ARTICOLO

Cosa le dicono in più i dati delle transazioni in tempo reale

SealIQ Research · nov 2026

sealiq.ai

Il conto bancario di un'azienda mostra i problemi mesi prima che una fattura non pagata compaia in qualsiasi storico dei pagamenti. Questo articolo esamina, sulla carta, cosa mostra ogni tipo di dato e quando, per un'azienda che scivola verso la difficoltà.

In sintesi

- I ritardi di pagamento sono frequenti e costosi: la Commissione europea collega un fallimento su quattro nell'UE a fatture non pagate in tempo.
- Lo storico dei pagamenti descrive un pagamento già mancato, e solo se un fornitore ha scelto di segnalarlo.
- I dati finanziari interni di un'impresa mostrano le cause di un pagamento mancato, in un ordine chiaro, mesi prima della prima fattura in ritardo.
- La stampa aggiunge le ragioni dietro i numeri, come un contratto perso o un cambio di direzione.
- I mesi guadagnati sono il tempo in cui un team del credito può ancora cambiare le condizioni del prossimo ordine.

01

La portata del problema

Vendere a credito è la regola nel commercio tra imprese. Un fornitore consegna oggi e viene pagato a 30, 60 o 90 giorni. Ogni fattura aperta è un breve prestito a un cliente, concesso sul bilancio del fornitore stesso.

Molti di questi prestiti vengono rimborsati in ritardo, e il costo ricade sul fornitore. I ritardi di pagamento immobilizzano il capitale circolante, spingono i fornitori nei propri scoperti e, alla fine della catena, causano insolvenze.

FIGURA 1

I ritardi di pagamento sono diffusi, e una parte finisce in insolvenza

1 su 4 fallimenti nell'UE è causato da fatture non pagate in tempo Commissione europea, 2023 [1]	**+10%** di aumento delle insolvenze aziendali nel mondo nel 2024, con un ulteriore aumento previsto per il 2025 Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025 [2]	**4 su 5** imprese dell'Europa occidentale sono state pagate in ritardo dai loro clienti B2B Atradius Payment Practices Barometer, Europa occidentale, 2026 [3]
6% delle fatture B2B nell'Europa occidentale sono state svalutate come crediti inesigibili Atradius Payment Practices Barometer, Europa occidentale, 2025 [4]	**40%** delle fatture B2B in Nord America è pagato in ritardo Atradius Payment Practices Barometer, Nord America, 2025 [5]	**5.700 miliardi di dollari** di divario di finanziamento per le piccole imprese nei mercati emergenti SME Finance Forum e IFC, 2024 [6]

Fonte: Commissione europea; Allianz Trade; Atradius; SME Finance Forum e IFC. Riferimenti completi alla fine di questo articolo.

La stessa mancanza di visibilità penalizza anche le imprese sane. Le imprese giovani, i professionisti autonomi e le imprese estere hanno spesso un fascicolo di credito scarno. Senza dati sulla loro liquidità, un fornitore le rifiuta o chiede condizioni difficili da rispettare, e si perdono buoni affari.

Entrambi i problemi hanno la stessa origine: le decisioni di credito si basano su dati del passato, mentre la risposta sta nella liquidità attuale dell'impresa.

02

Perché lo storico dei pagamenti vede i problemi tardi

I dati storici di pagamento registrano fatture già pagate in ritardo o non pagate. Le agenzie di credito li costruiscono da tre fonti.

FIGURA 2

Ogni fonte storica registra un pagamento dopo che è andato storto

Fonte	Cosa registra	Quando lo registra
Segnalazioni di pagamenti commerciali	Giorni di ritardo sulle fatture, dai fornitori che scelgono di segnalarli	Quando la fattura è già in ritardo, e solo dai fornitori che segnalano
Recupero crediti e registri pubblici	Pratiche di recupero, sentenze, pignoramenti	Dopo che un creditore ha già agito
La sua contabilità	Come il cliente l'ha pagata in passato	Dopo il saldo di ogni fattura

Tutte e tre descrivono il risultato: un pagamento mancato. Nessuna mostra la cassa che decide se il prossimo pagamento sarà fatto.

Inoltre la copertura è parziale. Le segnalazioni di pagamento arrivano solo dai fornitori che condividono la propria contabilità con un'agenzia, quindi un cliente che paga prima quei fornitori può sembrare sano mentre accumula ritardi con tutti gli altri. Una pratica di recupero o una sentenza è affidabile, ma quando esiste la perdita di solito è già avvenuta.

