Recupero crediti: chi, come e quando – Pelletteria Aurelia S.r.l.

Nov 16, 2026 · @andrea

In breve

Dei 286.000 € scaduti, Pelletteria Aurelia può recuperarne realisticamente circa 215.000 € (75%) entro giugno 2027, il mese in cui la cassa tocca il minimo.

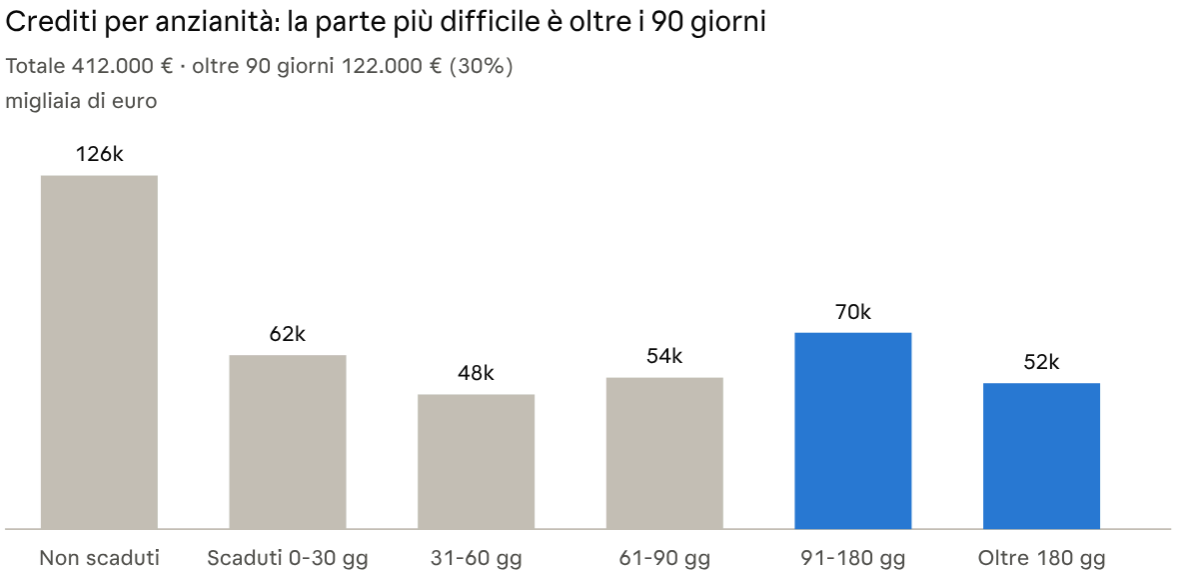
- **Subito, con una telefonata o un sollecito:** 111.000 € su 120.000 € scaduti da clienti sani che pagano in ritardo ma pagano.
- **Con un piano di rientro o una diffida:** 75.000 € su 102.000 € da tre clienti in difficoltà o lontani (uno in Germania).
- **Solo per via legale:** 64.000 € da Boutique Corso Lario, di cui si stima di recuperare meno della metà.
- **Da mettere in conto come perdita probabile:** circa 70.000 €.

Il documento sul fido assumeva 280.000 € incassati. Con questa stima il minimo di cassa di giugno scende da 640.000 € a circa 575.000 €: resta sopra la soglia, ma il margine si riduce.

Tutti i nomi dei clienti sono inventati.

La fotografia dei crediti

I crediti verso clienti sono 412.000 €: 286.000 € sono scaduti e 122.000 € lo sono da oltre 90 giorni.



Esempio inventato · scadenziario clienti al 16/11/2026

Sette posizioni fanno tutto lo scaduto. Le prime tre valgono da sole il 57%.

Cliente (inventato)	Paese	Credito €	Scaduto €	Ritardo medio	Quota del fatturato
Boutique Corso Lario srl	Italia	64.000	64.000	190 gg	4%
Maison Velluto SA	Francia	96.000	58.000	75 gg	23%
Atelier Nord GmbH	Germania	52.000	40.000	120 gg	9%
Outlet Sud srl	Italia	38.000	38.000	150 gg	3%
Pelle & Co. Distribuzione srl	Italia	34.000	24.000	95 gg	5%
Calzature Brenta spa	Italia	48.000	22.000	20 gg	11%
Altri 22 clienti	vari	80.000	40.000	45 gg	45%
Totale		**412.000**	**286.000**		

Le variabili che consideriamo

Per ogni cliente pesiamo 18 variabili, in quattro gruppi. Nessuna da sola decide: è la combinazione che dice se conviene telefonare, aspettare, trattare o andare dall'avvocato.

