

CIRCOLARE INFORMATIVA 19/14

Milano, 18 aprile 2014

OGGETTO: Studio Pagamenti 2014 di CRIBIS D&B

Si trasmettono, per opportuna informativa agli Associati, i risultati dello Studio Pagamenti 2014 Italia, aggiornato a marzo 2014, elaborato da CRIBIS D&B, e le presentazioni dei relatori all'evento in oggetto Fausto Galmarini e Marco Preti (Amministratore Delegato Cribis D&B). Le restanti presentazioni di relatori rappresentanti le principali realtà italiane operanti nel B2B, che hanno presentato le proprie case history, sono scaricabili dal sito di CRIBIS (www.cribis.com).

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
 Prof. Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE			
ASSOCIATI ORDINARI E CORRISPONDENTI		ASSOCIATI SOSTENITORI	
AOSTA FACTOR	Marziano BOSIO	ARCARES	Simona DI VARA
BANCA CARIGE	Anna LANFRANCO	FS2A	Francesco SACCHI
BANCA FARMAFACTORING	Direzione Generale	SCIUME' & ASSOCIATI	Luca SCIPIONI
BANCA IFIS	Alberto STACCIONE	SEFIN	Claudia NEGRI
BANCO di DESIO e della BRIANZA	Direzione Generale	STUDIO LEG. F.D'ANIELLO & ASSOCIATI	Lina LONGOBARDI
BARCLAYS BANK	Francesco MAZZITELLI	STUDIO LEG. AVV. FRANCO PILATO	Paolo VERRECCHIA
BCC FACTORING	Oliviero SABATO	STUDIO LEG. GIOVANARDI FATTORI	Segreteria Generale
BETA SKYE	Direzione Generale	STUDIO LEG. LUPI E ASSOCIATI	Massimo LUPI
BURGO FACTOR	Ugo BERTINI		
CLARIS FACTOR	Antonio BIANCHIN		
COOPERFACTOR	Lorenzo MASSA		
CREDEMFACTOR	Direzione Generale		
CREDIT AGRICOLE COMM. FINANCE	Ivan TOMASSI		
EMIL-RO FACTOR	Paolo LICCIARDELLO		
ENEL.FACTOR	Direzione Generale		
FACTORCOOP	Direzione Generale		
FACTORIT	Direzione Generale		
FERCREDIT	Giuliana PETROZZI		
FIDIS	Andrea FAINA		
GE CAPITAL FINANCE	Direzione Generale		
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Giuseppe FARAGO' Luca PIGHI		
GENERALFINANCE	Direzione Generale		
IBM ITALIA SERV. FINANZ.	Bruno PASERO		
IFITALIA	Direzione Generale		
MEDIOFACTORING	Sandra MALANCA		
MPS Leasing & Factoring	Direzione Generale		
SACE FCT	Franco PAGLIARDI		
SERFACTORING	Direzione Generale		
SG FACTORING	Carlo MESCIERI		
SIS.PA.	Gianluigi RIVA		
UBI FACTOR	Attilio SERIOLI		
UNICREDIT FACTORING	Renato MARTINI		



 **CRIBIS.com**
powered by CRIBIS D&B

Studio Pagamenti 2014 **ITALIA**

Dati aggiornati a
Marzo 2014

Marketing CRIBIS D&B

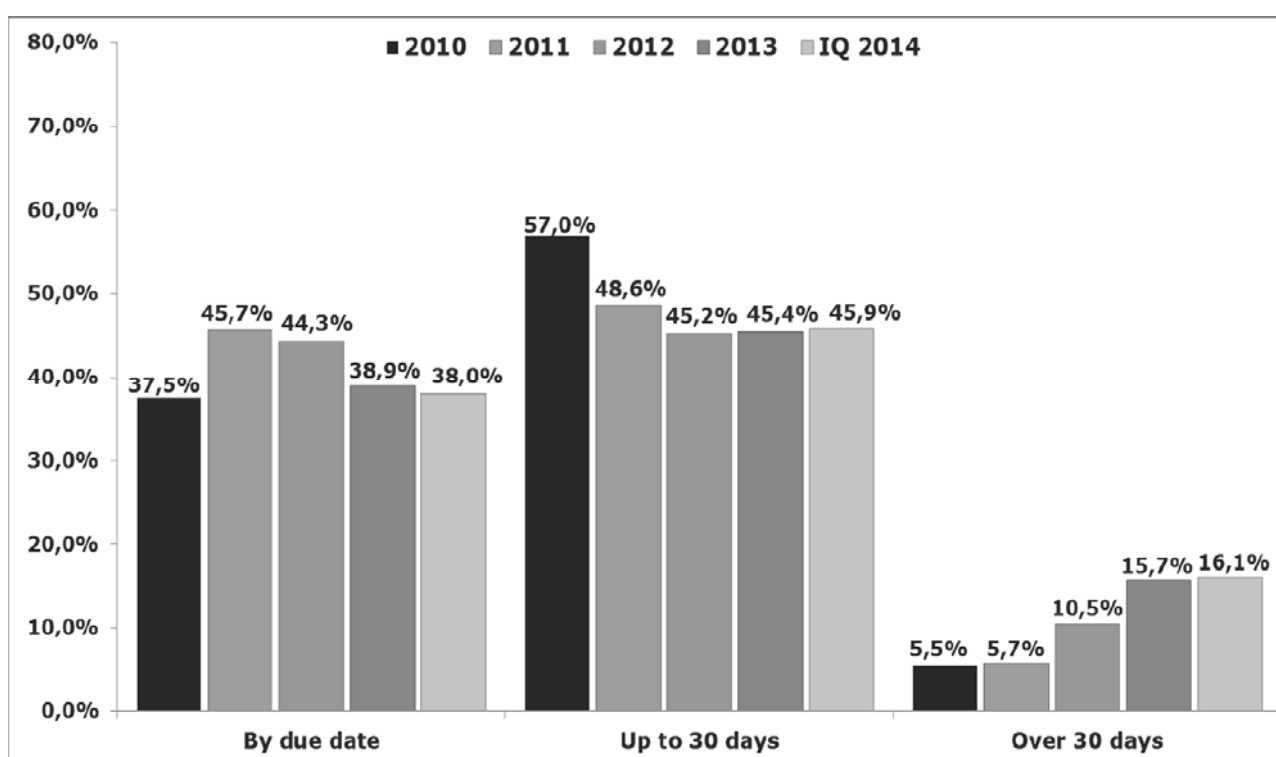
- **Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia: IQ 2014**
- Company Profile
- Gli Strumenti Utilizzati

- Il sistema dei pagamenti italiano ha subito dei consistenti mutamenti negli ultimi anni.
- A Marzo 2014, il pagamento puntuale interessa il **38%** delle imprese italiane, mentre i pagamenti oltre i 30 giorni raggiungono il **16,1%**, +45,2% rispetto al 1Q 2013 e +192,7% rispetto al 2010.
- Le **Micro** realtà confermano una performance positiva con una concentrazione del **39,8%** nella classe di pagamento alla scadenza, ma presentano anche il maggior numero di **ritardi gravi il 17,9%**, in forte crescita rispetto al 1Q 2013 (+54,6%) e rispetto al 2010 (+209,1%).
- Il **Nord Est** risulta la macro-area geografica più affidabile con il **46,9%** di pagamenti regolari, mentre le **imprese meridionali** mostrano un comportamento più problematico con solo il **25,1%**.

- **L'Emilia Romagna** si conferma **best performer italiana (48%)**, mentre **Calabria, Campania e Sicilia** occupano le ultime posizioni del ranking regionale del pagamento puntuale con quote inferiori al **23,5%**.
- Lo scenario a **livello settoriale** si presenta **eterogeneo**. I gruppi merceologici più puntuali risultano i **Servizi finanziari (51,5%)** e **l'Agricoltura (48%)**, mentre nel commercio al dettaglio i pagamenti alla scadenza interessano solo il **26,3%**.
- Dal confronto del **D&B Paydex medio** del 2010 con quello relativo al primo trimestre 2014 emergono forti peggioramenti per il **Commercio al dettaglio (-8,75 punti)**. Per gli altri comparti si osserva un **generale peggioramento** con variazioni superiori **0,5** punti percentuali.

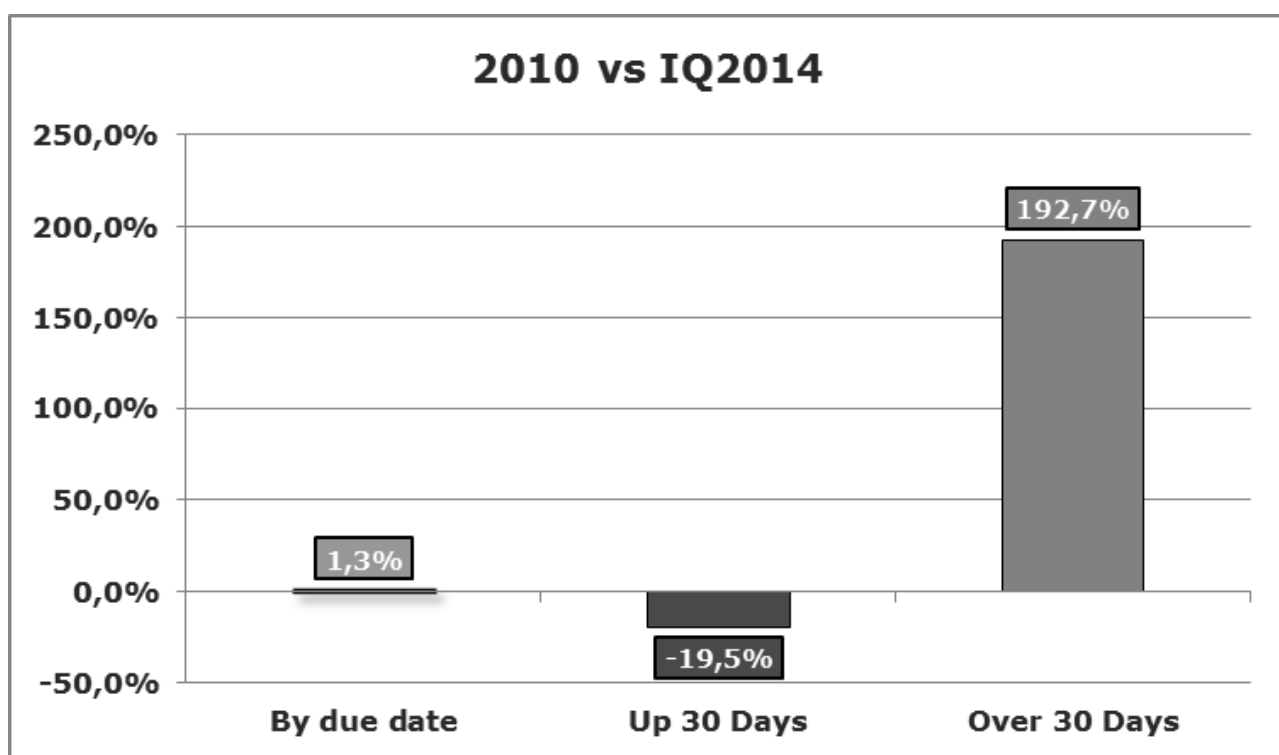
Abitudini di pagamento in Italia per classi di ritardo, 2010 – IQ 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



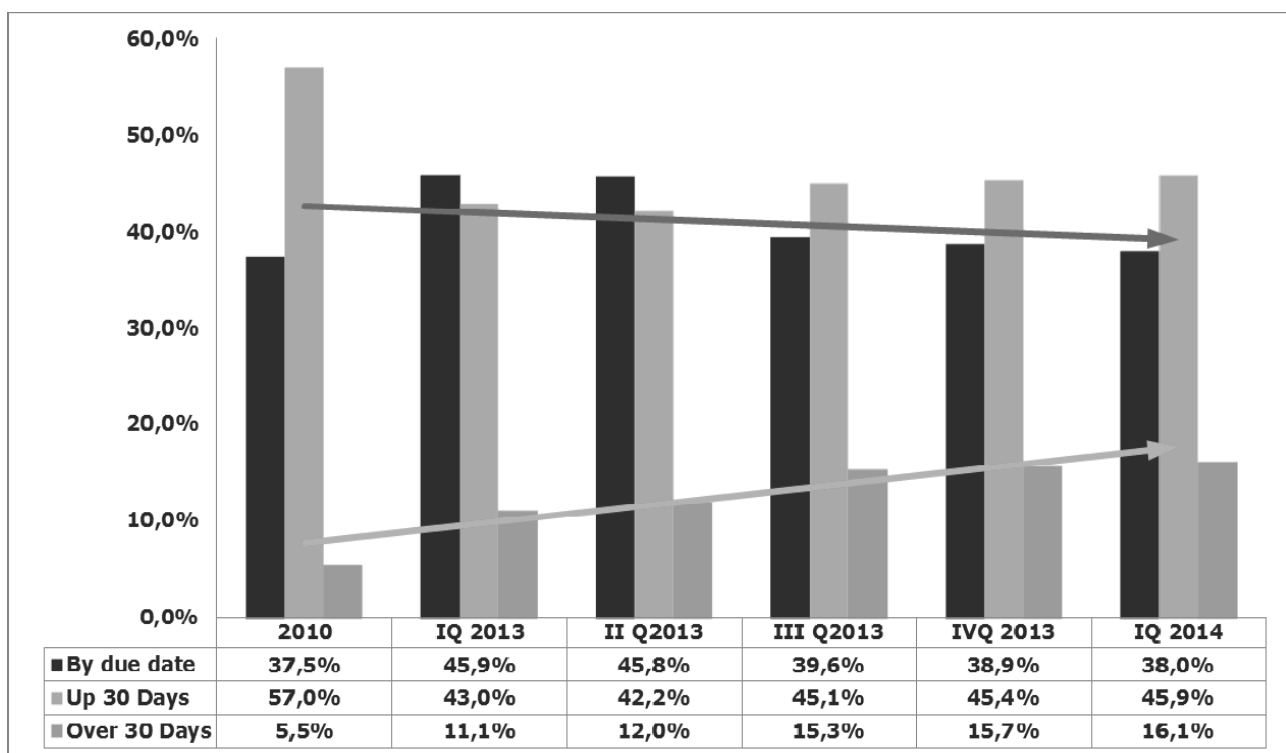
Variazione dei pagamenti, 2010 – IQ 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



