



**Consiglio del 11 dicembre 2013**

**Punto 7 all' ODG**

**Attività delle Commissioni tecniche e dei gruppi di lavoro**

**ALLEGATO 7.3**

**Linee guida della Commissione Crediti e Risk Management  
L'operazione di factoring**





COD.	Linee guida della Commissione Crediti e Risk Management	Versione
CRM2013/2	Presidente Fausto Galmarini Coordinatore Alessandra Braga (Documento elaborato dal gruppo di lavoro "Valutazione dei cedenti e dei debitori", coordinato da Paolo Gombac)	<b>Bozza per approvazione al 26 novembre 2013</b>

## L'operazione di factoring

Il rapporto di factoring si innesta su una o più transazioni commerciali sottostanti, prevedendo il contestuale coinvolgimento di 3 soggetti distinti:

- ✓ Il fornitore di beni o servizi (o cedente), titolare dei crediti e soggetto che emette le relative fatture e/o altra documentazione probatoria del credito sorto o a sorgere;
- ✓ Il debitore (o ceduto) è colui che, beneficiando della prestazione a suo favore, provvede al pagamento alla scadenza pattuito;
- ✓ La società di factoring (o cessionario) che, a fronte della cessione dei crediti, offre al fornitore i servizi richiesti.

L'operazione di factoring ruota quindi intorno alla cessione, di norma in modalità continuativa e notificata, di parte di un portafoglio crediti commerciali presenti e futuri ad un intermediario specializzato, il factor, che rende un servizio personalizzato rappresentato dalla combinazione di tutte o alcune delle seguenti attività:

- ✓ la gestione e l'incasso dei crediti d'impresa;
- ✓ la copertura contro il rischio d'insolvenza dei debitori;
- ✓ l'anticipazione dei crediti commerciali.

### Gestione e incasso dei crediti d'impresa

Trattasi di servizi di tipo amministrativo che seguono l'intera vita del credito dal momento della cessione fino alla sua estinzione. Comprendono adempimenti contabili, reporting e monitoraggio, invio di solleciti ed eventuali azioni di recupero. Rappresentano quindi un'opzione di outsourcing per un fornitore che volesse sostituire parte dei costi fissi amministrativi con costi variabili.

### Copertura contro il rischio di insolvenza dei debitori

Con il servizio di copertura, la società di factoring si obbliga a tenere indenne il cedente nel caso di inadempimento del debitore ceduto, assumendone il rischio (senza rivalsa) relativamente a crediti ceduti approvati (non contestati, che soddisfano determinate caratteristiche e nei limiti del plafond concesso).



### **Anticipazione di crediti commerciali**

E' senz'altro il servizio più usato dalla clientela cedente in quanto permette mediamente di ottenere, a parità di condizioni, un affidamento maggiore rispetto a quello concesso da una banca. Infatti, l'intermediario, attraverso la cessione in massa dei crediti anche futuri, concettualmente può integrare il merito creditizio della controparte cedente con la media ponderata delle valutazioni riferite ai debitori ceduti. Tale aspetto risulta tanto più evidente quanto maggiore è la diversificazione del portafoglio ceduto.

Il servizio di anticipazione di crediti non ancora esigibili determina per il factor l'insorgere di un'esposizione per cassa, pari all'anticipo erogato; ciò indipendentemente dal regime pro soluto o pro solvendo dell'operazione.

La combinazione delle predette attività, le modalità operative adottate e non ultime le caratteristiche del rapporto di fornitura sottostante determinano i rischi a cui il factor si espone. I prodotti più comuni nel mercato italiano, derivanti dalla combinazione delle predette attività sono i seguenti.

### **Factoring pro soluto**

E' la forma tecnica più tradizionale che offre, nella sua configurazione standard, tutte le attività offerte dal factoring.

La garanzia sulla solvenza dei debitori ed usualmente anche la stessa anticipazione vengono concesse nell'ambito di plafond rotativi entro i quali sono accolti i crediti ceduti. Questi, una volta incassati, escono dal plafond creando il presupposto per l'approvazione e la finanziabilità di nuovi crediti.

Detti plafond accordati ai debitori vengono determinati in base al fatturato sviluppato dal fornitore sui singoli buyers, tenuto conto dei tempi di pagamento previsti in fattura.

L'operatività può avvenire con o senza notifica della cessione ai debitori. La stessa gestione del portafoglio può essere fatta dal cedente che fornisce a sua volta all'intermediario tutte le informazioni necessarie per chiudere le varie partite.

