



CONVEGNO 6^a EDIZIONE

Gestione e Recupero Crediti nell'Energy e Idrico

Prevenire il RISCHIO INSOLVENZA e contenere i COSTI della Credit Collection

1 GIORNATA UNICA PER:

- gestire il rifiuto di **SWITCH-IN** e l'inserimento in portafoglio di un cliente precedentemente moroso
- valutare quali **strumenti di prevenzione credito utilizzare** per i **clienti già attivi**
- approfondire la **Legge di Riforma del Condominio** per far fronte alla morosità
- analizzare i rischi del **Concordato in Bianco**
- procedere nel recupero crediti in caso di **Cessione/ Affitto d'Azienda**
- contrastare la **morosità progressiva** dell'utente finale nei confronti del suo precedente fornitore attraverso il **CMOR**

2 Speciali Tavole Rotonde di Confronto:

- ✓ monitorare la **rischiosità** del **cliente** su **modelli di scoring**
- ✓ stimare i **costi** della **Credit Collection**: quando e come investire nel Recupero

Con il contributo di:

Autorità per l'Energia Elettrica il Gas e il Sistema Idrico

M. Chicca

Vice Direttore Direzione Mercati Elettricità e Gas

8 Case Study

N. Bardini, Resp.Crediti

SALERNO ENERGIA

A. Casartelli, Responsabile Credit Management Residenziale

EDISON ENERGIA

F. Cavallo, Head of Credit Management

EON ENERGIA

G.Cioci, Head of Credit Management

HERA

G. D'Auria, Ufficio Legale

UTILITÀ

Tiziana Ferrantini, Direttore Affari Legali

ACQUALATINA

L. Ottolini, Responsabile Credito & Contenzioso Area Emilia

IREN MERCATO

L. Rogato, Responsabile Recupero Crediti

ENERGETIC SOURCE

Il parere legale di:

E. Drogo, Avvocato

STUDIO LEGALE DROGO E MILIONE

SCONTO 100 €

* per iscrizioni entro il 04/09/2014

Starhotel Business Palace • Milano, 25 settembre 2014



Iscriviti ora!

02.83847627

iscrizioni@iir-italy.it

www.iir-italy.it

Con il supporto e l'accreditamento di



3 CFP per la partecipazione all'intera giornata

Con il patrocinio di



ASSOCIAZIONE ITALIANA
DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Sponsor



Media Partner



Milano, maggio 2014

“Il Peso delle Bollette non pagate”

Il Sole 24 ORE

“Non pagano? Staccati i radiatori”

Il Mattino di Padova

I Credit Manager, i CFO e i Responsabili dell'Amministrazione del mondo energetico e idrico stanno vivendo giorni ardui verso l'obiettivo della **massimizzazione del credito**, tra valutazione del cliente in entrata, prevenzione del recupero e aggiornamenti AEEGSI.

Il convegno del 25 settembre è un appuntamento da non perdere: giunto alla 6ª edizione è diventato l'unico momento di confronto e networking per gli “Addetti ai Lavori”.

L'**Autorità per l'Energia Elettrica il Gas e il Sistema Idrico** farà il punto sulle ultime Regolamentazioni in materia di morosità. Verranno analizzati i rischi del nuovo **concordato in bianco**, esaminate alcune sentenze del **“Cliente Condominio”** e presentate delle **strategie anti-morosità di P.A. e Grande Consumatore**.

La novità di quest'anno è rappresentata dalle **2 Tavole Rotonde**, rispettivamente sul **Credit Check** del cliente in **entrata** e sui **costi della Credit Collection**. Si tratta di due momenti di confronto, dove gli Speaker coinvolti nel dibattito interagiranno attivamente con la sala.

Dia un'occhiata all'agenda e riservi il suo posto in sala: sono certa troverà degli spunti per la sua attività del day-by-day.

Cordiali saluti,
Martina Francesconi
Senior Conference Manager

Chi Siamo

Istituto Internazionale di Ricerca è leader in Italia da più di 25 anni nella progettazione ed erogazione di Formazione e Informazione Business-to-Business al middle & top management.