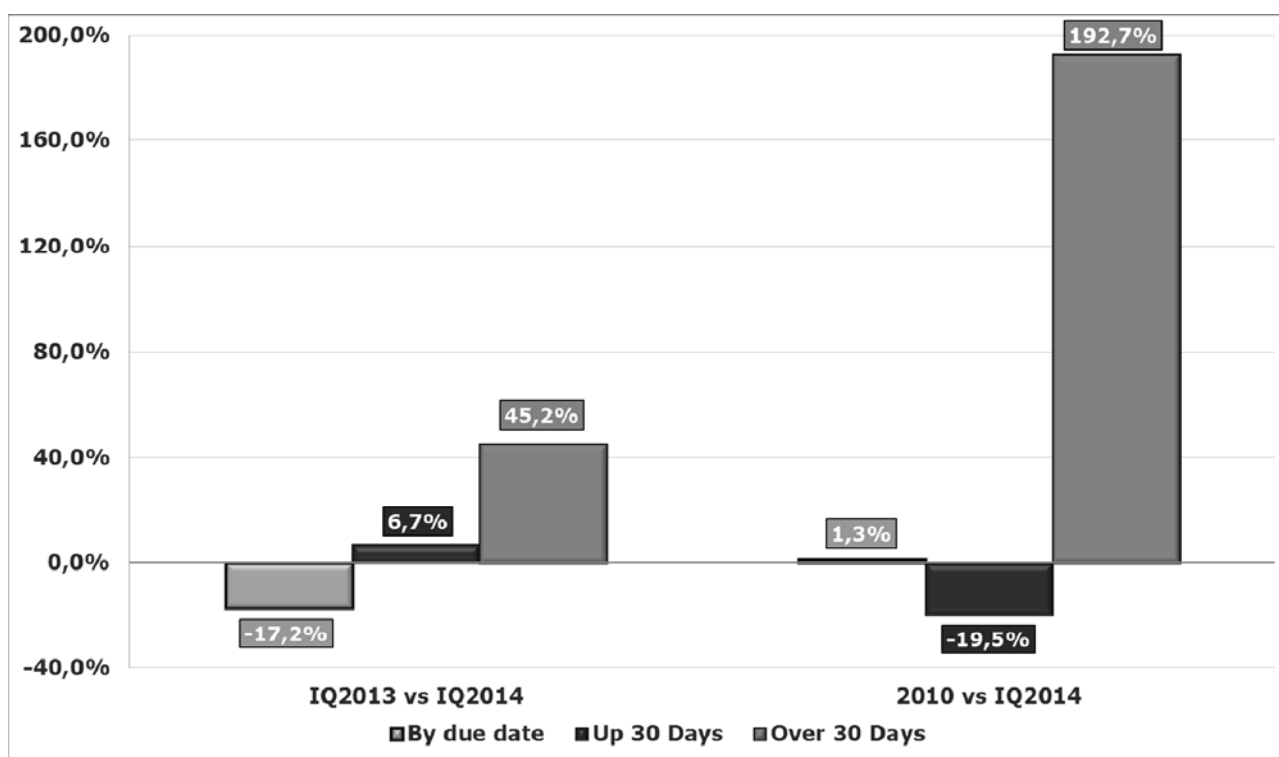
Trend pagamenti in Italia

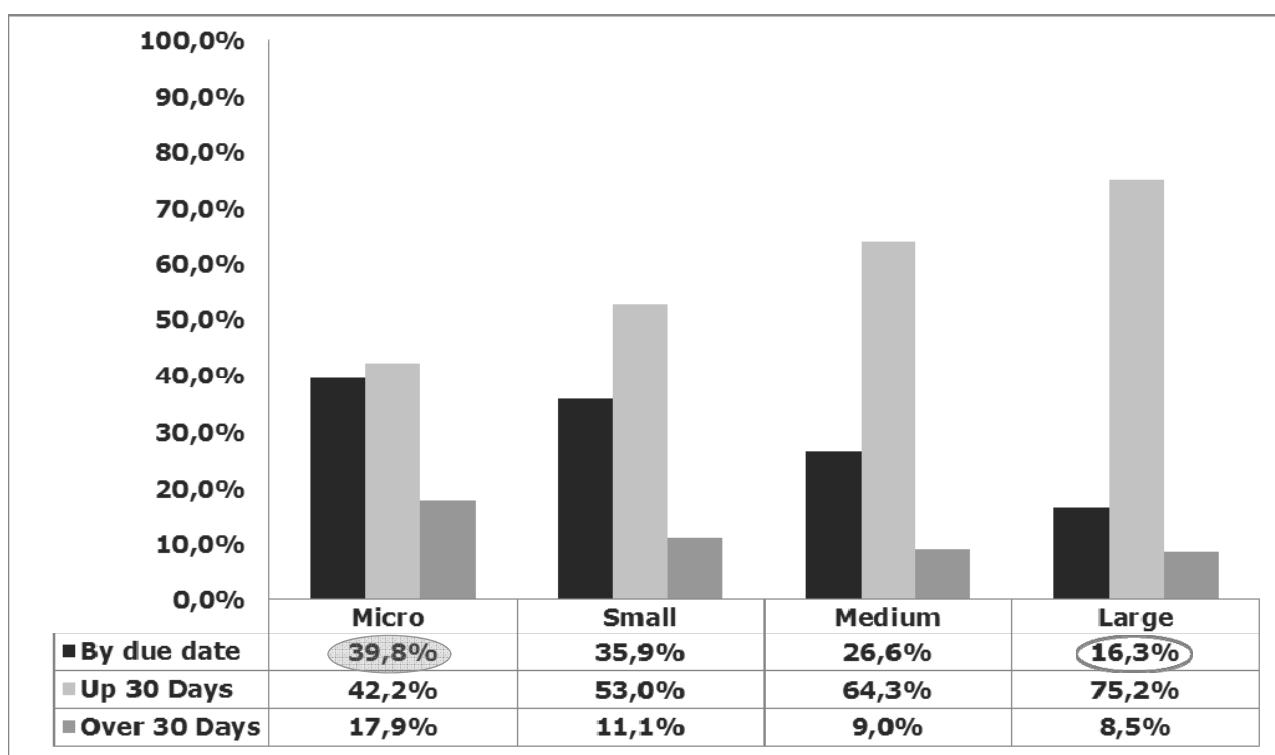
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



I pagamenti in Italia – Variazioni IQ 2013 vs IQ 2014 e 2010 vs IQ2014

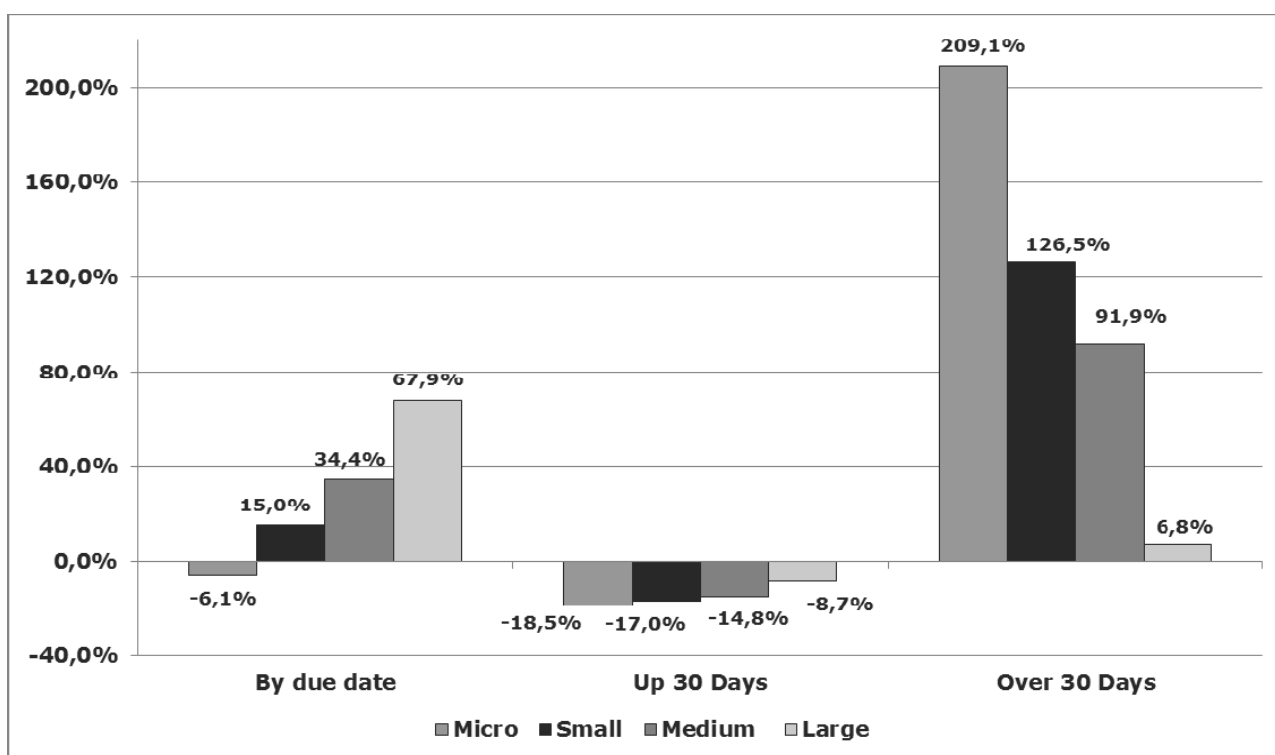
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B





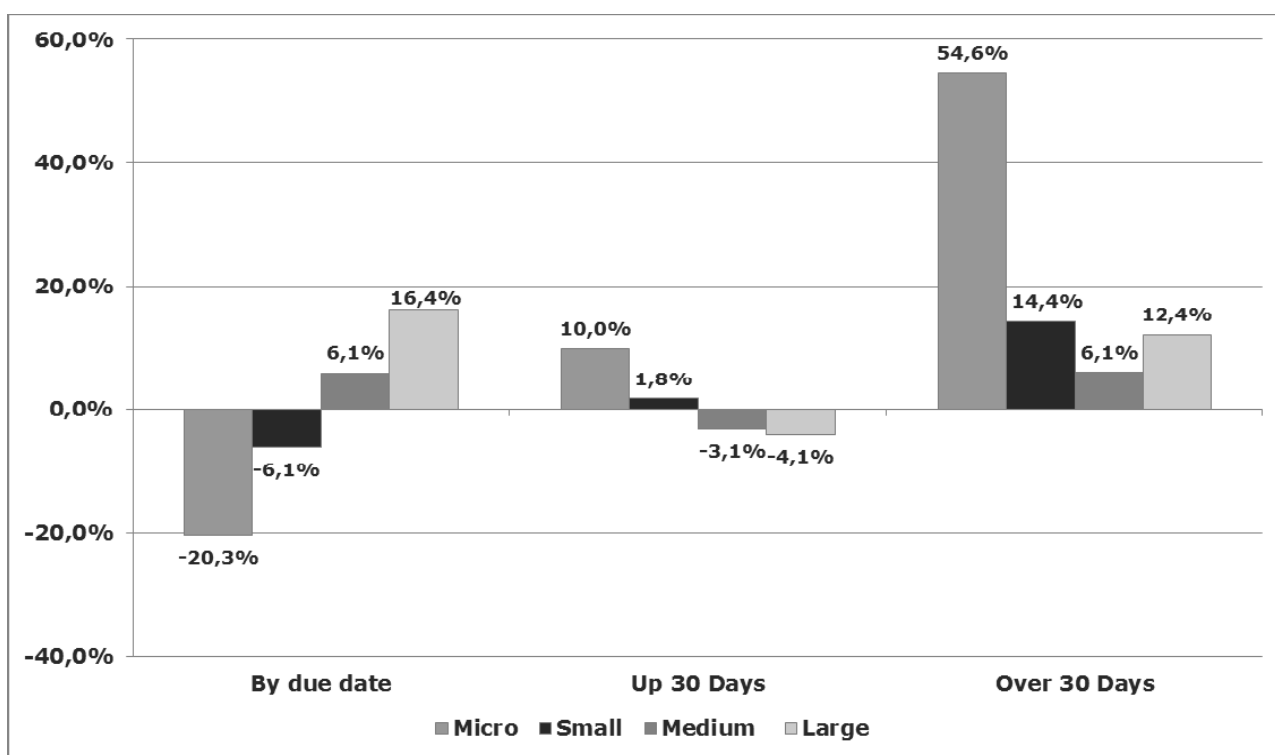
Tipologia di azienda – Variazioni 2010 vs IQ 2014

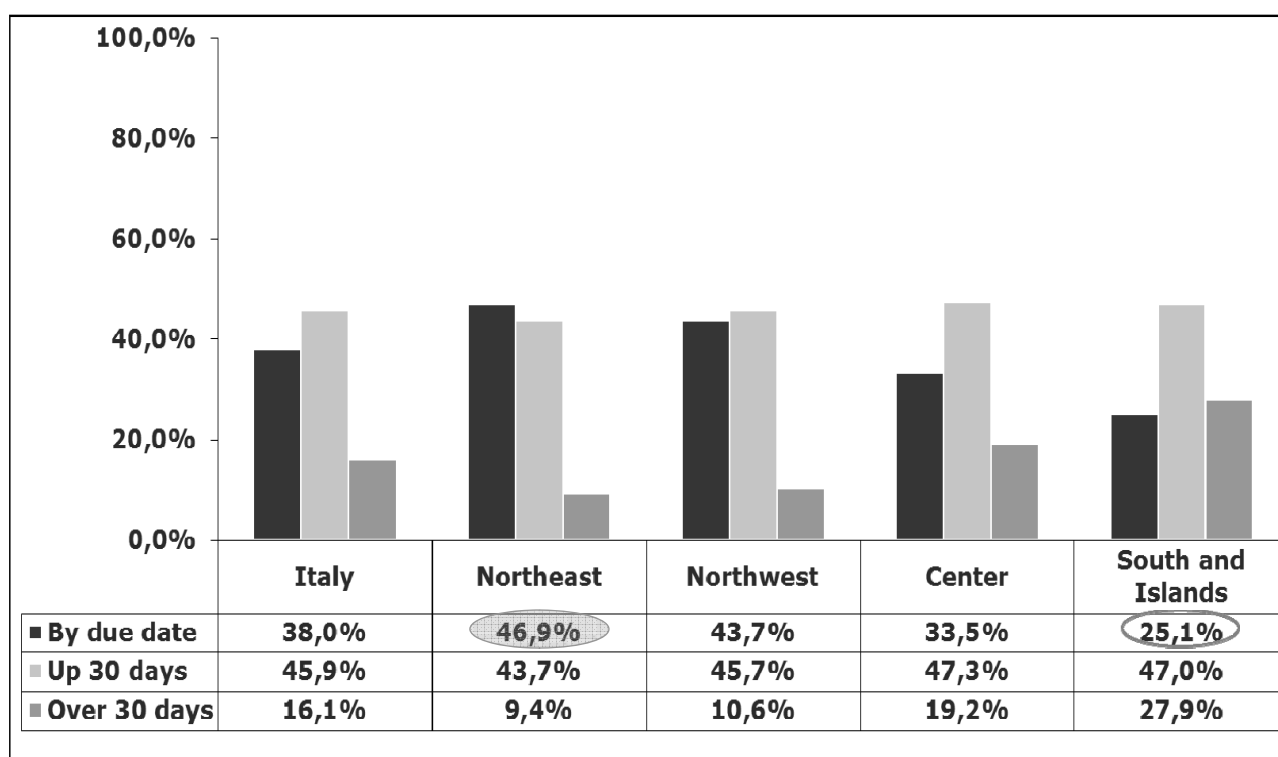
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