03

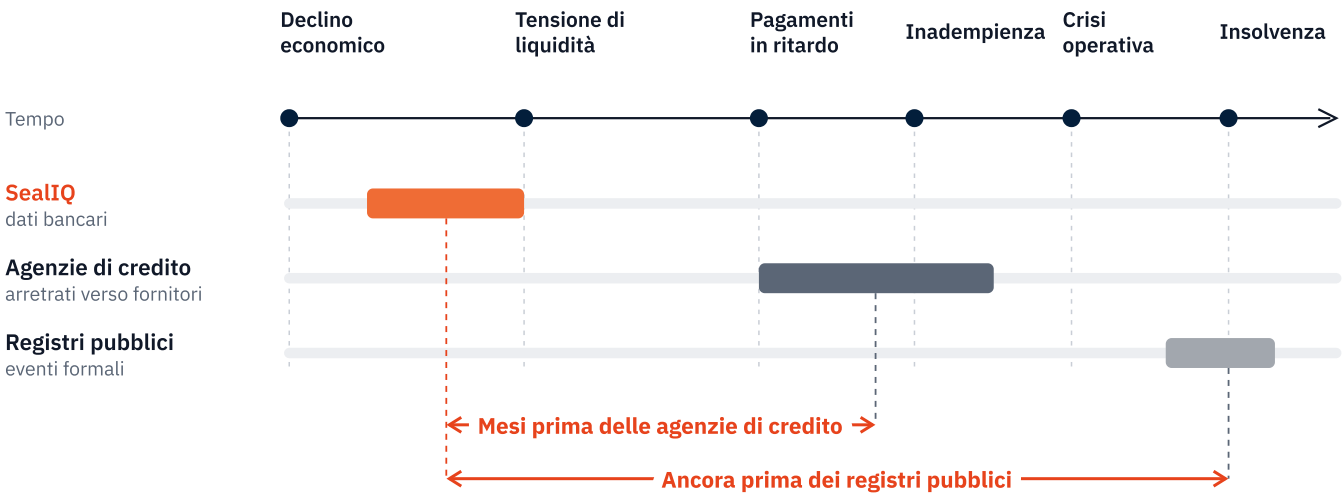
Cosa mostra per primo il conto bancario

I dati delle transazioni in tempo reale sono tutti i movimenti in entrata e in uscita dal conto bancario dell'azienda, letti ogni giorno con il suo consenso. Mostrano le cause di un mancato pagamento, nell'ordine in cui di solito compaiono.

Secondo gli esperti, la maggior parte delle imprese è disposta a condividere questi dati con un intermediario neutrale se ne ricava vantaggi significativi, come una decisione più rapida, migliori condizioni di pagamento o un limite di credito più alto. L'intermediario trasmette i segnali di cui un fornitore ha bisogno, non il conto completo, e l'impresa decide chi li vede.

FIGURA 3

I dati bancari segnalano tensioni sul credito mesi prima delle agenzie di credito