Il nostro team lavora ogni giorno per sviluppare **conferenze, mostre, convegni, workshop e corsi di formazione**, sia **interaziendali** che **"InCompany"** che permettono ai manager di essere formati e restare informati sulle ultime novità del mercato e sulle nuove tendenze di gestione aziendale.

Istituto Internazionale di Ricerca, inoltre, in qualità di organismo di formazione in possesso della **Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008**, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

L'evento è rivolto a:

Aziende di vendita e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua

- Credit Manager /Responsabili Recupero Crediti
- Responsabili Contratti
- Responsabile Gestione Clienti
- Risk Manager
- Credit Controller
- Responsabile Amministrazione e Finanza
- Responsabile Ufficio Legale e Contenzioso
- Responsabile Commerciale

Aziende che si occupano di recupero crediti

Hanno detto dell'edizione 2014:

“Buona varietà di interventi con possibili immediate ricadute operative”

Gestione Finanziaria, **Gelsia**

“Molto positivo”

Resp.Monitoraggio Ciclo Attivo e Reporting Credito,
Hera

“Ottima occasione per conoscere e interloquire con colleghi operanti nello stesso settore”

AEW

“E' stato interessante sentire esperienze diverse sulla gestione del credito”

Sales Manager, Acusidea

Coinvolga un collega e iscrivetevi anche a:

Sistemi di Pagamento nell'Energy

Milano, 24 settembre 2014

Chiami lo **0283847627** per richiedere il programma



8.30
Registrazione Partecipanti

9.00
Breve apertura a cura del Chairman della mattina

Luca Ottolini
Responsabile Credito & Contenzioso Area Emilia
IREN MERCATO

9.15
Quali sono le principali evoluzioni sulla Regolazione in tema di morosità
Marta Chicca

Vide Direttore Direzione Mercati Elettricità e Gas
AUTORITÀ PER L'ENERGIA ELETTRICA IL GAS E IL SISTEMA IDRICO

9.45
TAVOLA ROTONDA

CREDIT CHECK – Come valutare e monitorare la rischiosità del cliente su modelli di scoring?

- Come coordinarsi con l'Ufficio Commerciale per valutare ex-ante il potenziale cliente in entrata?
- Come attuare una corretta segmentazione dei clienti in fasce di rischio su modelli di scoring?
- Come impostare il processo decisionale e come applicare il modello decisionale?
- Perché non premiare il cliente virtuoso?

Andrea Casartelli
Responsabile Credit Management Residenziale
EDISON ENERGIA
Nazzareno Bardini
Responsabile Settore Gestione Crediti
SALERNO ENERGIA

10.30
Come gestire il rifiuto di SWITCH-IN e l'inserimento in portafoglio di un cliente precedentemente moroso

Gaia Cioci
Head of Credit Management
GRUPPO HERA

Case Study

11.00
Coffee Break

11.30
Come far fronte al turismo elettrico grazie al CMOR

12.00
Quali attività di prevenzione credito si possono portare avanti sui clienti già attivi

- Quali i modelli comportamentali su clientela attiva e non attiva
- Timing delle azioni di sollecito
- Solleciti preventivi – Credit reminders – Invoice to cash

■ Prevention su conguagli
Andrea Casartelli
Responsabile Credit Management Residenziale
EDISON ENERGIA

Case Study

12.30
Quali strategie attivare per far fronte alla morosità della Pubblica Amministrazione e dei Clienti Energivori

13.00
Recupero del credito nella fase stragiudiziale e giudiziale per il tramite della rateizzazione del debito

- La presa di contatto con il debitore moroso
- La redazione della ricognizione di debito ad hoc integrante il piano di rientro ed i vantaggi della scrittura ricognitiva
- Le percentuali di recupero del credito per il tramite della predisposizione dei piani di rientro

Come gestire il credito nella cessione/affitto d'azienda

- La nozione di azienda
- I trasferimenti aziendali durante la crisi finanziaria
- L'obbligazione solidale nel contratto tra il cedente ed il cessionario
- Il procedimento monitorio nei confronti degli obbligati in solido

Emanuele Drogo
Avvocato

STUDIO LEGALE DROGO E MILIONE

Speciale parere legale su 2 Tematiche "hot"

13.30
Colazione di lavoro e visita all'area espositiva

Chairman del Pomeriggio
Lorenzo Rogato
Responsabile Recupero Crediti
ENERGETIC SOURCE

14.30
TAVOLA ROTONDA

I COSTI DELLA CREDIT COLLECTION - Quando e come vale la pena investire nel Recupero?