Tipologia di azienda – Variazioni IQ 2013 vs IQ 2014

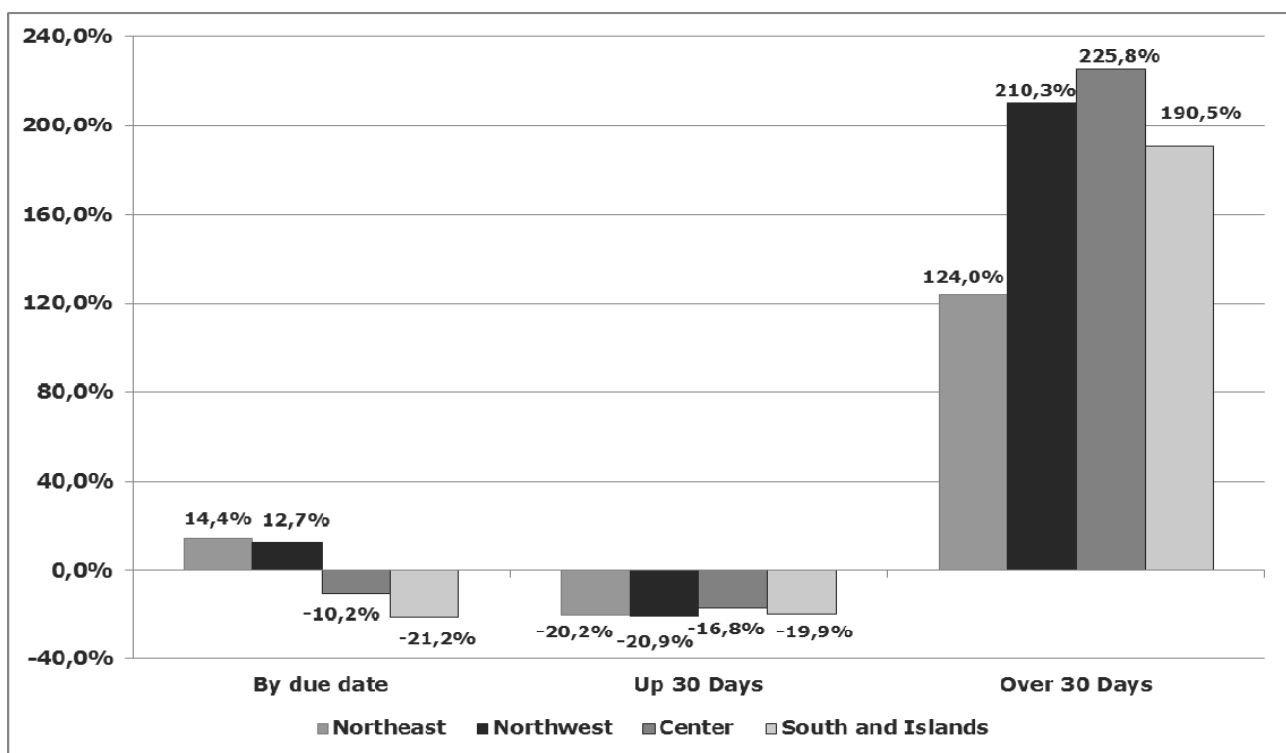
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B





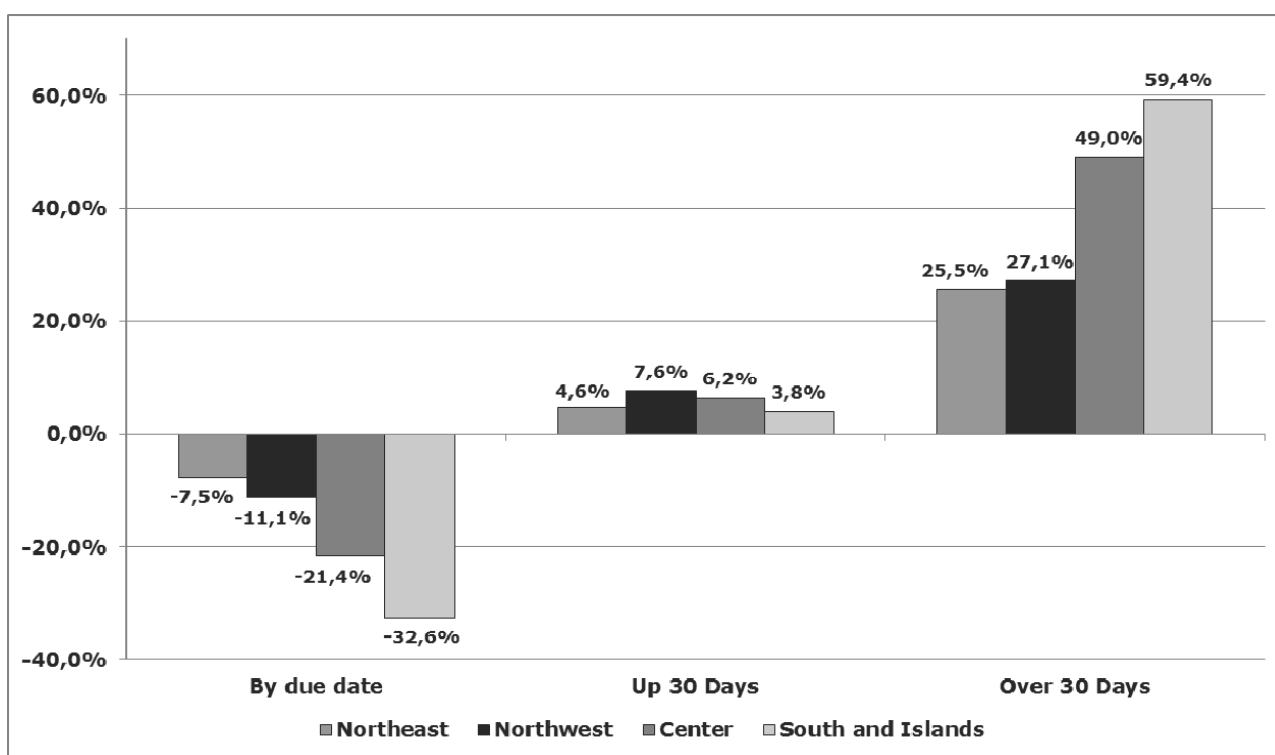
Area geografica – Variazioni 2010 vs IQ 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



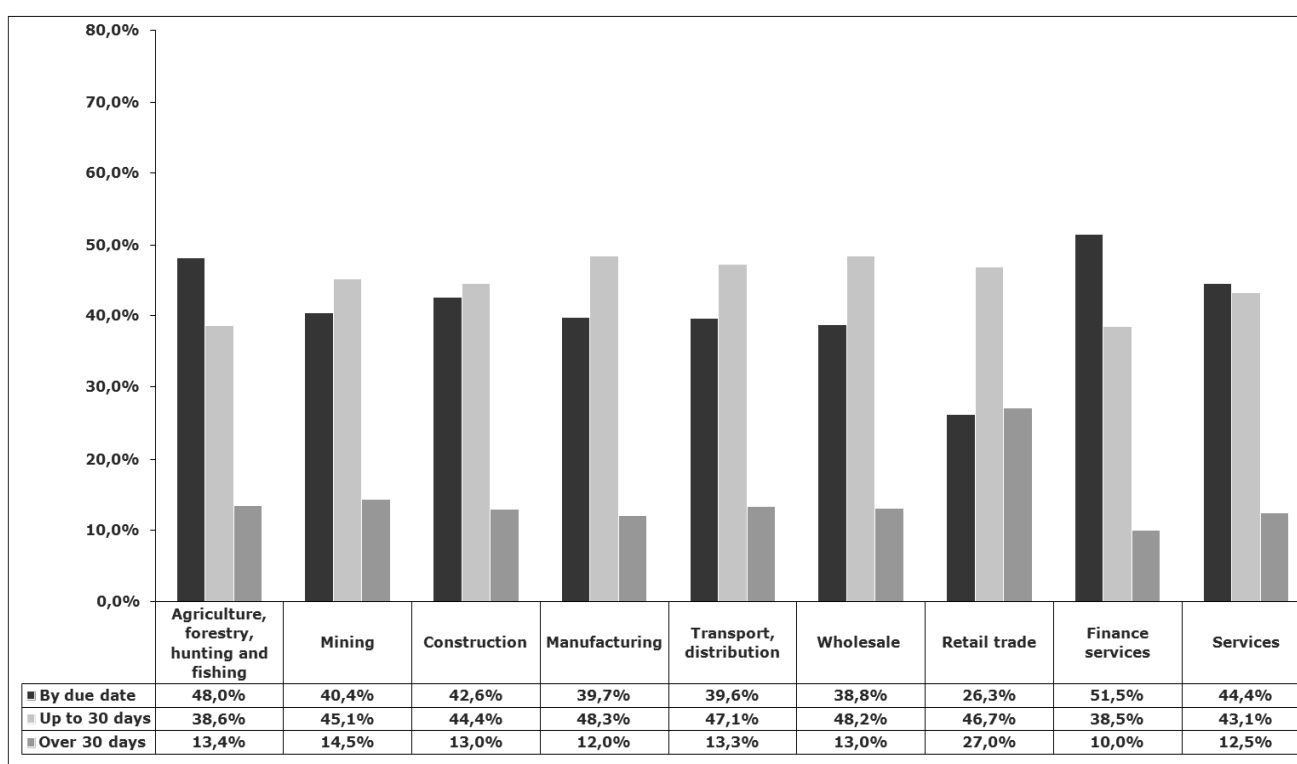
Area geografica – Variazioni IQ 2013 vs IQ 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



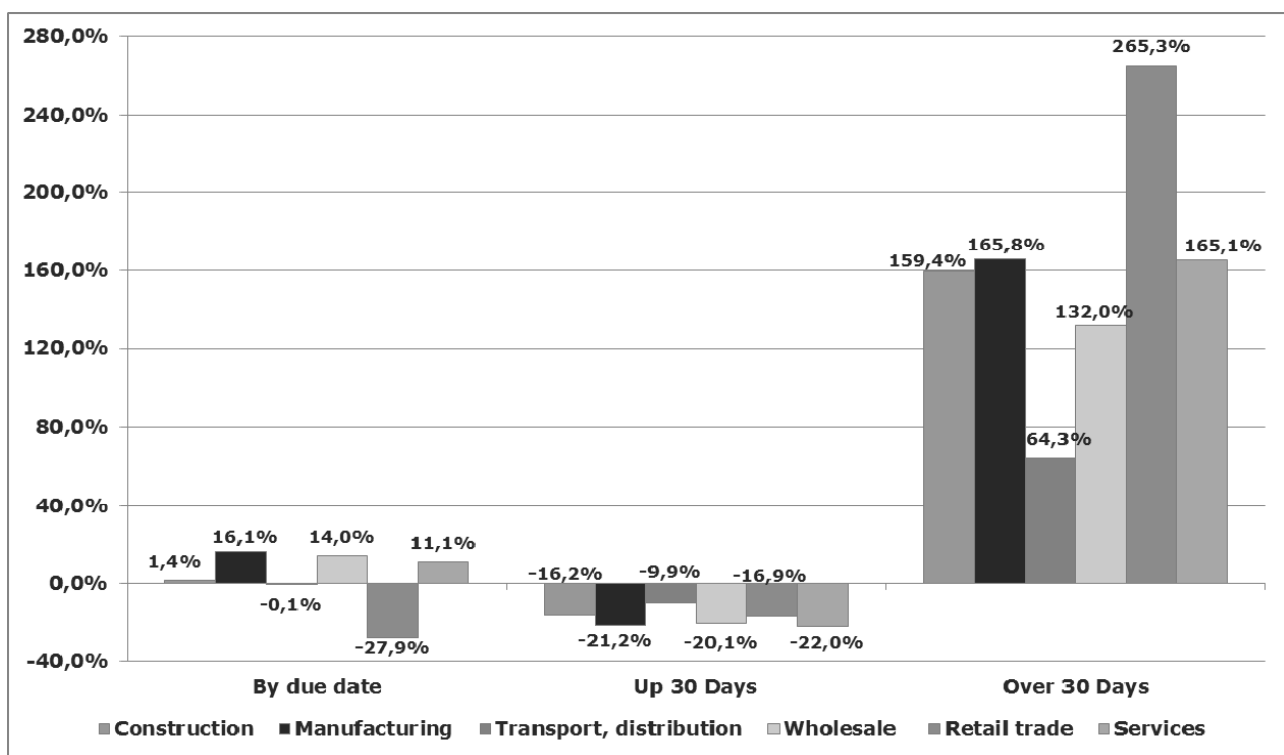
Payments in Italian Regions	IQ 2014	
AREA	Punctual payments	Payments made 30 days over terms
Northeast	46,9%	9,4%
EMILIA ROMAGNA	48,0%	9,5%
FRIULI	45,9%	9,7%
TRENTINO	44,1%	8,1%
VENETO	46,8%	9,5%
Nord Ovest	43,7%	10,6%
LIGURIA	35,7%	15,0%
LOMBARDY	45,9%	9,6%
PIEDMONT	41,9%	11,1%
AOSTA VALLEY	41,3%	9,5%
ITALY	38,0%	16,1%

Payments in Italian Regions	IQ 2014	
AREA	Punctual payments	Payments made 30 days over terms
Center	33,5%	19,2%
LAZIO	27,5%	23,5%
MARCHE	42,5%	15,4%
TUSCANY	36,0%	15,8%
UMBRIA	34,0%	20,8%
South and Islands	25,1%	27,9%
ABRUZZO	30,3%	22,5%
BASILICATA	32,8%	22,7%
CALABRIA	23,2%	33,1%
CAMPANIA	22,9%	31,6%
MOLISE	29,9%	24,2%
PUGLIA	27,4%	25,8%
SARDINIA	26,5%	21,5%
SICILY	22,1%	29,8%
ITALIA	38,0%	16,1%



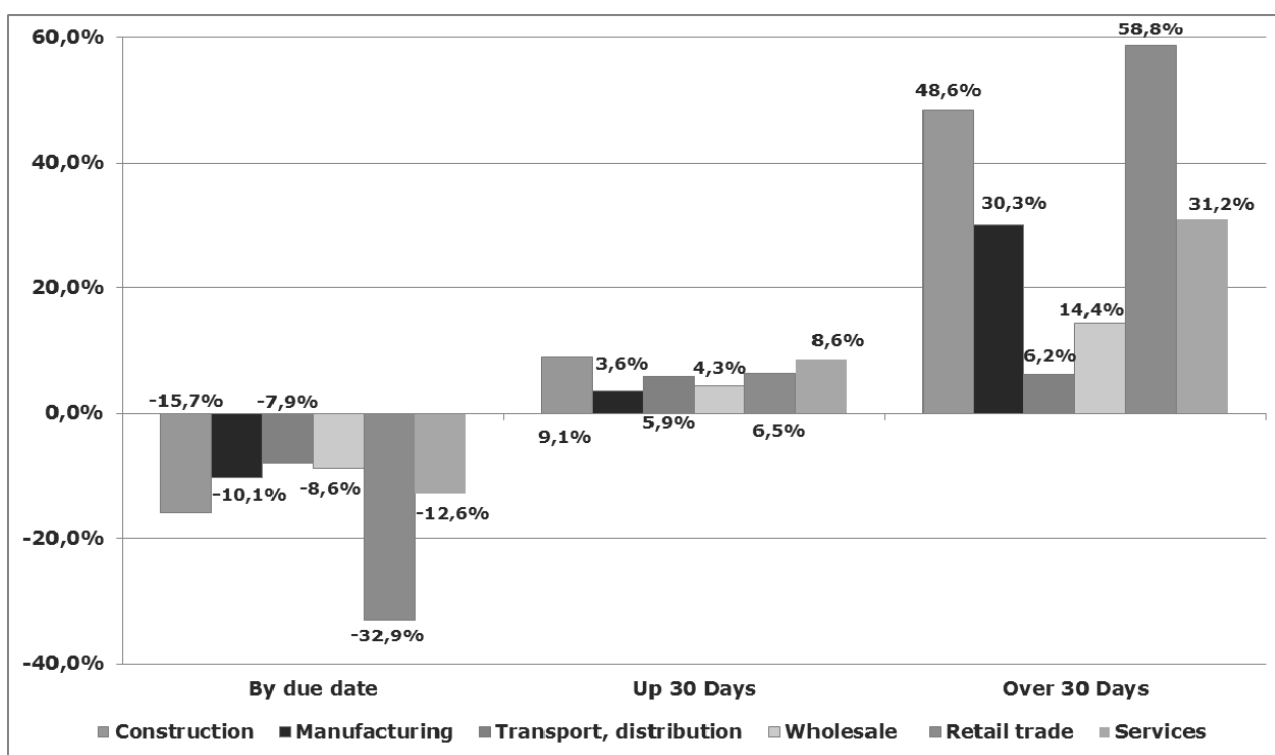
Settore merceologico – Variazioni 2010 vs IQ 2014