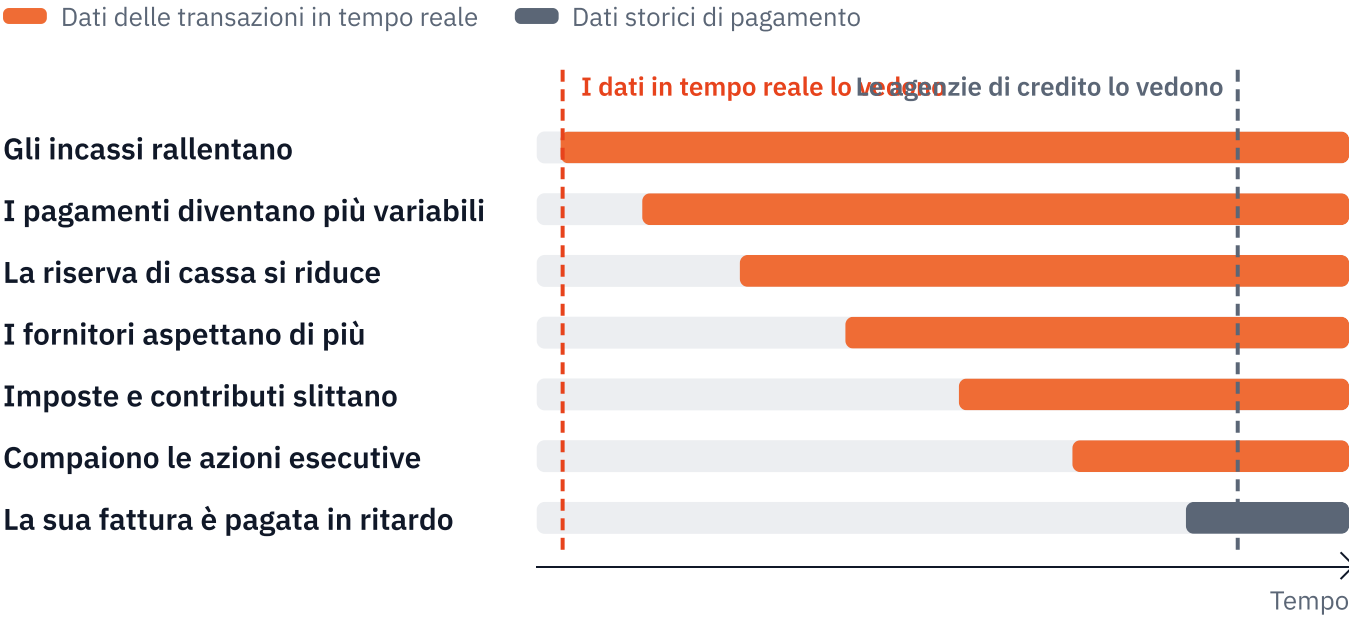


Le difficoltà raramente iniziano con una fattura non pagata. Iniziano con meno incassi, poi meno riserva di liquidità, e solo dopo con pagamenti che slittano. Il conto bancario registra ciascuno di questi passaggi il giorno stesso. In questo esercizio, sette segnali si attivano uno dopo l'altro.

1. **Gli incassi rallentano** I clienti dell'azienda la pagano più tardi di prima, quindi la cassa arriva più tardi.
2. **I pagamenti diventano più variabili** Incassi e pagamenti oscillano di più per importo e tempi da un mese all'altro.
3. **La riserva di cassa si riduce** I giorni di cassa disponibile calano e il conto chiude più spesso in negativo.
4. **I fornitori aspettano di più** L'intervallo tra i pagamenti allo stesso fornitore aumenta.
5. **Imposte e contributi slittano** I pagamenti allo Stato diventano irregolari. Le aziende di solito pagano lo Stato prima dei fornitori, quindi è un segnale tardivo.
6. **Compaiono le azioni esecutive** Pagamenti a ufficiali giudiziari e agenzie di recupero, e addebiti diretti respinti.
7. **La sua fattura è pagata in ritardo** L'intervallo tra i pagamenti del cliente verso di lei supera il ritmo abituale.

FIGURA 4

Sei dei sette segnali si attivano prima che la sua fattura venga pagata in ritardo



I dati storici di pagamento iniziano dall'ultimo passo, e solo se un fornitore lo ha segnalato. I dati in tempo reale possono mostrare ogni passo precedente. Sui suoi clienti, mostrano anche l'ultimo passo il giorno stesso, dal suo conto bancario e dal suo ERP.

Ogni segnale viene letto rispetto al ritmo proprio dell'impresa. Un'impresa edile ha un inverno tranquillo e un negozio un dicembre forte, quindi un calo in quei periodi è normale. Allo stesso modo, un'impresa che ha sempre pagato i fornitori dopo sei settimane non paga in ritardo quando lo fa di nuovo: conta solo uno scostamento dal suo ritmo abituale. I segnali acquistano peso anche insieme: incassi più lenti da soli possono essere un unico cliente in ritardo, mentre incassi più lenti con una riserva che si riduce e fornitori che aspettano indicano un'impresa sotto pressione.

04

Cosa aggiunge la stampa

La stampa e le notizie pubbliche mostrano cause che nessuna contabilità registra: un contratto perso, il richiamo di un prodotto, la chiusura di uno stabilimento, un cambio di management, un nuovo appalto pubblico vinto. SealIQ la legge ogni giorno e valuta ogni articolo per il suo effetto sulla capacità di pagamento dell'azienda.

FIGURA 5

Le notizie spiegano perché la liquidità si muove

Evento nelle notizie	Cosa può significare per il pagamento
Si perde un grande cliente o contratto	Gli incassi calano in poche settimane e la riserva di liquidità segue
Un richiamo di prodotto o la chiusura di uno stabilimento	Costi straordinari e vendite in calo allo stesso tempo
Un cambio di amministratore delegato, direttore finanziario o revisore	Spesso un segnale di tensione interna, a volte un nuovo inizio
Una controversia, una multa o un'indagine	Un esborso di importo e tempi incerti
Un grande nuovo contratto o una gara pubblica vinta	Più incassi in seguito, ma spesso prima più capitale circolante

La stampa spesso riporta una causa prima che si veda nel conto bancario. Insieme ai dati delle transazioni in tempo reale, spiega perché le cifre si muovono, non solo che si muovono.