Gruppo	Variabile	Cosa ci dice	Da dove arriva
Il credito	Importo	Quanto vale la pena spendere per recuperarlo	Fatture elettroniche

Gruppo	Variabile	Cosa ci dice	Da dove arriva
Il credito	Anzianità dello scaduto	Oltre 90 giorni la probabilità di incasso cala in fretta	Fatture + incassi in banca
Il credito	Contestazioni e resi aperti	Se il cliente ha un motivo (vero o pretestuoso) per non pagare	Note di credito, email, annotazioni
Il credito	Prove documentali	Ordine firmato, DDT, conferma di consegna: servono per il decreto ingiuntivo	Archivio documenti
Il credito	Garanzie	Cambiali, fideiussioni, assicurazione crediti, riserva di proprietà	Contratti, polizza
Il credito	Paese e valuta	Estero = tempi e costi diversi, procedura europea	Anagrafica cliente
Il cliente	Storico pagamenti con noi	Giorni medi di ritardo e se stanno peggiorando	Fatture + banca (abbinamento automatico)
Il cliente	Andamento degli ordini	Ordini in calo spesso precedono il mancato pagamento	Fatture degli ultimi 24 mesi
Il cliente	Bilancio e indici	Liquidità, debiti, perdite	Registro imprese, banche dati
Il cliente	Protesti e pregiudizievoli	Altri creditori già in azione	Banche dati, Registro imprese
Il cliente	Procedure concorsuali	Se c'è una procedura bisogna insinuarsi, non fare causa	Registro imprese
Il cliente	Esperienze di pagamento presso altri fornitori	Se paga male solo noi o tutti	Banche dati
Il cliente	Cambi societari recenti	Nuovo amministratore, cambio sede, cessione di ramo	Visura camerale

Gruppo	Variabile	Cosa ci dice	Da dove arriva
La nostra azienda	Peso del cliente sul fatturato	Quanto rischiamo di perdere la relazione	Fatture
La nostra azienda	Margine sulle vendite future	Quanto vale il cliente se continua a comprare	Contabilità
La nostra azienda	Urgenza di cassa	Quanto ci serve l'incasso e entro quando	Previsione di cassa
Legge e fisco	Prescrizione e interessi di mora	Quanto tempo resta e quanto possiamo chiedere in più	Date delle fatture
Legge e fisco	Recupero IVA e deducibilità della perdita	Quanto pesa davvero la perdita se non si recupera	Fatture + stato della procedura

Il punteggio di recuperabilità, cliente per cliente

Il punteggio va da 0 (credito quasi perso) a 100 (incasso sicuro) e si traduce in una percentuale attesa di recupero. Ordinati dal più sicuro al più difficile:

Cliente (inventato)	Scaduto €	Punteggio	Cosa pesa di più	Recupero atteso €	Entro
Calzature Brenta spa	22.000	88	Paga sempre, ritardo breve e stabile	22.000 (100%)	dicembre 2026
Maison Velluto SA	58.000	82	Bilancio solido; ritardo salito da 40 a 75 giorni; vale il 23% del fatturato	55.000 (95%)	gennaio 2027
Altri 22 clienti	40.000	70 (media)	Importi piccoli, storico buono	34.000 (85%)	marzo 2027
Atelier Nord GmbH	40.000	61	Paga tardi ma paga; estero; nessuna contestazione	34.000 (85%)	aprile 2027
Pelle & Co. Distribuzione srl	24.000	55	Ordini dimezzati in 12 mesi; perdita nell'ultimo bilancio	18.000 (75%)	maggio 2027
Outlet Sud srl	38.000	35	Non ordina da 8 mesi; ha chiesto di rateizzare	23.000 (60%)	giugno 2027

Cliente (inventato)	Scaduto €	Punteggio	Cosa pesa di più	Recupero atteso €	Entro
Boutique Corso Lario srl	64.000	28	Decreto ingiuntivo di un altro fornitore; 8.000 € contestati; ritardo 190 giorni	29.000 (45%)	oltre giugno 2027
Totale	**286.000**			**215.000 (75%)**	

Cosa fare con ciascuno

La regola: lo strumento più leggero che funziona, alzando il tono solo quando il punteggio lo giustifica. I passi, dal più morbido al più duro:

1. Sollecito automatico via email a 7, 15 e 30 giorni dalla scadenza.
2. Telefonata del titolare, con una data di pagamento concordata.
3. Proposta concreta: sconto per saldo immediato, oppure piano di rientro con rate e clausola che fa decadere il piano alla prima rata saltata.
4. Blocco delle nuove consegne finché lo scaduto non scende.
5. Diffida formale via PEC o raccomandata, con interessi di mora.
6. Affidamento a una società di recupero o cessione del credito.
7. Decreto ingiuntivo (in Italia) o ingiunzione di pagamento europea (nell'Unione).