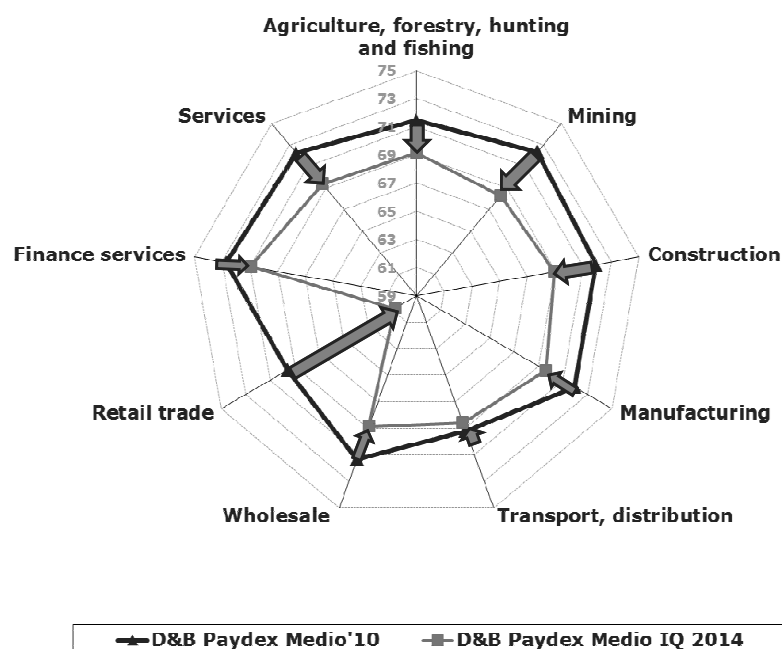
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

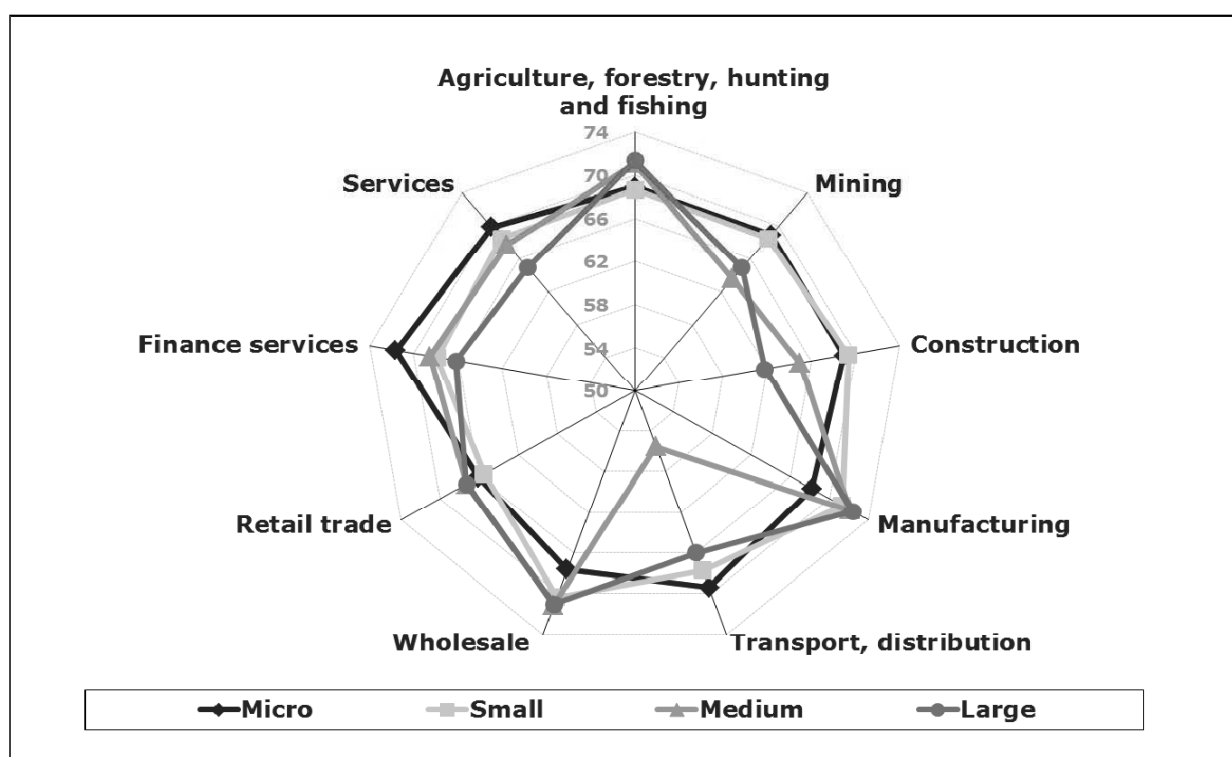


Settore merceologico – Variazioni IQ 2013 vs IQ 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B







Sector	Ranking IQ 2014
INSURANCE AGENTS, BROKERS AND SERVICE	1
INSURANCE CARRIERS	2
CHEMICALS AND ALLIED PRODUCTS	3
RUBBER AND MISCELLANEOUS PLASTIC PRODUCTS	4
PAPER AND ALLIED PRODUCTS	5
LEGAL SERVICES	6
TEXTILE MILL PRODUCTS	7
INDUSTRIAL MACHINERY AND EQUIPMENT	8
PRIMARY METAL INDUSTRIES	9
EDUCATIONAL SERVICES	10

Sector	Ranking IQ 2014
EATING AND DRINKING PLACES	68
FOOD STORES	67
TRANSPORTATION BY AIR	66
GENERAL MERCHANDISE STORES	65
EXECUTIVE, LEGISLATIVE AND GENERAL	64
MOTION PICTURES	63
APPAREL AND ACCESSORY STORES	62
AMUSEMENT AND RECREATION SERVICES	61
POSTAL SERVICES	60
WATER TRANSPORTATION	59

Region	Province	Ranking IQ 2014
LOMBARDY	SO	1
LOMBARDY	BG	2
LOMBARDY	LC	3
LOMBARDY	MN	4
LOMBARDY	BS	5
TRENTINO	TN	6
LOMBARDY	CR	7
VENETO	BL	8
PIEDMONT	BI	9
LOMBARDY	CO	10

Region	Province	Ranking IQ 2014
CALABRIA	RC	110
SICILY	CL	109
CALABRIA	VV	108
CAMPANIA	CE	107
CAMPANIA	NA	106
SICILY	AG	105
CALABRIA	CS	104
SICILY	PA	103
SICILY	SR	102
SICILY	ME	101

- Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia: IQ 2014
- **Company Profile**
- Gli Strumenti Utilizzati

Leader in Italia nelle soluzioni a supporto dell'erogazione e gestione del credito retail, il **primo gruppo nell'Europa continentale** nel settore delle credit information bancarie e uno dei **principali operatori a livello internazionale** nei servizi integrati di business & commercial information e di credit & marketing management

CRIBIS D&B è la società del Gruppo CRIF fortemente specializzata e con elevate competenze nella **business information**. CRIBIS D&B garantisce i più elevati standard qualitativi e la **massima copertura** nelle informazioni economiche e commerciali su aziende di tutto il mondo.

CRIBIS D&B raccoglie **milioni di esperienze di pagamento** al fine di rilevare le abitudini di pagamento delle aziende italiane ed estere nei confronti dei propri fornitori, considerate singolarmente o raggruppate per settore. Forte presenza in tutto il mondo grazie al **D&B Worldwide Network**.

CRIBIS Teleservice è la società 4 del gruppo CRIF che da oltre 15 anni offre servizi per la risoluzione di problemi di pagamento, per la definizione di un workflow di attività in base alla tipologia di crediti fino ad un vero e proprio **recupero crediti**. CRIBIS Teleservice è iscritta a **UNIREC** (Unione nazionale Imprese a Tutela del Credito) e ne rispetta il codice deontologico.

- Offrire i più elevati standard qualitativi in termini di:
 - copertura dell'universo di riferimento,
 - massimo approfondimento delle informazioni,
 - flessibilità tecnologica,
 - sistemi decisionali e modelli di scoring
 - Tempestività nel rispondere esigenze del mercato.

Per garantire il raggiungimento di questi standard, CRIBIS D&B è **leader di mercato per investimenti** in acquisizione di dati, innovazione delle procedure e sviluppo di nuovi prodotti



- Analisi delle Abitudini di Pagamento in Italia: IQ 2014
- Company Profile
- **Gli Strumenti Utilizzati**

Le informazioni di CRIBIS.com



Con investimenti per decine di milioni di euro, il lavoro quotidiano di oltre 100 persone e un patrimonio informativo sui pagamenti commerciali unico sul mercato, CRIBIS.com è mette a disposizione in tempo reale informazioni a valore aggiunto sul 100% delle imprese italiane.

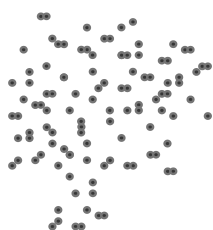
Le informazioni di CRIBIS.com si basano su un sistema di informazioni unico sul mercato:

- **Actionable Knowledge:** non limitarsi a riportare solamente dei "fatti o avvenimenti", ma avere la capacità di guidare la decisione verso gli obiettivi del processo di cui è parte, cioè di essere Actionable Knowledge, conoscenza "finalizzata."
- **Relazioni tra informazioni:** capacità di creare collegamenti tra i dati di fonti diverse al fine di identificare tutti i gli elementi rilevanti per decidere.
- Un **patrimonio unico** di informazioni complete e affidabili perché, quando viene richiesta, l'informazione è già stata aggiornata, esaminata e valutata.
- Un **modello proattivo**, dove le informazioni vengono adeguate quando cambia il dato alla fonte e prima ancora che vengano richieste dal cliente.
- Il più ampio patrimonio informativo sui **comportamenti di pagamento** delle aziende italiane ed estere.

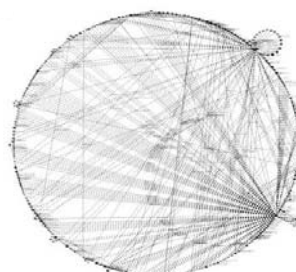
Le informazioni di CRIBIS.com



- Un **sistema flessibile**, in grado di fornire informazioni singolarmente, all'interno degli strumenti di CRIBIS D&B o direttamente integrate nei sistemi ERP del cliente.
- Soluzioni per **tutte le fasi del business cycle** dell'azienda: dalla valutazione del rischio di credito in Italia e all'estero, alla gestione del portafoglio, alle soluzioni marketing per individuare nuovi partner e mercati di sviluppo, fino alla fase di recupero crediti.
- **Oltre 100 analisti**, che lavorano quotidianamente per arricchire l'enorme patrimonio informativo di CRIBIS D&B e creare valore per le aziende clienti.
- Accesso al **D&B Worldwide Network** per le informazioni sulle imprese estere.



DATI



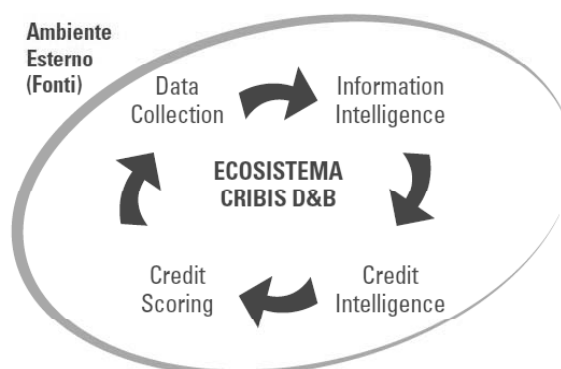
ACTIONABLE KNOWLEDGE

Il processo di creazione dell'informazione

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

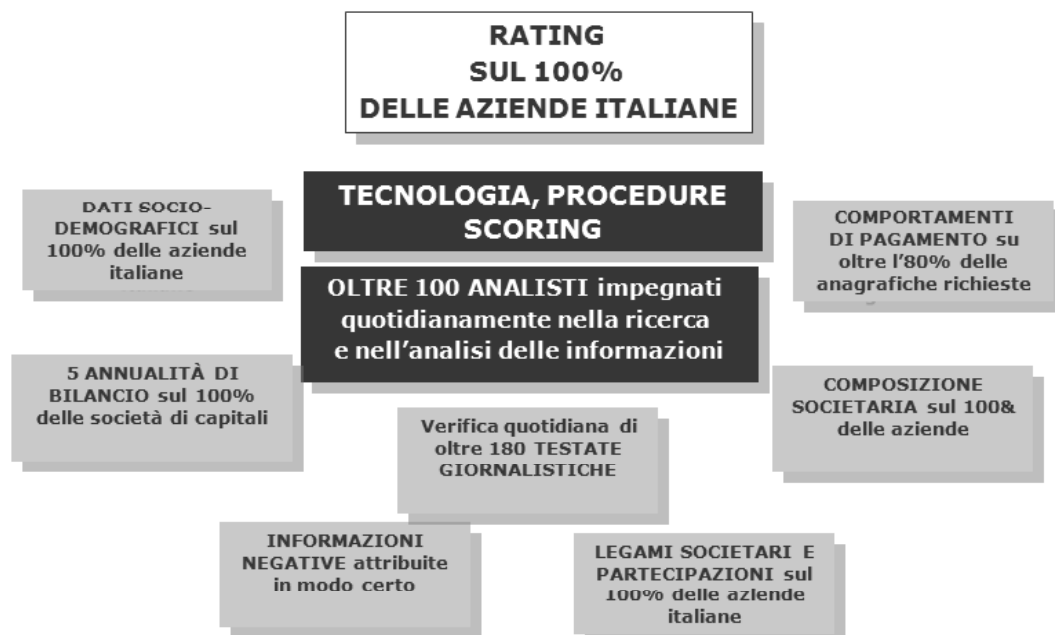
1. Data Collection: l'accesso ai dati "grezzi" provenienti dalle diverse fonti informative utilizzate da CRIBIS D&B per arricchire l'Ecosistema

2. Information Intelligence: sofisticati algoritmi di text mining, evolute procedure di data quality e l'intervento degli analisti, arricchiscono i dati grezzi completandoli con il patrimonio informativo di CRIBIS D&B



4. Credit Scoring: è la fase finale del processo, in cui vengono elaborate valutazioni di sintesi e gli indici descrittivi e predittivi del comportamento dell'azienda

3. Credit Intelligence: le informazioni vengono valutate e viene creato il report quale strumento di supporto decisionale.



Che cos'è CRIBIS iTRADE



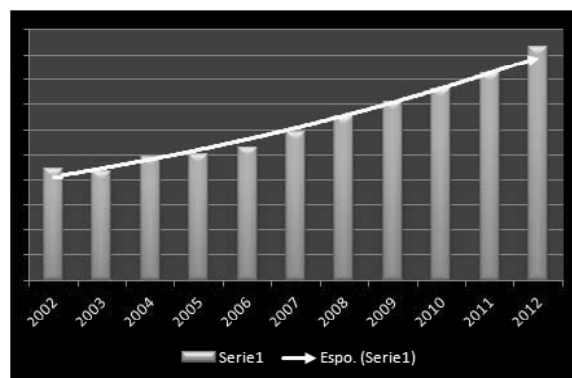
CRIBIS iTRADE
PAYMENT EXPERIENCE

- 45 anni di esperienza
- 5 Miliardi di movimenti raccolti nel mondo
- 140 milioni di movimenti raccolti in Italia
- 1,3 milioni di aziende italiane con esperienze di pagamento

D&B Paydex
Hit rate nel 63% dei casi.

CRIBIS iTRADE è la prima soluzione in Italia per la condivisione delle informazioni sul credito commerciale tra CRIBIS D&B e le aziende partecipanti.

Numero di esperienze in CRIBIS iTRADE



Fonte: Studio Pagamenti

Massima qualità delle informazioni



Neutrale
Senza conflitto
d'interessi
Oggettivo
Non settoriale



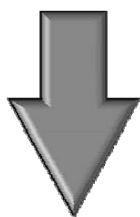
Contribuire le proprie informazioni all'interno di un sistema come CRIBIS iTRADE significa accedere ad un patrimonio informativo oggettivo e gestito da un soggetto "neutrale", cioè non influenzato da conflitti di interessi o da dinamiche strettamente settoriali.