Il peso di ogni articolo dipende da quanto può modificare la liquidità dell'impresa. Una voce su un grande gruppo pesa meno della chiusura confermata di uno stabilimento presso un piccolo fornitore.

05

Esempio: una sola azienda, due viste

Un produttore illustrativo ha un grande cliente, che rappresenta un terzo del suo fatturato. Nel primo mese, quel cliente inizia a pagarlo in ritardo.

FIGURA 6

Il conto bancario mostra la situazione dal primo mese, gli storici dei pagamenti al più presto dal quarto mese

Mese	Cosa mostra il conto bancario	Cosa mostrano i dati storici di pagamento
1	Gli incassi dal cliente principale arrivano 3 settimane più tardi del solito	Niente
2	La cassa scende da circa 40 giorni di spesa a 15; primi giorni in negativo	Niente
3	I pagamenti ai due fornitori principali passano da mensili a ogni 6 settimane	Niente, a meno che uno di quei fornitori segnali a un'agenzia
4	Un pagamento dei contributi viene saltato; scoperto quasi tutti i giorni	Una prima fattura in ritardo può comparire in un fascicolo d'agenzia
5	Pagamento a una società di recupero crediti; le fatture dei fornitori sono pagate con 20 giorni di ritardo	La contabilità dei fornitori mostra i pagamenti in ritardo
6	Un pagamento a un ufficiale giudiziario; un fornitore avvia il recupero	Compare una pratica di recupero o una sentenza

In questo esempio, i dati in tempo reale avvisano con tre o quattro mesi di anticipo in più. È il momento di chiedere un deposito, accorciare i termini, assicurare il prossimo ordine o parlare con il cliente, finché l'ordine è ancora suo da definire.

06

Cosa possono fare i team del credito con questo tempo

Un segnale precoce vale quanto la decisione che cambia. I mesi guadagnati contano perché le condizioni del prossimo ordine possono ancora essere fissate. Una volta consegnata la merce a credito, il fornitore può solo aspettare.

FIGURA 7

A ogni segnale corrisponde una risposta

Risposta	Quando aiuta di più
Chiedere un acconto o un pagamento anticipato	Prima di confermare un grande nuovo ordine
Accorciare il termine di pagamento	Quando gli incassi rallentano ma il cliente paga ancora
Assicurare il prossimo ordine	Quando i segnali sono contrastanti e l'ordine è importante
Parlare con il cliente	Al primo segnale, finché entrambe le parti hanno ancora delle scelte
Sospendere o ridurre le consegne	Quando compaiono procedure esecutive o i pagamenti delle imposte slittano
Sostenere il cliente con un termine più lungo o un piano di pagamento	Quando la causa è temporanea e l'attività è solida

La risposta non è sempre difensiva. Quando i dati mostrano che il problema di un cliente è temporaneo, ad esempio un suo grande cliente che paga in ritardo, il fornitore può scegliere di sostenerlo: un termine più lungo, un piano di pagamento o un ordine successivo più piccolo invece di uno stop. Così un cliente solido resta in attività e la relazione rimane intatta.

Tre pratiche fanno la differenza. Il team del credito segue l'intero portafoglio clienti ogni giorno, invece che una volta l'anno alla revisione. Concorda in anticipo quale segnale porta a quale risposta, così le decisioni sono rapide e coerenti. E rivede le condizioni nel momento in cui un segnale si attiva, prima di confermare il prossimo ordine.

Niente di tutto questo richiede molto lavoro in più. Strumenti come SealIQ ne svolgono la maggior parte in automatico: leggono i dati ogni giorno, segnalano i segnali che cambiano e propongono la risposta adeguata. Il team crediti dedica il suo tempo alle decisioni, non alla raccolta dei dati.

Gli stessi dati funzionano anche nella direzione opposta. Un cliente con un fascicolo di credito scarno ma un conto bancario sano e stabile può ottenere condizioni che altrimenti gli verrebbero rifiutate. Così un fornitore può raggiungere segmenti di mercato che prima non poteva servire.

Fonti

1. Commissione europea, proposta di regolamento sui ritardi di pagamento: domande e risposte, settembre 2023

2. Allianz Trade, Global Insolvency Report, 2025

3. Atradius, Payment Practices Barometer: Europa occidentale, 2026

4. Atradius, Payment Practices Barometer: Europa occidentale, 2025

5. Atradius, Payment Practices Barometer: Nord America, 2025

6. SME Finance Forum e International Finance Corporation, MSME Finance Gap, 2024