- Come coniugare l'iper-tutela del cliente con i costi delle attuali tecniche di recupero crediti?
- Quali strumenti cost-effective implementare per i clienti disalimentabili e non disalimentabili
- Gestione esterna o interna: quali sono gli elementi di valutazione ed analisi dei costi/ benefici per l'attività di gestione dello scaduto "Fresco"?

Flavia Cavallo
Head of Credit Management
EON ENERGIA
Francesco Canavesi
Dirigente Affari Generali Legali e Societari
AGESP ENERGIA (Invitato)

15.15
Dalla Delibera AEEG 585/2012/R/idr sul metodo tariffario transitorio alla Delibera AEEG 643/2013/R/idr che ha approvato il metodo tariffario definitivo: perché è corretto inserire la morosità nelle tariffe come costo – Cosa ha stabilito la Sentenza TAR Milano n. 889 del 4 aprile 2014.

Tiziana Ferrantini
Direttore Affari Legali
ACQUALATINA

Case Study

15.45
Tea break

16.00
Il Condominio gestione al Quadrato: come procedere con il Recupero Crediti verso i Condomini alla luce della Legge di Riforma 11/12/2012 n.220

- Inquadramento normativo del Condominio:
 - novità normative dal 18 giugno 2013
 - punti critici
 - possibili soluzioni
- Approccio operativo al rapporto con il Condominio
 - chi sono gli interlocutori: duplicazione dei soggetti
 - tipologia di servizi erogati e possibili attività creditizie
 - azioni di prevenzione e di recupero

Luca Ottolini
Responsabile Credito & Contenzioso Area Emilia
IREN MERCATO

Case Study

16.30
Quali i rischi e le opportunità del nuovo concordato in bianco

- Come gestire il rapporto di fornitura di un cliente in concordato
- Strategie di tutela e recupero del credito nelle diverse fasi del concordato

Guido D'Auria
Ufficio Legale
UTILITÀ

Case Study

17.00
Chiusura dei lavori

5 BUONI MOTIVI PER PARTECIPARE COME SPONSOR

- 1.** **Promuovere** i Vostri **prodotti/servizi**, nonché la Vostra azienda, ad un **pubblico mirato**, interessato sicuramente a tutto quanto riguarda il Recupero del Credito
- 2.** **Incontrare** personalmente aziende del mondo **Energy** e **Utilities**, pronte a investire su soluzioni per migliorare la procedura di recupero del credito, in un luogo unico e in una sola giornata e risparmiare quindi tempo e denaro
- 3.** **Essere considerati** tra i principali **protagonisti** e tra le **Aziende Leader** nella fornitura di servizi per il mondo Energy
- 4.** **Avere a disposizione** un'ampia platea di partecipanti costituita dai **Responsabile Recupero Crediti, Credit Manager, Risk Manager**
- 5.** Poter **sfruttare** l'intera **promozione dell'evento** (brochure, fax, e-mail, newsletter, web site, riviste leader nel settore, link e portali specifici) per potenziare e valorizzare l'immagine corporate della Vostra azienda

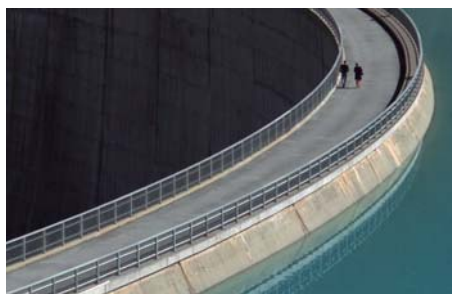
TANTI MODI PER FARSI NOTARE

Scegliete tra le diverse sponsorizzazioni e troverete quella più adatta alla Vostra azienda:

- **Intervento durante il convegno** a cura di un Vostro Relatore
- **Distribuzione di vostro materiale** a cura delle nostre hostess
- **Visibilità del Vostro Logo:**
 - nella brochure dell'evento
 - sul sito web
 - sulla cartellonistica
 - nelle pubblicità su riviste
- **Box con profilo aziendale** nella brochure dell'evento
- **Sponsorizzazione** di coffee break, colazioni di lavoro e cocktail
- **Creazione di gadget** personalizzati con il vostro logo: cordoncini porta badge, blocchi, shopper o altro
- **Stand nell'Area Espositiva**



Per informazioni:
Eleonora Pagliuso
Tel. 02 83847265
eleonora.pagliuso@iir-italy.it



Pianifica la tua formazione

Calendario Energy 2014



Scopra il calendario aggiornato e completo dei nostri corsi.