In questo modo l'informazione che viene restituita è un profilo oggettivo dell'azienda come pagatore di transazioni B2B.

Non movimenti contabili, ma reali esperienze di pagamento



I movimenti contabili:
eterogenei e influenzati da aspetti contingenti



Le esperienze di pagamento:
omogenee, storicizzate e complete



Per il buon funzionamento del sistema, il singolo movimento contabile o la singola fattura non devono coincidere con l'esperienza di pagamento.

Questa è infatti generata dall'analisi congiunta di tutte le transazioni commerciali (fatture, pagamenti, insoluti, ecc...) intercorse fra un'azienda cliente e il suo fornitore nel corso degli ultimi 12 mesi.

Si tratta di una media mobile ponderata:

- nasce dall'analisi di 12 mesi di dati;
- dipende dal credito analizzato, cioè dagli importi di credito che sono risultati regolari o in ritardo ogni mese;
- si aggiorna mensilmente.

Il **D&B Paydex ®** è un punteggio che valuta la performance storica dei pagamenti verso i fornitori.

E' un indice sintetico che nasce da un modello statistico in grado di analizzare l'eterogeneità dei comportamenti di pagamento. Esprime un punteggio diviso in classi che va 1 a 100 (100 indica la miglior performance, 1 la peggiore). Ad ogni classe è associato il numero di giorni medi di ritardo.

Servono almeno tre esperienze di pagamento relative ad un'azienda per generare il Paydex.

D&B Paydex	Abitudini di pagamento [espressa in giorni medi di ritardo oltre i termini]
100	Anticipato
90	Con sconto
80	Alla Scadenza
70	15 gg oltre il termine
60	22 gg oltre il termine
50	30 gg oltre il termine
40	60 gg oltre il termine
30	90 gg oltre il termine
20	120 gg oltre il termine
10	150 gg oltre il termine
0	180 gg oltre il termine
UN	Non disponibile

Entra nella nostra community sul sito
www.cribis.com

CRIBIS.com
 powered by CRIBIS D&B

CRIBIS
 community

Benvenuto nella **CRIBIS Community**, uno spazio a te dedicato dove potrai trovare tutti i contenuti speciali e i **materiali di approfondimento** sui temi del credit management, del marketing, di supply e collection management.

L'iscrizione alla CRIBIS Community è assolutamente **gratuita e senza impegno** e consente di accedere sempre alle ultime analisi e osservatori disponibili sul sito (es. pagamenti settoriali, rischio e fallimenti delle imprese, nuove strategie di Marketing B2B, web reputation di concetti e marchi).

Entra subito nella
CRIBIS
Community!

Partecipare alla Community significa anche essere aggiornato su **tutti i nostri eventi** e ricevere l'invito a scaricare gli atti e le presentazioni nei giorni successivi.

Un vero e proprio **Network** dove i partecipanti entrano a far parte di un business group che potrà **condividere esperienze** anche direttamente.

CRIBIS D&B organizza nel corso dell'anno **iniziative dedicate alla CRIBIS Community** e vari momenti di incontro per favorire lo scambio di idee e informazioni sul mondo del credit management e del marketing.

Cosa aspetti? Iscriviti subito!

Non fai ancora
 parte
 della community?

Iscriviti





Grazie per l'attenzione



CRIBIS D&B Community



@cribisdnb



cribisdnb

 **CRIBIS.com**
powered by CRIBIS D&B



La condivisione delle informazioni per la valutazione e la gestione del rischio

dott. Fausto Galmarini

Vice Presidente di Assifact

Amministratore delegato di BETA SKYE

Convegno "Studio Pagamenti 2014"

Milano, 15 aprile 2014



Temi trattati

- ☐ Lo scenario nel 2013 e le attese per il 2014
- ☐ Il factoring e i crediti commerciali
- ☐ Le principali differenze del factoring rispetto all'operatività bancaria e la valutazione del rischio
- ☐ La condivisione delle informazioni per migliorare la conoscenza del proprio portafoglio clienti, la gestione ed il monitoraggio dei crediti commerciali, l'offerta «finanziaria» più adeguata e conveniente



Lo scenario nel 2013 e le attese per il 2014

- ☐ PIL Italia: **-1,8%** nel 2013 (+0,6% previsioni FMI per il 2014); PIL area Euro: -0,5% (+1% previsioni FMI per il 2014)
- ☐ Fatturato intero anno 2013, rispetto al 2012, segna una flessione: **-3,8%**
- ☐ Lieve miglioramento degli indicatori di fiducia delle imprese (ISTAT marzo 2014)
- ☐ Ordinativi dell'industria: **+4,8%** (gennaio 2014)
- ☐ Credito bancario al settore privato in flessione dalla fine del 2011: - 3,4% su base annua IV trimestre 2013 (-4,9% per imprese); **-3,21%** (gennaio 2014).
- ☐ Mercato factoring Italia: **+5,73%** (febbraio 2014). (**+ 1-2%** previsioni per il 2014).
Mercato factoring mondiale 2013: **+5%** (+14% internazionale)

La ripresa economica è "attesa" ma il credito "non c'è".
Il segnale del factoring è positivo e anticipatorio.



I crediti commerciali delle imprese

Indagine Banca d'Italia sulle imprese industriali e dei servizi

☐ I crediti commerciali delle imprese ammontano a circa **612 mld di euro**

☐ Quota dei **crediti commerciali sul totale fatturato: 20,3%**

Al variare della tipologia di clientela, il credito commerciale assume caratteristiche diverse per durata contrattuale, durata dei ritardi e quota di crediti riscossa in ritardo rispetto alla scadenza

- quota riscossa in ritardo verso PA 61,5%

- quota riscossa in ritardo verso Clienti privati italiani 26%

☐ Il **rapporto tra crediti e debiti commerciali** ammonta in media al **95%** (triennio 2010 – 2012)

ma presenta una forte eterogeneità settoriale, dimensionale e geografica e riflette possibili squilibri derivanti da variazioni delle dilazioni di pagamento ed è quindi interpretabile come un indicatore di fragilità finanziaria.



Il factoring e i crediti commerciali

- ☐ I crediti commerciali rappresentano la «**materia prima**» del factoring.
(Il factoring è un contratto in base al quale un soggetto effettua la cessione verso corrispettivo di una parte significativa dei propri crediti, generalmente di natura commerciale, ad un intermediario specializzato (il factor), il quale presta tre servizi fondamentali, variamente combinati: la gestione dei crediti ceduti, la garanzia contro l'insolvenza del debitore, il finanziamento)
- ☐ In Italia il factoring ha riguardato storicamente circa il **10% del totale dei crediti vantati dalle imprese nei confronti dei propri clienti**.
- ☐ Il factoring ha dimostrato di svolgere un **ruolo di rilievo nel sostenere** le imprese nella perdurante fase di crisi congiunturale, dando un contributo significativo alle imprese in termini di sostegno della liquidità e consentendo la riduzione degli squilibri dovuti ai ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.
- ☐ Il factoring è **meno costoso** del credito tradizionale (dati MEF: da 0,5% a 1,5% in meno) perché è **meno rischioso** (il livello delle sofferenze nel factoring è meno della metà di quello registrato nell'attività bancaria).



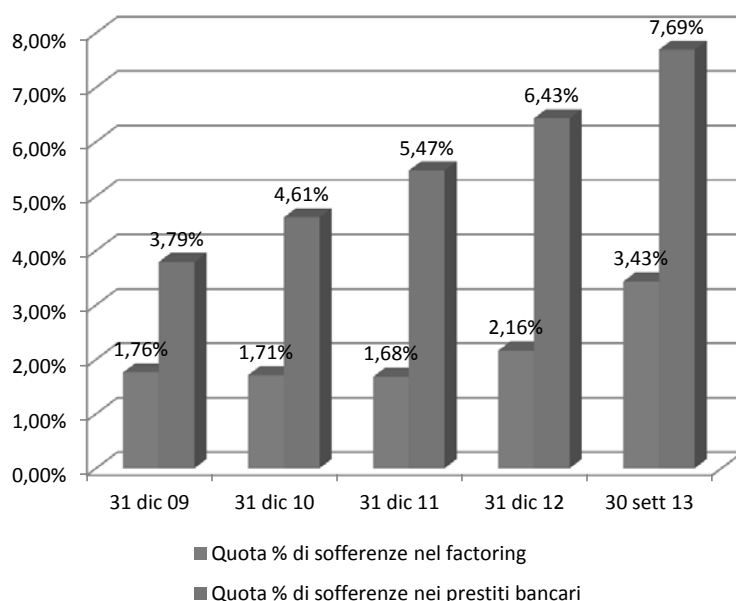
Principali differenze del factoring rispetto all'operatività bancaria

Il costo dei finanziamenti per le imprese: confronto tassi effettivi globali medi

CATEGORIA DI OPERAZIONI	III TRIM. 2013
Aperture di credito in conto corrente fino a 5.000 euro	11,42%
Aperture di credito in conto corrente oltre 5.000 euro	10,06%
Anticipi, sconti commerciali fino a 5.000 euro	8,92%
Anticipi, sconti commerciali fra 5.000 e 100.000 euro	8,03%
Anticipi, sconti commerciali oltre 100.000 euro	5,49%
Factoring fino a 50.000 euro	7,49%
Factoring oltre 50.000 euro	4,54%

Fonte: MEF

Andamento delle sofferenze nel factoring e nei prestiti bancari



Fonte: Assifact – Banca d'Italia



Principali differenze del factoring rispetto all'operatività bancaria

- Il **factoring** si differenzia significativamente dai finanziamenti bancari a breve termine per la natura intrinseca della sua attività che fonda le radici nella gestione delle transazioni commerciali
- Tra le principali caratteristiche distintive:
La **valutazione dei rischi** nel factoring non è limitata al **soggetto finanziato** ma estesa al **debitore** e al **tipo di operazione**. Il monitoraggio sul comportamento dei debitori è metodico e costante. Tali fattori determinano una riduzione dei RWA ed un miglioramento della redditività aggiustata per il rischio

Per la specificità del business, informazioni estremamente dettagliate sui comportamenti dei debitori sono le fondamenta per un efficace sistema di risk management



La valutazione del rischio nel factoring

La «trilateralità» del rapporto

Nelle operazioni «autoliquidanti» bancarie, la valutazione dei rischi è basata su un'unica controparte (il soggetto "finanziato") ed il monitoraggio sui debitori è limitato alla mera rilevazione dell'insoluto in quanto la Banca non effettua di norma la cessione del credito, agisce solo su mandato all'incasso e **non dispone di un «database sui debitori»**. Il factor concentra, invece, la propria attenzione sulla transazione commerciale, effettuando una triplice valutazione: sul soggetto finanziato (il «cedente»), sul **debitore ceduto (costituendo un apposito database)** e sul **tipo di operazione** (pro-soluto, pro-solvendo, con o senza notifica della cessione). Solo in presenza di un feed back globale positivo il rischio viene assunto

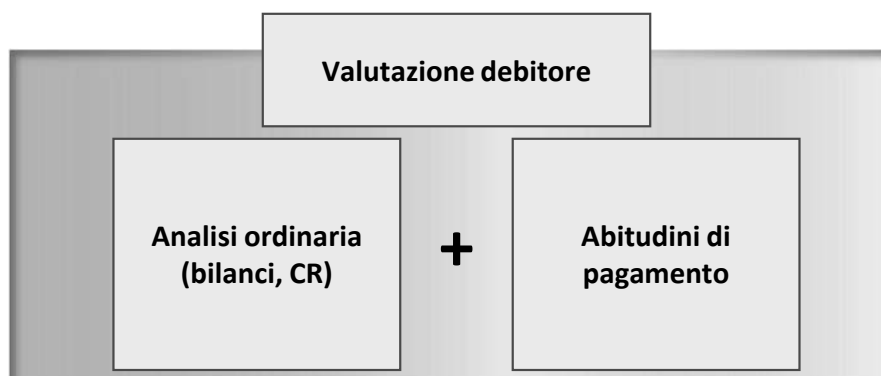
Gestione del rischio dell'operazione nel factoring		
Cedente	Debitore	Operazione
Valutazione in fase di acquisizione e monitoraggio costante durante il rapporto		Verifica preventiva (contratto di fornitura, cedibilità del credito, arco temporale di consegna, rotatività delle forniture) e monitoraggio metodico e costante della transazione commerciale



La valutazione del rischio nel factoring

Valutazione del debitore ceduto

- In un rapporto di factoring l'osservazione del **comportamento dei debitori ceduti** è fondamentale non solo perché il pagamento da parte del debitore è la fonte primaria del rimborso del finanziamento/anticipazione concesso ma anche perché consente di verificare il soggetto che effettua il pagamento (il debitore, il cedente, un terzo?) e le reali motivazioni di un ritardo o di un mancato di pagamento (non sempre riconducibili a difficoltà finanziarie)
- L'osservazione comportamentale costante e metodica sui debitori, oltre a fornire un segnale di *early warning* particolarmente utile nella gestione del rischio, consente di porre in atto tempestive azioni di correzione (conferma, riduzione o revoca plafond)





La valutazione del rischio nel factoring

Valutazione dell'operazione

- In qualità di cessionario il Factor è in grado di apprezzare più accuratamente i rischi tipici delle transazioni commerciali in quanto affianca (pro-solvendo) o subentra in toto (pro-soluto) al creditore originario nella gestione del credito commerciale
- Le banche, non disponendo di un database sui debitori, non hanno una visione diretta sull'evoluzione della relazione commerciale fornitore/cliente (il cui deterioramento avviene prima del default del soggetto finanziato)
- Il Factor, grazie alla mole di informazioni di cui dispone, può viceversa approntare sistemi predittivi di valutazione di taluni rischi specifici

**Rischi transazioni
commerciali**

**Rischi
operativi**

non direttamente relazionabili alla capacità di rimborso del debitore, tra questi il più rilevante per il Factor sono le frodi

**Rischio di
dilution**

il rischio che emergano crediti pecuniari o di altro genere (sconti, abbuoni, ecc.) a favore del debitore commerciale che comportano una diminuzione del montecrediti esigibile a scadenza



Il valore aggiunto dell'osservazione comportamentale in particolare delle abitudini di pagamento

Efficacia e limiti dell'attuale sistema di monitoraggio dei debitori

- A differenza dei mercati anglosassoni, che ragionano su interi portafogli e su basi statistiche, il mercato italiano del factoring lavora su «pezzi» di portafogli selezionati, composti preferibilmente da alcuni debitori dei propri cedenti, con un approccio «single risk» in quanto l'analisi dei comportamenti dei debitori viene effettuata dal «pertugio» che è definito dalla relazione fornitore/cedente gestita dal singolo Factor cessionario.
- In carenza di «**massa critica**» e profondità storica dei dati è quanto mai difficile sviluppare modelli di rating/scoring attendibili. I rating interni – laddove realizzati – misurano il tradizionale rischio di controparte e sono basati sulla stima della capacità di rimborso di un solo soggetto (cedente o debitore) sostanzialmente indipendente dal contesto dell'operazione

**La
disponibilità
di una base
dati condivisa
sulle abitudini
di pagamento
consente:**

- La creazione di una «massa critica» di dati su un fenomeno assai poco documentato e misurato come il credito commerciale
- La rilevazione di comportamenti di natura strutturale
- Una visione attendibile dei trend a livello di settori o macrosettori economici e geografici, piuttosto che su clusters definiti in modo diverso
- Lo sviluppo di modelli di rating «ad hoc» che recuperano gli aspetti più fertili dell'expertise settoriale per misurare l'effettiva rischiosità
- Una dialettica documentata con le controparti istituzionali: pubbliche amministrazioni, associazioni imprenditoriali, Banca d'Italia, etc.



