimenti per ulteriori ottimizzazioni future.

Scadenze Rispettate:

- L'analisi iniziale è stata completata entro il primo mese.
- L'implementazione dei dati della Centrale Rischi si è conclusa entro il quarto mese.
- La formazione del personale è stata completata entro il sesto mese.

Scadenze Non Rispettate: Alcuni aspetti dell'ottimizzazione hanno richiesto più tempo a causa di imprevisti tecnici.

Durante lo sviluppo del progetto sono emerse alcune difficoltà: Una parte del personale ha mostrato inizialmente difficoltà ad adattarsi al nuovo sistema. Inoltre, essendo un'azienda di piccole dimensioni, le risorse umane erano ridotte, richiedendo un maggiore impegno da parte dei membri coinvolti.

Sponsor e Fornitori Coinvolti

- Sponsor Interno: La Direzione Finanziaria di Bakar Rent ha sostenuto attivamente il progetto.
- Fornitori Esterni: Consulenti specializzati per l'implementazione della Centrale Rischi.
- Formatori che hanno curato la preparazione del personale.

timing del progetto:

Durata totale:  
9 mesi



investimento  
Economico



Totale: €30,000

Costi di consulenza: €15,000

Costi per software e  
integrazione: €10,000

Costi per formazione: €5,000

LIUC



principali kpi:

- Tasso di insolvenza
- Tempo medio di incasso
- Vendite a credito
- Costi operativi



## RISULTATI OTTENUTI

1. Miglioramento della Solvibilità dei Clienti: Grazie all'implementazione dei dati della Centrale Rischio, il tasso di insolvenza è diminuito dal 10% all'8%, riducendo il rischio di perdite finanziarie.
  2. Incremento delle Vendite: Le vendite di veicoli sono aumentate del 15% rispetto all'anno precedente, grazie a una gestione più efficace del credito che ha permesso di attrarre nuovi clienti.
  3. Ottimizzazione del Flusso di Cassa: Il tempo medio di incasso è sceso da 45 giorni a 30 giorni, migliorando la liquidità dell'azienda e consentendo investimenti più rapidi in nuove opportunità.
  4. Riduzione dei Costi Operativi: L'efficienza operativa è aumentata, portando a una riduzione dei costi amministrativi associati alla gestione del credito.
- Impatto a Conto Economico
- L'impatto complessivo sul conto economico di Bakar Rent si può riassumere come segue: Aumento del Fatturato: Incremento delle vendite ha portato a un aumento significativo del fatturato.
  - Riduzione delle Perdite: La diminuzione del tasso di insolvenza ha comportato minori perdite su crediti.
  - Miglioramento della Marginalità: L'ottimizzazione dei processi ha contribuito a migliorare i margini operativi.