Se non trova il corso di cui ha bisogno, ci contatti!

02.83847.627



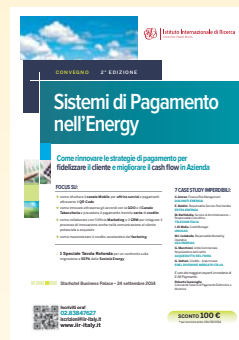
Non può partecipare al nostro evento, ma è interessato ad avere la documentazione?

Un'esaustiva raccolta degli interventi dei nostri relatori che potrà utilizzare come materiale formativo e come opportunità di aggiornamento per Lei e per i Suoi colleghi!

La documentazione degli eventi organizzati da IIR è ripartita secondo le principali aree di interesse professionale ed è disponibile in formato digitale, per garantire un trasporto veloce e sicuro senza perdita di informazioni o ritardi.

Visiti il nostro sito www.iir-italy.it

Le raccomandiamo inoltre



- **Sistemi di Pagamento nell'Energy**
Milano, 24 settembre 2014
- **Unbuilding Contabile**
Milano, 1 ottobre 2014
- **Billing & CRM**
Milano, 24 e 25 ottobre 2014
- **Bilancio nelle Società di Energie**
Milano, 18 novembre 2014



Tutte le iniziative possono essere erogate in modalità personalizzata direttamente presso l'azienda cliente.
Per approfondimenti:
trainingsolutions@iir-italy.it
www.iir-italy.it/incompany

www.iir-italy.it



5 Modi per Iscriverti

 www.iir-italy.it  02.83847.627

 iscrizioni@iir-italy.it  02.83847.262

 Istituto Internazionale di Ricerca
Via Morigi, 13
20123 Milano

SCONTO 150 euro SOCI AIGET
SCONTO NON CUMULABILE con altre promozioni in corso

Priority code: **p5675aiget**

Seguici su   

- GESTIONE E RECUPERO CREDITI NELL'ENERGY E IDRICO**
Milano, 25 settembre 2014
€ **999** + I.V.A. per partecipante P5675
- GESTIONE E RECUPERO CREDITI NELL'ENERGY E IDRICO + SISTEMI DI PAGAMENTO NELL'ENERGY**
Milano, 24 e 25 settembre 2014
€ **1.499** + I.V.A. per partecipante P5675 + P5676

SCONTO 100 euro
per iscrizioni pervenute e pagate entro il 4 settembre 2014

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

2° iscritto

SCONTO

10%

3° iscritto

SCONTO

15%

4° iscritto

SCONTO

20%

Per informazioni:
info@iir-italy.it
02.83847627

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante.
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME _____ COGNOME _____

FUNZIONE _____

E-MAIL _____ CELL. _____

RAGIONE SOCIALE _____

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE _____

CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____

PARTITA I.V.A. _____

TEL _____ FAX _____

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA' _____

TRAINING MANAGER _____

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE:

STARHOTEL BUSINESS PALACE

Via Gaggia, 3, 20139 Milano (MM3 Fermata Porto di Mare). Telefono: +39 02 535451
Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

I partecipanti degli eventi IIR potranno usufruire di tariffe agevolate viaggiando con



Contattaci al numero 02 83847.627 per ricevere il tuo voucher!



Scarica il Calendario Corsi

IIR possiede tutte le risorse per creare un evento in esclusiva per te, in funzione delle tue esigenze e dei tuoi obiettivi. Stabilisci nuove relazioni commerciali e fidelizza i tuoi clienti!

Per informazioni: sales@iir-italy.it
Tel. 02 83847.1



Non ha potuto partecipare a un evento?
Richieda la documentazione a: doconline@iir-italy.it
tel. 02.83847.624



TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R., nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via:
e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634