Nasce il Servizio



- ☐ Il DAP rappresenta la RISPOSTA dell'industria del factoring ai **crescenti fabbisogni informativi e alla necessità di maggiore monitoraggio della dinamica dei pagamenti dei crediti commerciali di imprese e PA**
- ☐ Il DAP è una **iniziativa di data pooling del settore factoring**, realizzata in collaborazione con CRIBIS, per la raccolta e la condivisione di informazioni relative ai crediti commerciali acquistati dalle società di factoring al fine di trarre indicazioni sulle abitudini di pagamento delle imprese e degli enti pubblici nell'ambito delle transazioni commerciali
- ☐ Il DAP viene alimentato mensilmente da principali banche e intermediari associati ad Assifact. Le informazioni condivise sono quelle relative al Ciclo di vita dei CREDITI COMMERCIALI :
 - ✓ Set di informazioni sulle fatture (es. numero documento, data emissione, importo, data scadenza, data dilazionata)
 - ✓ Pagamenti ricevuti (es. importo incasso, data valuta incasso, modalità pagamento)
 - ✓ Altri eventi che comportano la riduzione del valore delle fatture (es. importo scarico non finanziario, contestazione, passaggio a perdita, retrocessione)



Finalità e vantaggi del DAP

Per le SOCIETÀ' DI FACTORING:

Il DAP, che ha finalità di gestione di un sistema di informazioni commerciali e sulle abitudini di pagamento, consente l'ampliamento del patrimonio informativo disponibile, attraverso l'acquisizione di esperienze di pagamento generate nell'ambito di una pluralità di rapporti di fornitura, ottenendo un profilo comportamentale delle imprese più completo e profondo e pertanto più stabile, sterilizzando alterazioni connesse alla specifica operazioni / rapporto fornitore/debitore. Da ciò derivano **vantaggi sia nella valutazione dei singoli soggetti affidati che nella capacità di costruire più evoluti modelli statistici di analisi di mercato.**

Per la CLIENTELA:

Il miglioramento della capacità di analisi, valutazione e monitoraggio delle posizioni da parte delle Società di factoring consente l'attribuzione di livelli di rischio più mirati e di conseguenza migliora la formulazione dei livelli di «plafonamento», con relativo possibile **aumento di erogazione di credito**, e delle politiche commerciali e di pricing, con relativa possibile **riduzione dei costi dell'operazione.**



Grazie per l'attenzione

www.assifact.it
www.portalefactoring.it



**I pagamenti come
motore della crescita:
condivisione, processi
e trend**

Marco Preti

Economic Outlook

REAL GDP GROWTH (%)	2012	2013E	2014F	2015F	2016F	2017F	2018F
North America	2.7	1.9	2.8	2.9	3.0	3.0	2.9
Europe	-0.3	0.1	1.2	1.8	2.1	2.2	2.3
Asia Pacific	4.3	4.1	4.1	4.0	3.6	4.0	3.6
Latin America & Caribbean	3.0	2.5	3.1	3.4	3.7	3.7	3.7
Eastern Europe & Central Asia	2.7	2.2	2.7	3.0	3.4	3.7	3.9
Middle East & North Africa	4.4	3.3	3.4	3.9	4.1	4.5	4.8
Sub-Saharan Africa	4.3	4.5	4.8	5.0	5.2	5.1	5.1
World	2.3	2.0	2.7	2.9	3.0	3.1	3.1

L'Europa è l'area geografica che crescerà meno nei prossimi anni.

Allo stesso tempo nel 2013 l'Europa ha visto il 20% dei paesi (6 paesi) con un downgrade del loro D&B Risk Rating.

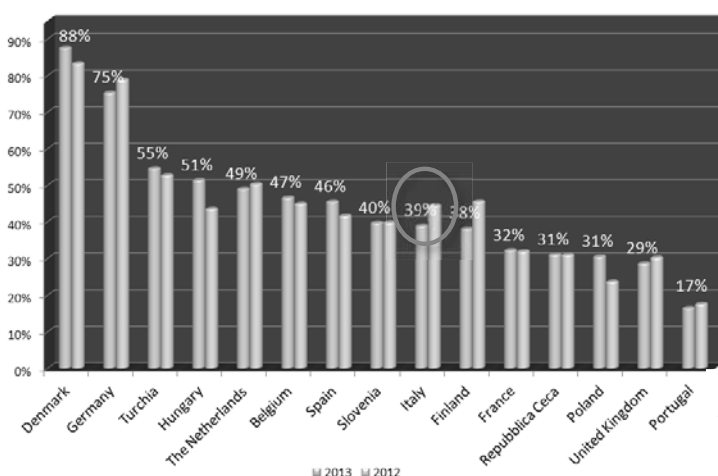
Fonte: D&B Global Economic Outlook

TABLE 1: CHANGES IN RISK RATING JANUARY 2013 TO JANUARY 2014 BY REGION

REAL GDP GROWTH (%)	UPGRADED	SAME	DOWNGRADED
Sub-Saharan Africa	0	20	1
MENA	1	11	7
Western Europe	4	20	6
Eastern Europe & Central Asia	2	13	1
Asia Pacific	1	18	4
The Americas	0	20	3
Total	8	102	22

I pagamenti a livello internazionale

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



Pagamenti alla scadenza

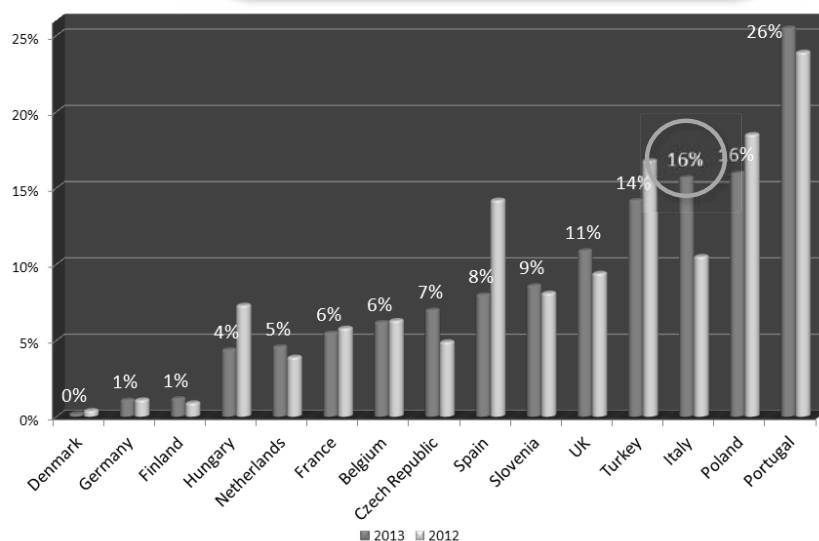
Con il 38,9% l'Italia si conferma in posizione intermedia in Europa. Lontana dalla Germania, ma anche dalla Spagna

Fonte: Studio Pagamenti 2014

Pagamenti con ritardo > 30 giorni.

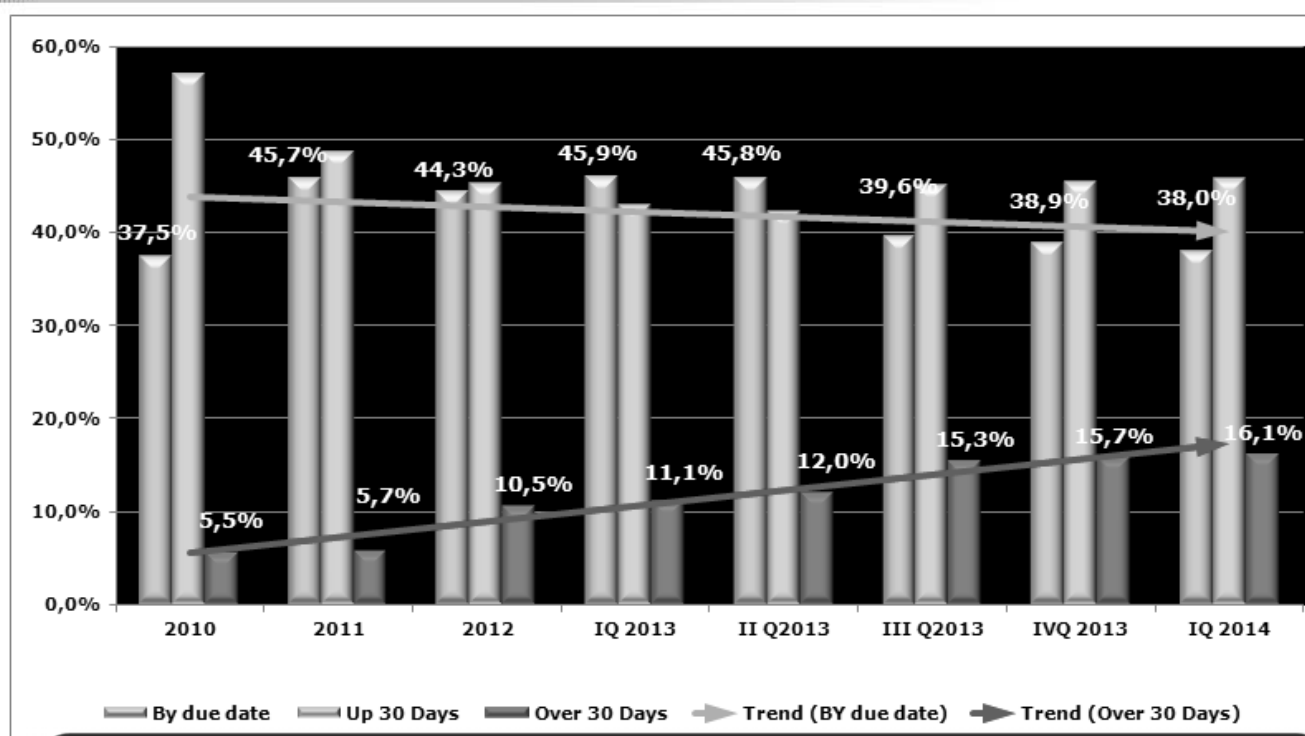
L'Italia è al terzultimo posto, dopo Portogallo e Polonia, e in crescita rispetto al 2012. Migliora invece la Spagna che cala sotto il 10%.

Fonte: Studio Pagamenti 2014



I pagamenti in Italia al 1Q 2014

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

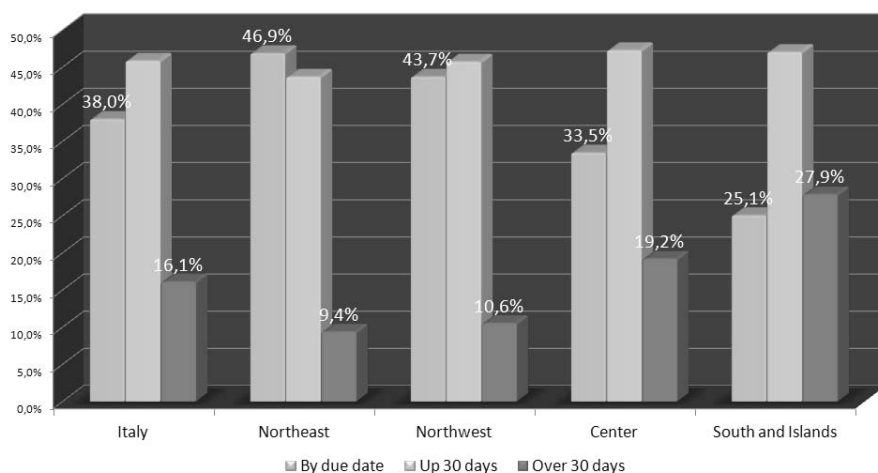


Il trend di crescita dei ritardi oltre i 30 giorni iniziato nel 2012 si assesta intorno al 16%, quasi 3 volte la percentuale di dicembre 2010.

Fonte: Studio Pagamenti 2014

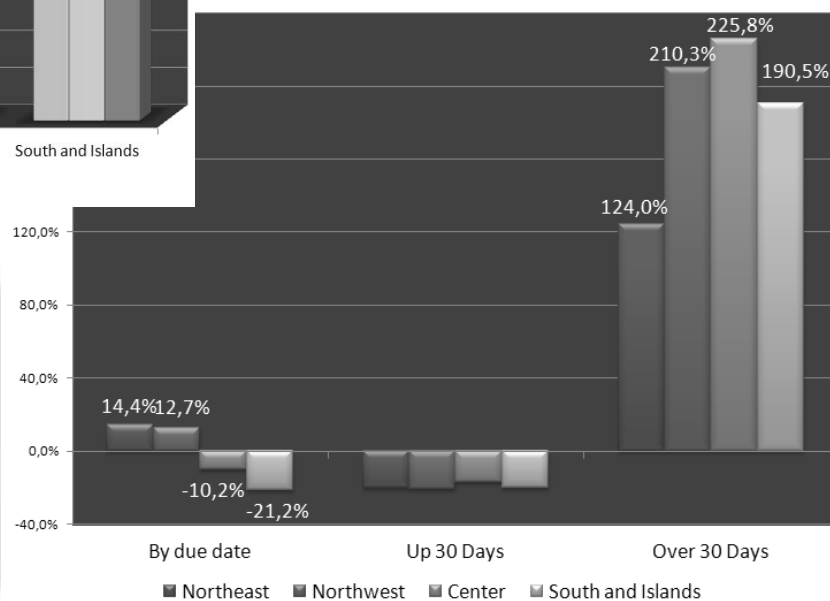
I pagamenti in Italia al 1Q 2014, Aree geografiche

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



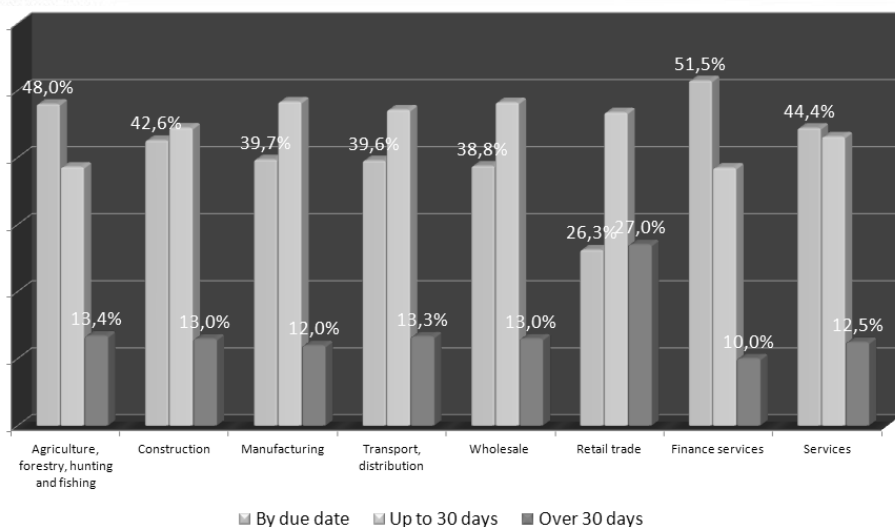
Il Sud si conferma l'area con la maggior percentuale di ritardi oltre i 30 giorni (27,9%). Rispetto al 2010 il maggior aumento si è però registrato nel Centro (+ 225,8%) e nel Nord Est (+210,3%)

