

# CONTROLLI E STRUMENTI DI PREVENZIONE

## VENDITE E DISTRIBUZIONE

<b><i>Situazione di rischio</i></b>	<b><i>Controllo</i></b>
<b>Attività di valutazione dei clienti svolta in maniera discrezionale, con criteri non condivisi o poco trasparenti. Vendita di un determinato prodotto ad un singolo cliente</b>	Definizione di una politica che regolamenti l'iter di validazione di un cliente che includa un esame sulla solidità ed assetto societario sulla base del quale assegnare un valore di fido. Qualora non si ritenga opportuno scrivere una procedura è necessario stabilire una prassi limitando l'inserimento di nuovi clienti senza uno specifico esame, ai casi di valore economico limitato. Monitoraggio sistematico dei fidi e dei saldi dei crediti per singolo cliente. Indagare con particolare attenzione gli eventuali casi di singolo acquirente di uno dei prodotti dell'impresa, accertando che non sia il frutto di scelte derivanti da pressioni illecite.
<b>Personale dipendente coinvolto nel processo commerciale o amministrativo con problemi finanziari (es. soggetto a pignoramento dello stipendio) (vedi anche area Personale)</b>	Valutazione di eventuali segnali o informazioni di difficoltà finanziarie riguardanti il personale che svolge attività che prevedono la definizione delle condizioni di vendita o la gestione amministrativa dei clienti. Procedere eventualmente ad una diversa assegnazione di attività spostando il personale su funzioni a minor rischio.
<b>Attività di apertura dell'anagrafica svolta in assenza di una sufficiente separazione dei compiti</b>	Assegnare l'attività di creazione dell'anagrafica cliente a persone che non possono caricare ordini e contabilizzare fatture. Monitorare le variazioni ai codici IBAN. Prevedere che l'apertura dell'anagrafica avvenga su richiesta tracciabile da parte di chi è responsabile della selezione dei fornitori.
<b>Accordi di vendita verbali o non correttamente formalizzati</b>	Assicurare la formalizzazione delle più importanti operazioni di vendita e la loro autorizzazione da parte di persone con gli adeguati poteri. In tutti i casi è necessario prevedere che sia identificabile la persona che ha validato il cliente e stabilito le condizioni di vendita.

<b><i>Situazione di rischio</i></b>	<b><i>Controllo</i></b>
<b>Vendite a prezzi molto diversi ai valori normali di mercato</b>	Previsione di un monitoraggio sui prezzi applicati al fine di individuare le operazioni anomale incluse quelle con condizioni particolarmente favorevoli alla società. Indagare le cause al fine di accertare che le motivazioni siano di natura commerciale e non derivino invece da operazioni illecite (es. corruzione funzionari pubblici per il caso di prezzi alti o vendita forzata da illecite pressioni, per il caso di prezzi favorevoli al cliente).
<b>Assenza di politiche commerciali formalizzate e comunicate alla rete di vendita</b>	Definizione e comunicazione di una politica commerciale che definisca le condizioni di vendita, i livelli di autonomia per posizione organizzativa e le regole di autorizzazione delle deroghe. Introduzione di un monitoraggio che permetta di individuare i casi anomali.
<b>Attività di emissione fatture svolto secondo prassi discrezionali definite dalle persone coinvolte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assicurare la corrette e completa fatturazione attraverso un flusso informativo completo, tempestivo e continuo tra area commerciale e amministrativa.</li> <li>• Effettuare la riconciliazione fra report gestionali delle vendite e dati contabili.</li> <li>• Mantenere monitorate le spedizioni/servizi erogati ma non fatturati indagando le cause di ciascun caso.</li> </ul>
<b>Processo di emissione note credito svolto secondo prassi discrezionali definite dalle persone coinvolte</b>	Assicurare sempre la tracciabilità della motivazione e del richiedente la nota di credito e la separazione dei compiti fra chi richiede (in generale l'area commerciale) e chi esegue l'operazione (la funzione amministrazione). Identificare le persone autorizzate ad effettuare la richiesta stabilendo anche dei limiti di valore per ciascuna di esse.
<b>Gestione dei crediti svolta secondo prassi discrezionali definite dalle persone coinvolte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produzione di report periodici sull'anzianità del credito in generale, sulla situazione per singolo cliente con dettaglio per anzianità dello scaduto.</li> <li>• Istituire una procedura che definisca le azioni di recupero del credito in relazione all'anzianità ed al valore dello scaduto per cliente.</li> <li>• In caso di attività di recupero crediti assegnata a società esterne, valutare e monitorare le capacità tecnico-professionali, organizzative e gestionali, la posizione contributiva, l'onorabilità, la posizione antimafia, la solidità economico finanziaria le autorizzazioni previste dalle normative applicabili (vedi anche scheda acquisti).</li> </ul>
<b>Cancellazione del credito svolta in assenza di un iter stabilito</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definire le responsabilità e le modalità di cancellazione di un credito.</li> <li>• Prevedere la tracciabilità della decisione.</li> <li>• Stabilire le persone che hanno i poteri per la cancellazione con i relativi limiti di valore.</li> </ul>