Cliente (inventato)	Piano	Perché
Calzature Brenta spa	Passo 1: sollecito automatico	Ritardo fisiologico, nessun segnale negativo
Maison Velluto SA	Passo 2 + sconto 2% per saldo entro 15 giorni	Cliente troppo importante per irrigidirsi; lo sconto costa 1.200 € e anticipa 57.000 €
Altri 22 clienti	Passo 1, poi passo 5 sopra i 60 giorni	Tanti importi piccoli: serve un processo, non il tempo del titolare
Atelier Nord GmbH	Passo 5 in tedesco, poi ingiunzione europea	Nessuna contestazione: la procedura europea è scritta e non serve un avvocato tedesco

Cliente (inventato)	Piano	Perché
Pelle & Co. Distribuzione srl	Passo 3 (piano in 4 rate) + passo 4	Segnali di difficoltà: meglio incassare ora che inseguire dopo
Outlet Sud srl	Passo 3 (6 rate garantite da cambiali)	Ha chiesto lui di rateizzare; le cambiali permettono un decreto immediatamente esecutivo se salta
Boutique Corso Lario srl	Passo 5 subito, poi passo 7 sui 56.000 € non contestati	C'è già un altro creditore in azione: chi arriva prima si soddisfa prima

Costi, tempi e convenienza

Ogni strumento ha un costo e un tempo; conviene quello che lascia in tasca di più, tenendo conto anche del cliente che si rischia di perdere. Valori indicativi, da verificare caso per caso con un legale:

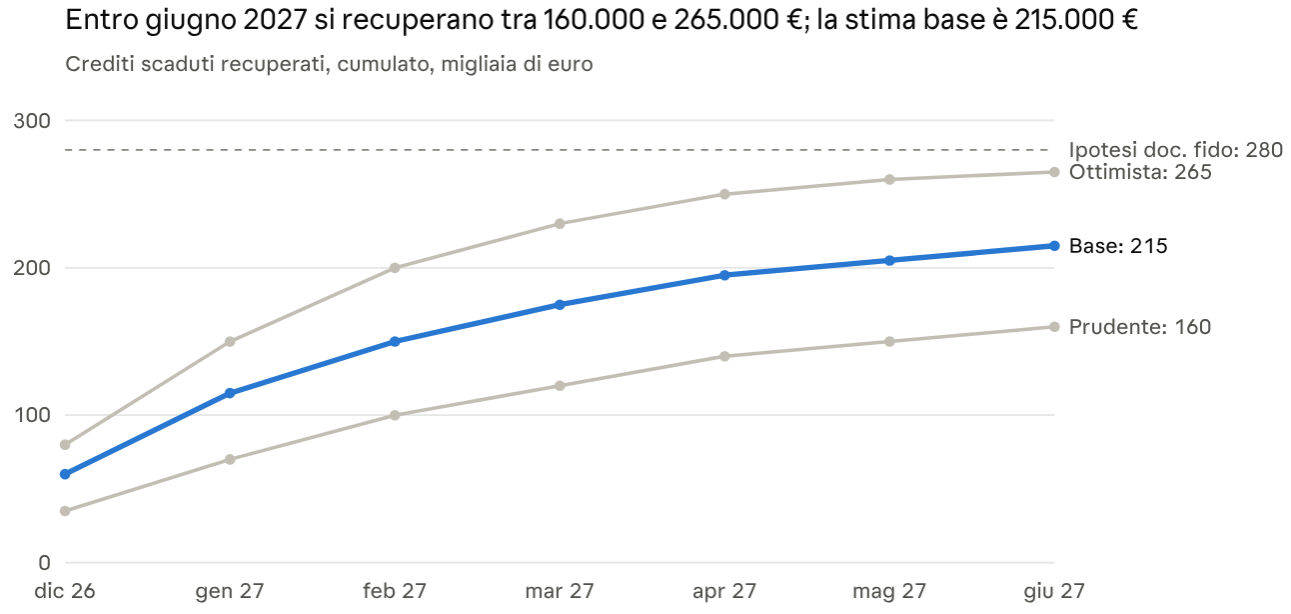
Strumento	Costo indicativo	Tempo tipico per incassare	Quando conviene
Sollecito automatico	quasi zero	1-4 settimane	Sempre, come primo passo
Telefonata del titolare	il suo tempo	1-3 settimane	Clienti importanti o in ritardo anomalo
Sconto per saldo immediato	1-3% del credito	1-2 settimane	Quando la cassa serve subito e il cliente è solido
Piano di rientro	interessi rinunciati	3-9 mesi	Cliente in difficoltà ma collaborativo
Diffida legale	150-400 €	2-6 settimane	Prima di ogni azione in tribunale
Società di recupero	10-25% di quanto recuperato	2-6 mesi	Molti crediti piccoli o clienti lontani
Cessione del credito scaduto	si incassa il 20-60% del valore	2-4 settimane	Quando serve chiudere e il recupero è incerto