Fonte: Studio Pagamenti 2014



I pagamenti in Italia al 1Q 2014, Aree geografiche e Settori

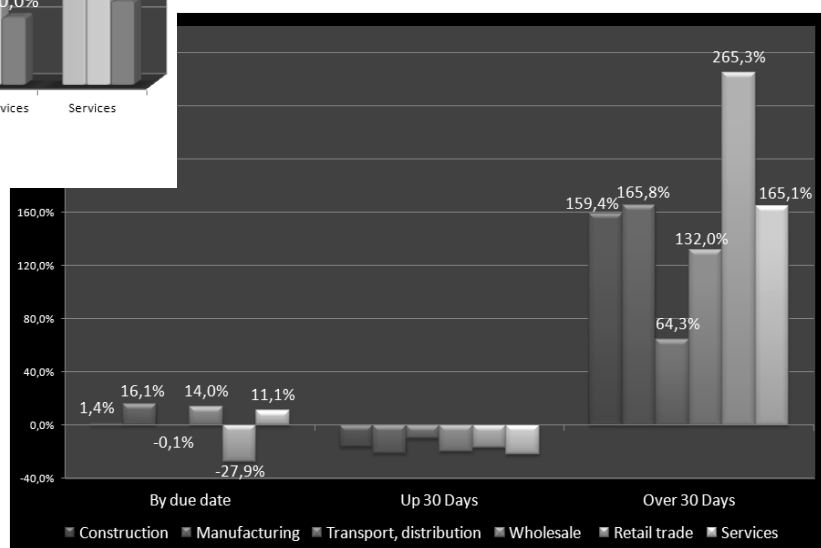
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



■ By due date ■ Up to 30 days ■ Over 30 days

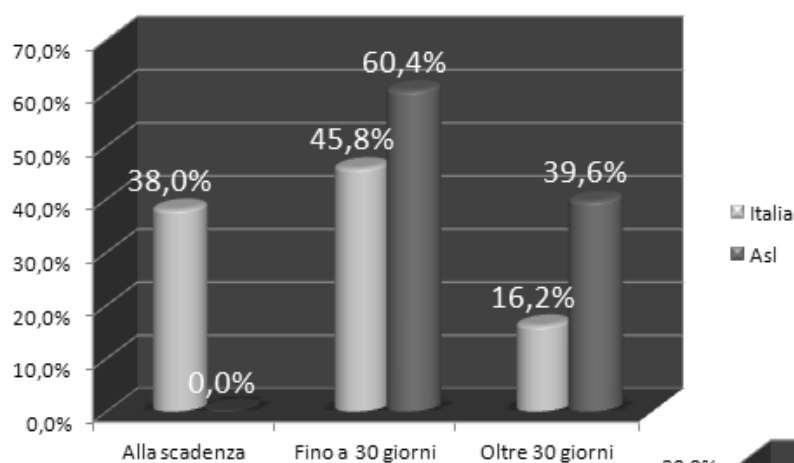
Il commercio al dettaglio è il settore con i ritardi oltre 30 giorni più alti (27%). I ritardi gravi sono cresciuti molto in tutti i settori rispetto al 2010.

Fonte: Studio Pagamenti 2014



I pagamenti in Italia al 1Q 2014, Pubblica Amministrazione

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

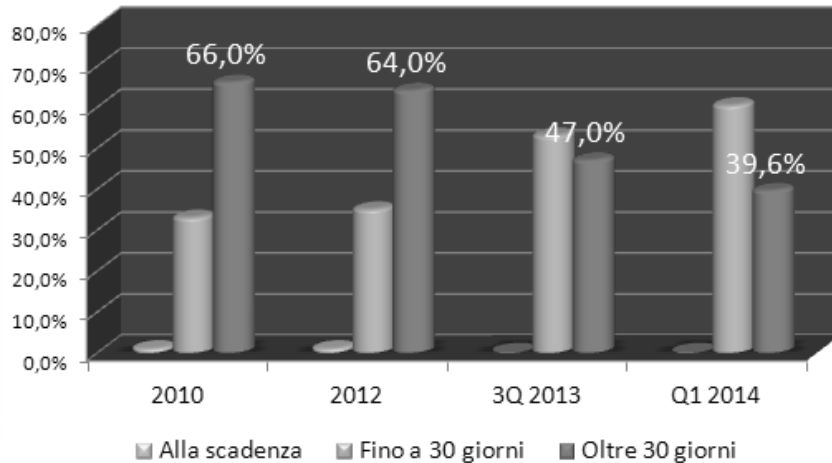


Le ASL pagano con un ritardo mediamente superiore alla media italiana. I ritardi oltre i 30 giorni si assestano a quasi il 40%.

Fonte: Studio Pagamenti 2014

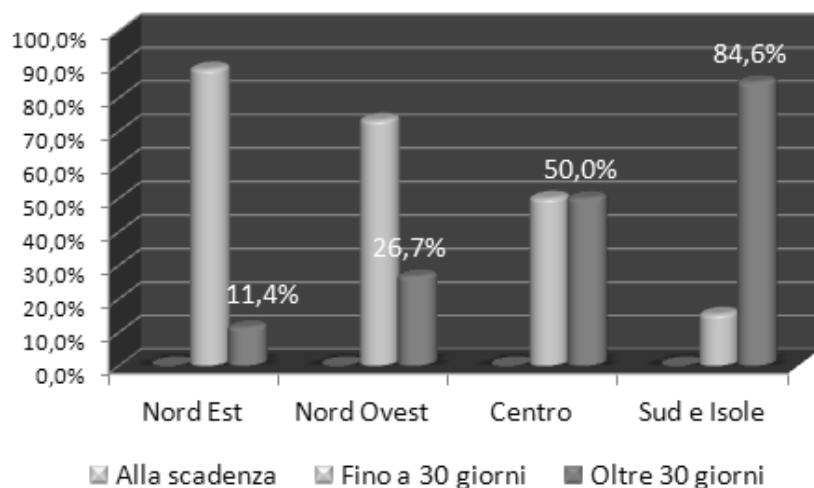
I ritardi oltre i 30 giorni tendono progressivamente a diminuire, a beneficio dei ritardi fino a 30 giorni.

Fonte: Studio Pagamenti 2014



I pagamenti in Italia al 1Q 2014, Pubblica Amministrazione

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



Nonostante il generale miglioramento, le ASL del Sud si confermano quelle con la % di ritardi oltre i 30 giorni più alti. (Oltre l'80%).

Fonte: Studio Pagamenti 2014

La ricerca. I ritardi oltre i 30 giorni si sono dimezzati rispetto al 2009, ma nessuno rispetta i termini

Nessuna Asl salda con puntualità

MILANO

La buona notizia è che i pagamenti ai fornitori con ritardi superiori ai 30 giorni rispetto alla scadenza si sono praticamente dimezzati negli ultimi 4 anni. Ma questa suona come una magra consolazione, perché, in realtà, in Italia non risulta esserci nessuna Asl in grado di rispettare i tempi di pagamento.

A fornire questo spaccato in chiaro-scuro - ma più sicuro che chiaro - è l'ultimo studio realizzato da Cribis D&B (società del gruppo Cribis) che ha analizzato i comportamenti di pagamento delle Aziende sanitarie locali italiane nel terzo trimestre 2013. La stessa analisi mette anche in evidenza, come detto, che rispetto al 2009 i pagamenti oltre i 30 giorni dalla scadenza sono passati da un clamoroso 87% al 47% attuale. Un bel salto. Che già prendeva corpo nel 2012, quando la percentuale si era ridotta sensibil-

mente scendendo al 64 per cento. In compenso, i pagamenti delle fatture entro i trenta giorni sono progressivamente aumentati, passando dal 13% del 2009 al 35% del 2012 e toccando il 53% nel terzo trimestre di quest'anno.

Lo studio di Cribis D&B conferma una situazione tutt'altro che rosea per un comparto produttivo d'eccellenza come quello delle imprese farmaceutiche o del biomedicale che si ritrovano ad essere fornitori del sistema sanitario nazionale, fatto di Asl e ospedali. La direttiva europea che impone di rispettare i 60 giorni per i pagamenti delle fatture si scontra con una realtà - si veda il Sole 24 Ore del 23 ottobre - ancora ben diversa. Le sole industrie farmaceutiche vantano crediti per circa 4 miliardi e scontano ritardi che raggiungono anche i 300 giorni di attesa. Ma del gruppo di creditori fanno parte anche le

imprese biomedicali, la maggior parte delle quali già pesantemente colpite dal terremoto dell'Emilia Romagna di un anno e mezzo fa. Rispetto al passato qualcosa sta accadendo, ma la strada da fare è ancora molta e le risorse rac-

I TERRITORI
Secondo Cribis D&B che ha condotto lo studio i giorni medi si sono ridotti a Nordest e a Nordovest ma non nel Meridione

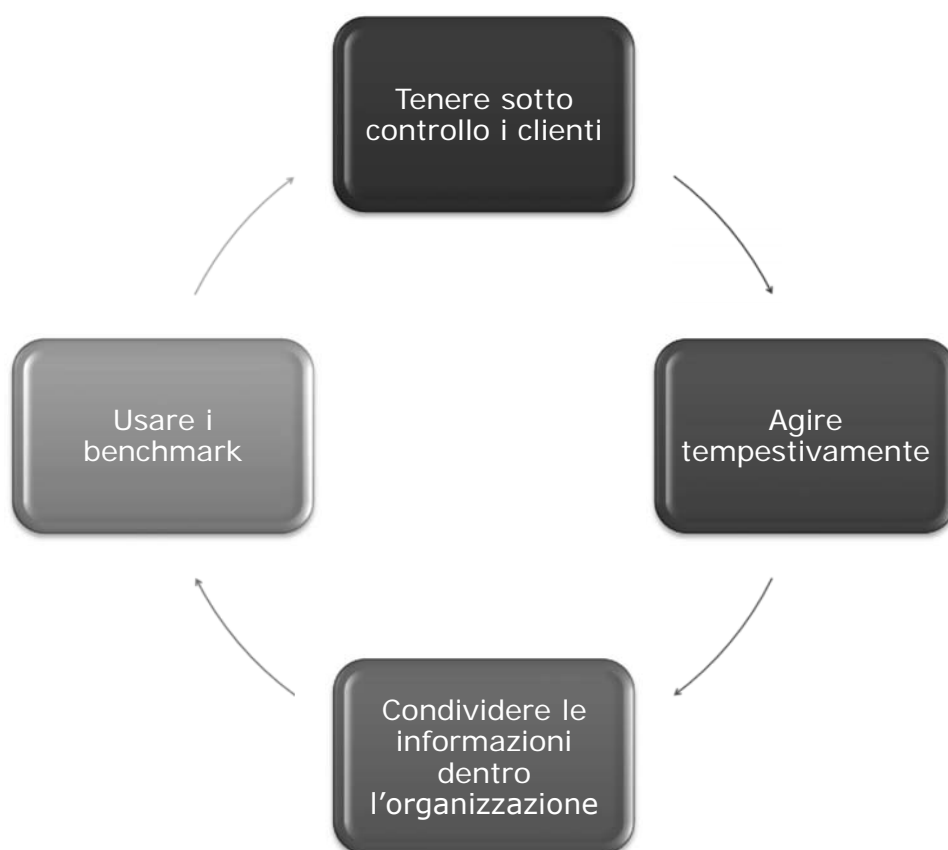
«Nei pagamenti delle Asl si notano i primi segnali di miglioramento» spiegano gli analisti di Cribis D&B - il che è una buona notizia per tutta la filiera della sanità. Ma le Asl sono comunque ancora lontane dalla media italiana, a sua volta distante dai best performer europei. A ciò si aggiunge una forte eterogeneità dei comportamenti con un Nord che sta migliorando significativamente e un Sud che invece continua a mostrare segni di difficoltà. Secondo lo studio, le Asl del Nordest hanno ridotto i giorni medi di ritardo da 75 a 25 tra il 2012 e il terzo trimestre 2013. Quelle del Nordovest sono scese da 77 giorni a 33. Ma al Centro si è saliti da 45 a 48 e al Sud, pur migliorando la situazione, i giorni medi di ritardo sono passati da 120 a 97; mentre nelle isole sono saliti da 46 a 56.

C.A.I.

Elaborazione Cribis D&B

Cosa fare per gestire questa complessità?

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



1. Tenere sotto controllo i clienti

L' 81,4% delle imprese ha segnalato di avere avuto almeno un insoluto nel periodo 2012-2013

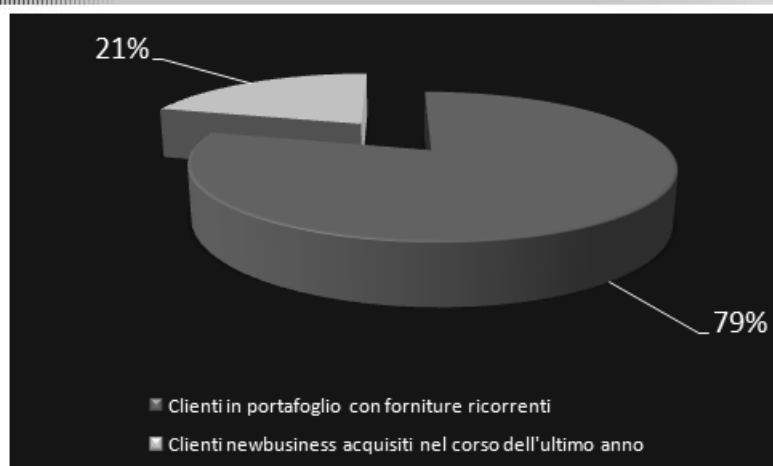
Nel periodo 2011-2012 la percentuale delle imprese che aveva segnalato di essere rimasta vittima di un insoluto era risultata pari al 75,4%.



Fonte: Osservatorio CRIBIS
D&B – Format sul Credit
Management

Presso il **36,2%** delle imprese, tale insoluto proviene da clienti con oltre 5 anni di anzianità (era il 25% nel 2012).

1. Tenere sotto controllo i clienti

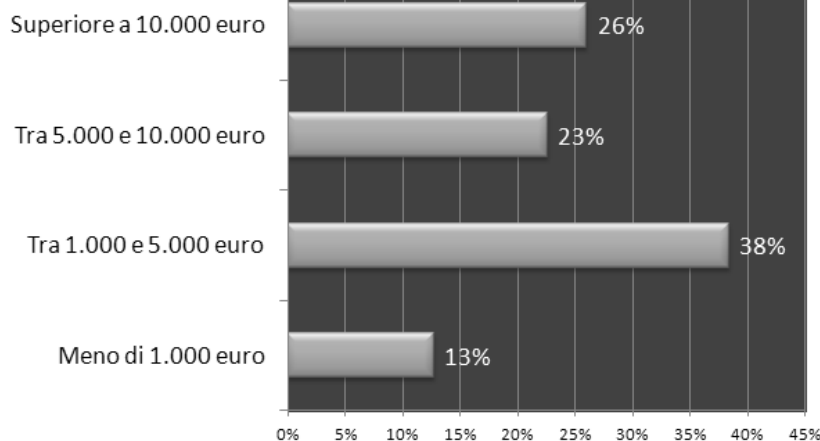


Il 79% dei clienti passati a recupero sono clienti in portafoglio con forniture ricorrenti. Solo il 21% sono nuovi clienti.

Fonte: Survey Recupero Crediti: efficacia delle azioni e strategie per il futuro

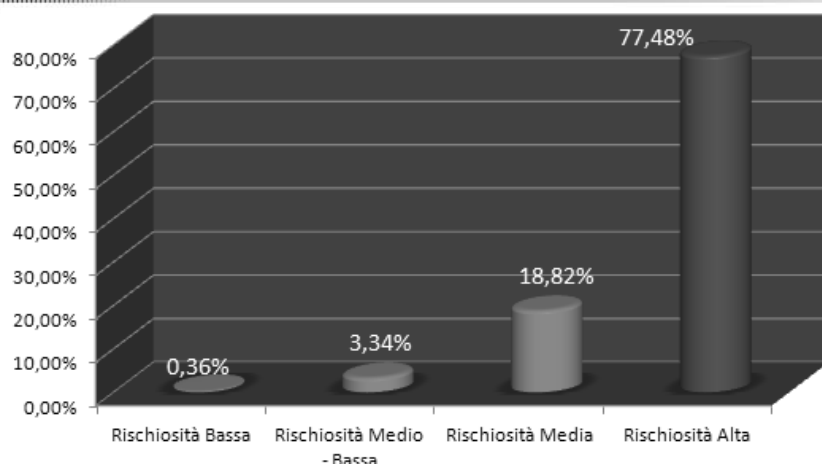
Il 38% dei clienti passati a recupero hanno un importo medio compreso tra i 1.000 e i 5.000 €.