L'operatività pro soluto può essere integrata dalla riassicurazione dei crediti ceduti. Tale riassicurazione può essere gestita direttamente in proprio dal factor, oppure dallo stesso cedente che "voluta" i benefici della polizza a favore dell'intermediario.

### **Factoring pro solvendo**

Con questo prodotto il factor eroga sostanzialmente due tipi di servizi: la gestione e l'anticipazione dei crediti oggetto di cessione permettendo al fornitore di ottenere un'accelerazione dei suoi flussi di cassa. Non viene fornita alcuna copertura contro l'insolvenza dei debitori. Qualora questa si verificasse, il factor potrà rivalersi sul proprio cedente per recuperare le somme anticipate, oltre che sul debitore.

L'operatività può avvenire con o senza notifica della cessione ai debitori. La stessa gestione del portafoglio può essere fatta dal cedente che fornisce a sua volta all'intermediario tutte le informazioni necessarie per chiudere le varie partite.

L'anticipazione può avvenire o meno nell'ambito di limiti di credito concessi sui debitori.

### **Acquisto a titolo definitivo (IAS compliant)**

Trattasi di una variante del factoring pro soluto in cui i crediti ceduti non vengono anticipati dal factor, bensì comperati con la pre-deduzione degli interessi e delle commissioni sul prezzo di vendita ed escludendo ogni tipo di possibilità di regresso da parte dell'intermediario dalla garanzia pro soluto, salvo contestazioni della fornitura. Ciò fa sì che il cedente non sia più gravato da alcun tipo di rischio sui crediti oggetto di cessione, il cui incasso anticipato e definitivo consente al cedente di deconsolidare tali poste dal proprio bilancio e di migliorare la propria struttura patrimoniale.





### **Maturity factoring**

Con il termine maturity si identifica quella operatività di factoring in grado di assicurare al cedente un flusso di cassa regolare alla scadenza dei crediti ovvero ad una data diversa contrattualizzata con il cedente. Tale operatività può avvenire nell'ambito di un rapporto sia pro soluto che pro solvendo. Qualora pattuito, il cliente può ottenere l'anticipazione dei crediti prima della loro scadenza naturale o concordata.

Contestualmente all'accredito maturity, l'importo dei crediti può essere addebitato al debitore, cui sin dall'inizio può essere concessa, d'accordo con il cliente, un'ulteriore dilazione di pagamento rispetto ai termini indicati in fattura. Gli oneri finanziari relativi alla dilazione sono ovviamente a carico di quest'ultimo, previa contrattualizzazione di detta operatività.

### **Dilazioni di pagamento**

Con tale operatività il factor concede al debitore ceduto, previa contrattualizzazione ed a titolo oneroso, ulteriori dilazioni di pagamento rispetto ai termini indicati in fattura. Il contratto disciplina l'accettazione preventiva del debitore della cessione dei crediti dal cedente alla società di factoring, la durata della dilazione concessa dalla società di factoring, le modalità e le tempistiche per eventuali contestazioni sulle forniture e le condizioni economiche applicate dalla società di factoring. La dilazione rappresenta un servizio offerto dal factor, da non confondersi con la proroga o altri comportamenti derivanti dal rapporto prettamente commerciale fra le controparti.

### **Reverse factoring**

Tale prodotto implica un'inversione della logica del rapporto di factoring. Infatti l'iniziativa dell'operazione parte dal debitore, cioè dall'acquirente di beni e servizi, che sfrutta la propria *credit worthiness* per mettere a disposizione dei propri fornitori una fonte di finanziamento a fronte di termini di pagamento più dilazionati o prezzi di acquisto più convenienti. Singoli contratti di factoring vengono quindi aperti con ogni fornitore sulla base di una convenzione stipulata a monte con il debitore.

Tale operatività, comportando un portafoglio ceduto concentrato su un unico nominativo, richiede debitori di elevato standing disponibili a certificare/riconoscere i singoli crediti.

### **Servizi di export/import factoring**

Quando il fornitore dei beni o servizi e l'acquirente hanno sede in Paesi diversi, il factoring può porsi come l'anello di congiungimento fra esportatore ed importatore e contribuire a garantire la corretta riuscita della transazione commerciale. I servizi del factoring internazionale non differiscono da quelli del factoring domestico e vengono solitamente resi attraverso il meccanismo del *"two factor system"* secondo il quale il factor operante nel Paese dell'esportatore (export factor) si avvale dei servizi, di solito di garanzia e gestione, di un intermediario operante nel Paese dell'importatore (import factor) che entra in contatto con il debitore. Tale meccanismo ha come presupposto che i due factor appartengano allo stesso network (FCI o IFG) le cui regole di funzionamento ne disciplinano i rapporti.