Strumento	Costo indicativo	Tempo tipico per incassare	Quando conviene
Decreto ingiuntivo	1.500-4.000 € fino all'esecuzione	3-12 mesi (di più se il cliente si oppone)	Credito documentato e cliente con beni aggredibili
Ingiunzione europea	qualche centinaio di euro di spese	3-9 mesi	Clienti in altri paesi dell'Unione, credito non contestato

Esempio di calcolo su Boutique Corso Lario. Andare in tribunale costa circa 4.000 € e porta a casa, stimato, il 45% di 64.000 € (29.000 €) in 9-12 mesi. Cedere il credito porterebbe forse 15.000 € subito. La differenza (circa 10.000 € netti) giustifica la causa, a patto che la cassa regga l'attesa: e regge.

Calendario e impatto sulla cassa

Nello scenario base più di metà del recupero arriva entro gennaio: le prime otto settimane sono quelle che contano.



Esempio inventato · stima su 286.000 € di crediti scaduti

Scenario	Cosa assume	Minimo di cassa a giugno 2027
Ottimista	Velluto paga con lo sconto, Corso Lario chiude un accordo	circa 625.000 €

Scenario	Cosa assume	Minimo di cassa a giugno 2027
Base	Il piano della sezione precedente va come previsto	circa 575.000 €
Prudente	Corso Lario non paga nulla, Outlet Sud salta il piano a metà	circa 520.000 €

Anche nello scenario prudente la cassa resta ben sopra lo zero, quindi la richiesta di fido di fine gennaio resta valida. Cambia però l'argomento con la banca: presentarsi con un piano di recupero già avviato e i primi 70-115.000 € incassati rende la richiesta molto più credibile.

Aspetti legali e fiscali

Quattro regole cambiano il conto finale. Sono indicazioni generali, da confermare con il commercialista o l'avvocato sul caso concreto.

- **Interessi di mora.** Tra imprese, in caso di ritardo, si possono chiedere gli interessi legali di mora (tasso BCE più 8 punti) e 40 € di indennizzo per ogni fattura (D.Lgs. 231/2002). Su Corso Lario valgono alcune migliaia di euro: vanno chiesti nella diffida, anche come leva per trattare.
- **Prescrizione.** Per i crediti da fattura il termine ordinario è di 10 anni, interrotto da ogni sollecito scritto. Il rischio vero non è la prescrizione, ma che nel frattempo il cliente non abbia più nulla.
- **Recupero dell'IVA.** L'IVA già versata su una fattura non pagata si può recuperare con una nota di variazione, ma solo in casi precisi: apertura di una procedura concorsuale, oppure procedure esecutive rimaste senza esito (art. 26 DPR 633/72). Su 64.000 € l'IVA vale circa 11.500 €.
- **Deducibilità della perdita.** La perdita su un credito si deduce dal reddito solo con elementi certi e precisi; per i crediti piccoli (fino a 2.500 € per la maggior parte delle PMI) bastano sei mesi dalla scadenza (art. 101 TUIR).

In pratica, la perdita netta su Corso Lario, se il recupero fallisse del tutto, sarebbe molto inferiore a 64.000 €. La piattaforma mostrerà il valore netto, non quello lordo.

Prevenzione: un fido per ogni cliente

Il recupero migliore è quello che non serve. Per questo lo stesso punteggio decide anche quanto credito concedere a ciascun cliente prima della consegna.

Punteggio	Fido massimo suggerito	Condizioni di pagamento
80-100	fino a 2 mesi di acquisti	Normali (60-90 giorni)
60-79	fino a 1 mese di acquisti	60 giorni, RiBa o addebito diretto
40-59	metà di un mese di acquisti	30 giorni, acconto del 30%
sotto 40	nessuno	Pagamento anticipato o assicurazione del credito

Tre regole semplici da applicare da subito:

1. Nessuna nuova consegna a chi ha scaduti oltre 60 giorni senza un piano concordato.
2. Assicurazione del credito per i clienti esteri sopra i 30.000 €.
3. Ordine firmato e DDT controfirmato sempre in archivio: senza, il decreto ingiuntivo diventa più lento.

Con queste regole, nell'ultimo anno Pelletteria Aurelia avrebbe consegnato a Corso Lario circa 40.000 € in meno, e oggi il credito a rischio sarebbe di 24.000 € invece di 64.000 €.

Esempio su un'azienda inventata. Lo stesso documento, sui dati della tua azienda, lo prepara CEO Trust: www.ceotrust.it