L'utilizzo del factoring internazionale in forma pro soluto, con termini di indennizzo dell'eventuale insolvenza contenuti nei 90 giorni, può rappresentare un'alternativa all'utilizzo delle lettere di credito, in particolare non confermate.

### **Sola garanzia**

Tale operatività non comprende il servizio di finanziamento e solitamente anche quello di gestione in quanto, di norma, non contempla la notifica della cessione ai debitori. Il servizio di sola garanzia si pone dunque come alternativa o integrazione all'utilizzo dell'assicurazione crediti.

All'operatività propria del factoring, in taluni casi, possono essere affiancate modalità aggiuntive di finanziamento del cliente, con caratteristiche di funzionamento e di rischio peculiari, che derivano dal fatto che il credito sottostante non è ancora sorto ovvero è soggetto a particolari condizioni.





## **Anticipo su contratti**

L'anticipo su contratti rappresenta un intervento puramente finanziario, il cui rientro è gestito attraverso una cessione dei crediti futuri che sorgeranno dal rapporto sottostante (la cui prestazione non è ancora stata effettuata e pertanto non è ancora sorta l'obbligazione da parte del debitore ceduto). Tale modalità, che configura un'esposizione non autoliquidante e richiede una attenta valutazione del contratto e della capacità del fornitore di realizzare la fornitura, è tipicamente utilizzata nell'ambito della realizzazione di opere pluriennali, ad esempio nel settore delle costruzioni, infrastrutture o nelle forniture di linee di produzione per finanziare l'avvio dei lavori e rappresenta di norma una prima fase del rapporto tra il factor e il cliente (fornitore) che seguirà l'intera vita della commessa e vedrà la successiva cessione al factor dei crediti che sorgeranno in seno al rapporto. Nelle operazioni in cui il committente è un ente pubblico, vi è una normativa specifica che ne rende peculiari le caratteristiche di rischio.

## **Anticipo SAL**

L'anticipo su stato avanzamento lavori opera solitamente nei medesimi ambiti di attività dell'anticipo su contratti, attraverso la cessione dei crediti che sorgono, di volta in volta, dall'accettazione degli stati di avanzamento lavori da parte del committente. Si tratta di un'operazione che si svolge in fasi successive, tipicamente prevedendo una fase di collaudo finale dalla quale dipende tutta l'attività svolta precedentemente: infatti i SAL sono modalità di contabilizzazione dei lavori svolti e il loro pagamento non è da considerarsi definitivo in quanto subordinato all'esito del collaudo finale. Di norma tali operazioni sono effettuate pro solvendo e comportano un'elevata concentrazione del portafoglio ceduto.

## **Cessione di crediti d'imposta**

La cessione di crediti d'imposta rappresenta un'operazione puramente finanziaria che prevede tipicamente la cessione di crediti IVA da parte delle imprese. L'operazione tuttavia si origina da una dichiarazione o da una richiesta del cedente che rappresenta l'importo richiesto a rimborso e quindi, per il factor, l'ammontare del *collateral*. Tale operazione è di norma pro soluto ed ha solitamente una durata medio-lunga in considerazione dei tempi presi dai vari uffici provinciali per riconoscere e liquidare il debito (che variano dai 2 ai 7 anni), nonché dalla possibilità concessa a questi ultimi di ritornare sulla decisione entro 5 anni e richiedere la restituzione delle somme pagate, per le quali, nel caso di indebito rimborso, il factor è obbligato in solido con il cedente. La procedura di rimborso può peraltro essere sospesa da parte dell'Amministrazione Finanziaria in presenza di notifiche di atti di contestazione o di irrogazione di sanzioni (nei confronti del cedente, richiedente del rimborso) anche relativamente ad altre imposte. E' inoltre opportuno evidenziare che il cessionario non può ricedere il credito essendo inefficaci nei confronti dell'Amministrazione Finanziaria i successivi atti di cessione a terzi del credito ceduto.

Raramente vengono ceduti crediti d'imposta di natura diversa e solitamente queste operazioni vengono offerte a complemento di un rapporto di factoring "proprio".