Fonte: Survey Recupero Crediti: efficacia delle azioni e strategie per il futuro



1. Tenere sotto controllo i clienti

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

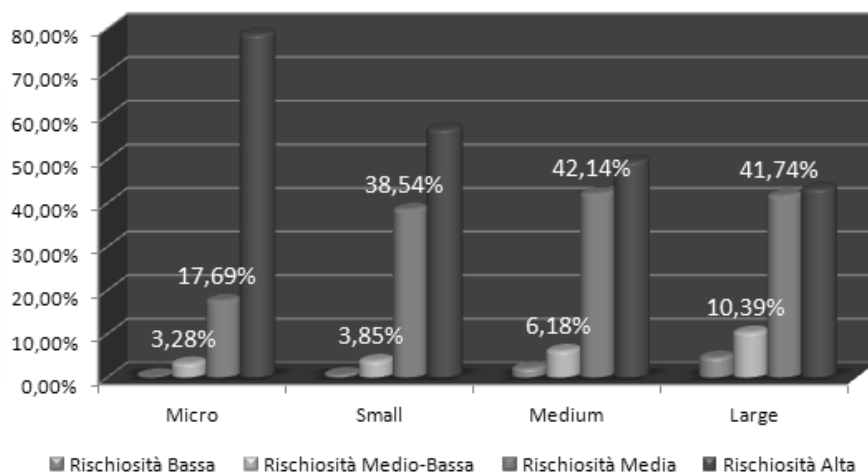


Il 22% delle aziende che a dicembre 2013 erano Rating 4, avevano un Rating non negativo un anno prima.

Fonte: Osservatorio della Rischiosità CRIBIS D&B

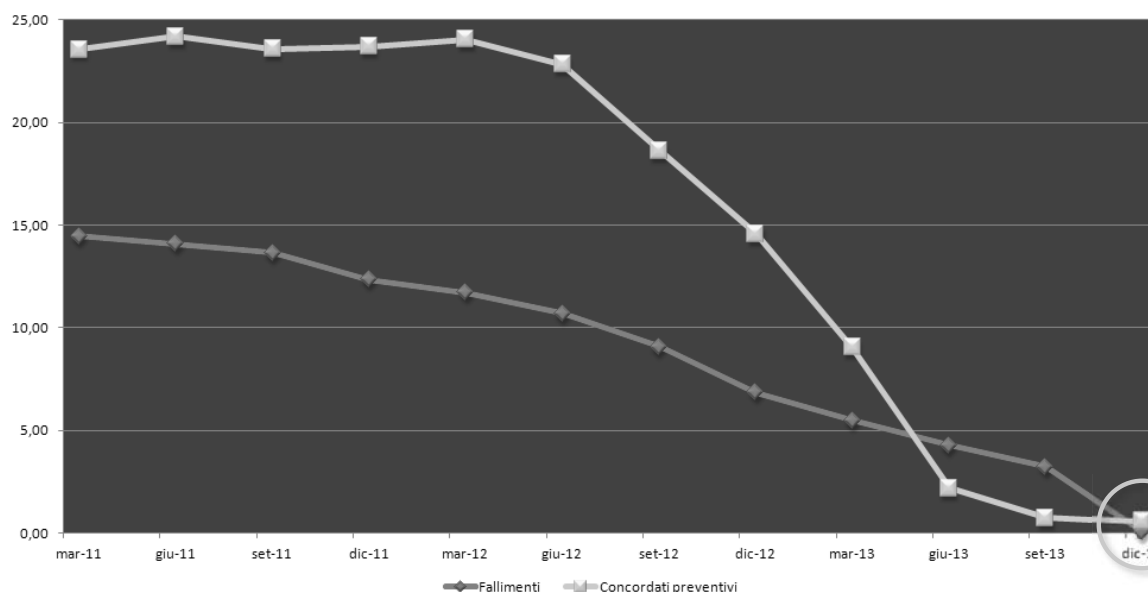
Il fenomeno è più accentuato per le aziende di dimensioni più grandi.

Fonte: Osservatorio della Rischiosità CRIBIS D&B



2. Agire tempestivamente

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



**Andamento D&B
Failure Score su
aziende che sono
fallite (rosso) o
hanno aperto un
concordato (giallo)
nel 4Q 2013**

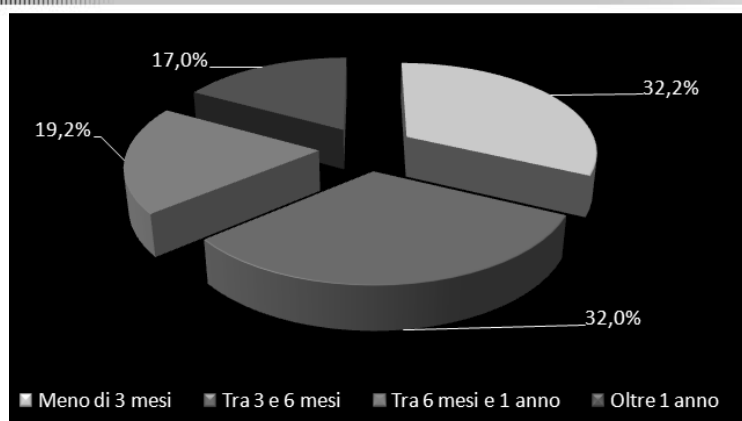
Le aziende fallite o con apertura di un concordato preventivo nel 4Q 2013, mostrano comportamenti diversi, ma entrambi molto pericolosi:

- il lento degradare delle aziende fallite potrebbe far credere che la situazione è sostanzialmente stabile
- il veloce degradamento delle aziende con concordato potrebbe non lasciare il tempo di intervenire

Fonte: CRIBIS D&B

2. Agire tempestivamente

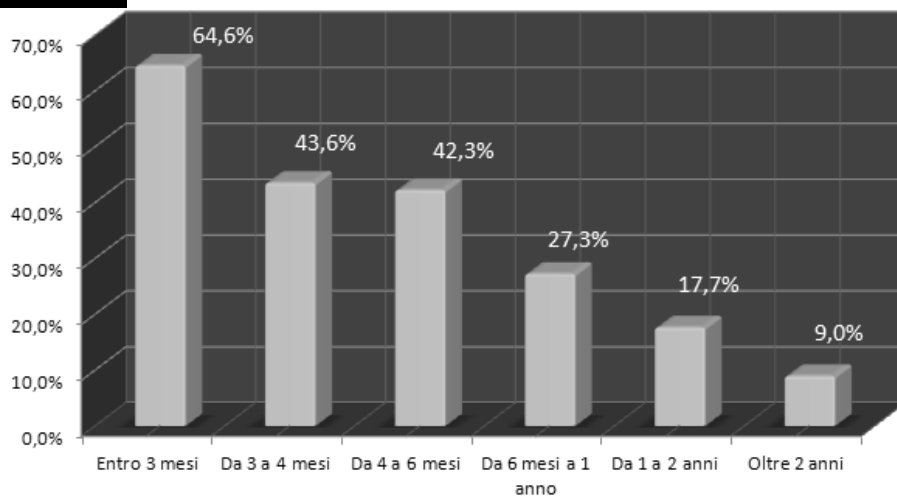
CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B



Solo il 32,2% delle pratiche passate a recupero è scaduta da meno di 3 mesi.

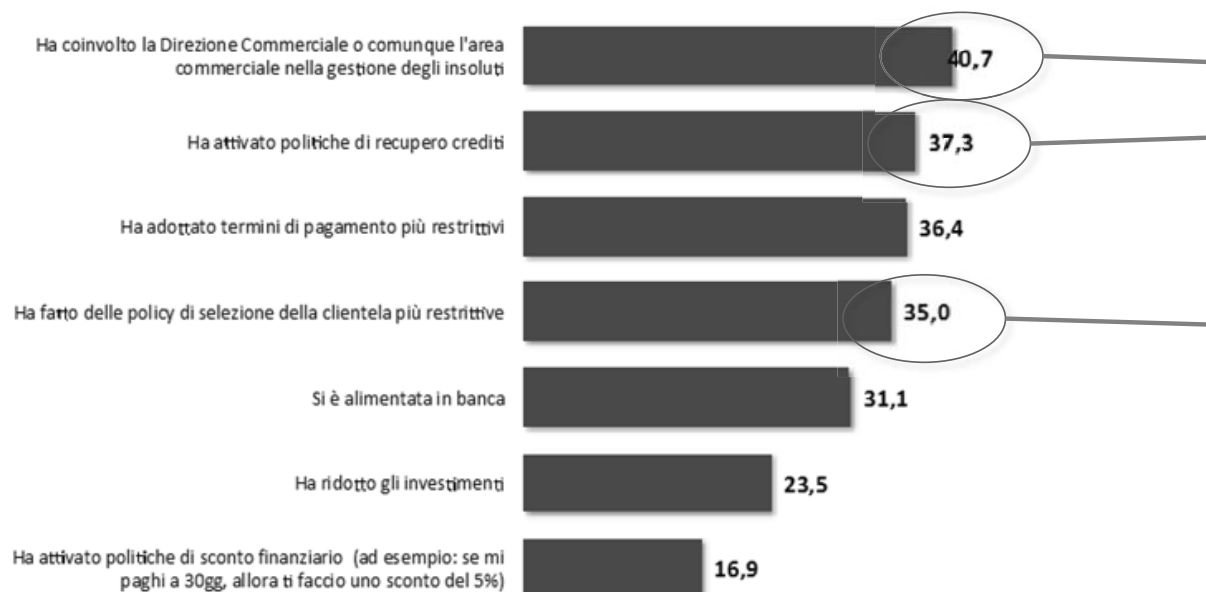
Fonte: Survey Recupero Crediti: efficacia delle azioni e strategie per il futuro.

L'incremento dell'anzianità incide anche sull'esito dell'azione determinando l'aumento dei pagamenti parziali e dei mancati pagamenti



Fonte: CRIBIS Teleservice

3. Condividere le informazioni dentro l'organizzazione

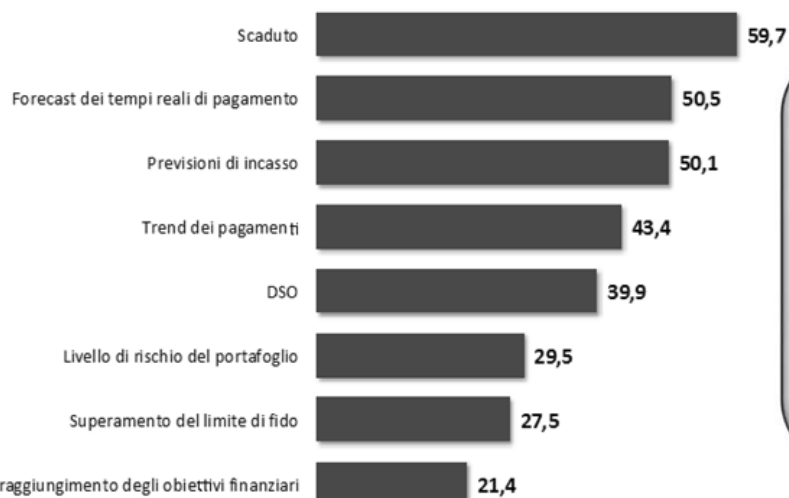
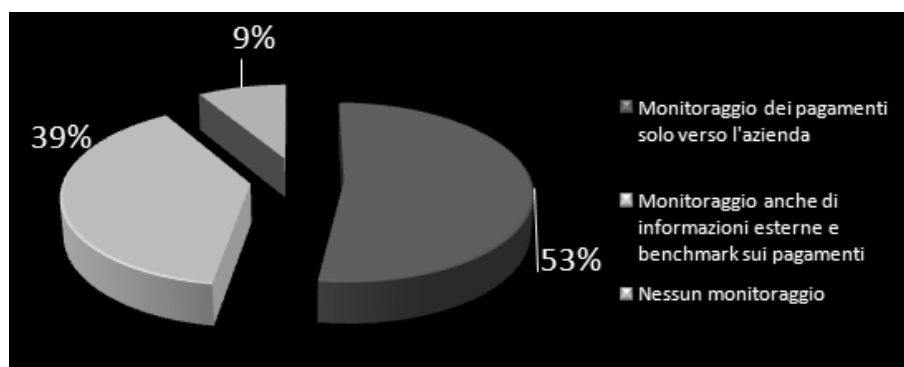


In questi anni, le aziende hanno fronteggiato il problema degli insoluti e dei ritardi nei pagamenti, con azioni che prevedono la condivisione di informazioni: il coinvolgimento dell'area commerciale nella gestione di insoluti e ritardi (41%), l'adozione di politiche di recupero crediti (37%), ed il ricorso a policy più restrittive dei clienti (35% del totale).

4. Usare i benchmark

Il 39% delle aziende monitora il proprio portafoglio clienti con informazioni esterne e benchmark sui pagamenti.

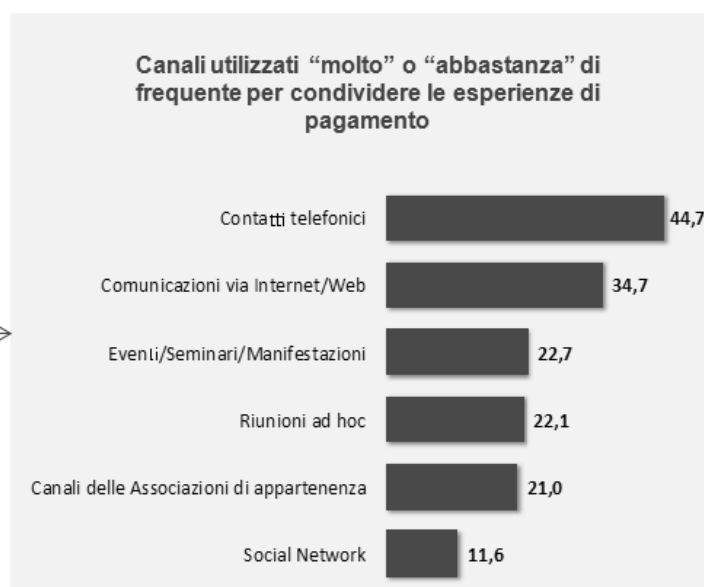
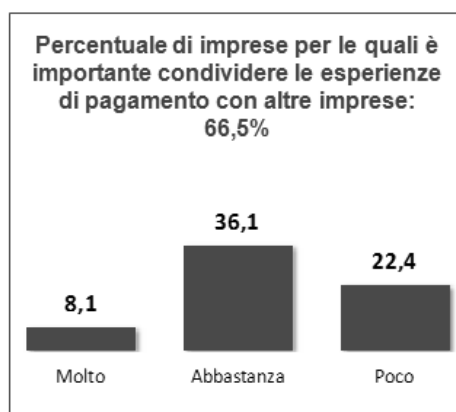
Fonte: Survey Recupero Crediti: efficacia delle azioni e strategie per il futuro



I KPI più utilizzati nella gestione del credito commerciale sono lo scaduto, i tempi di pagamento e le previsioni di incasso. KPI su cui è fondamentale il confronto con il mercato.

Fonte: Osservatorio CRIBIS D&B - Format

4. Usare i benchmark



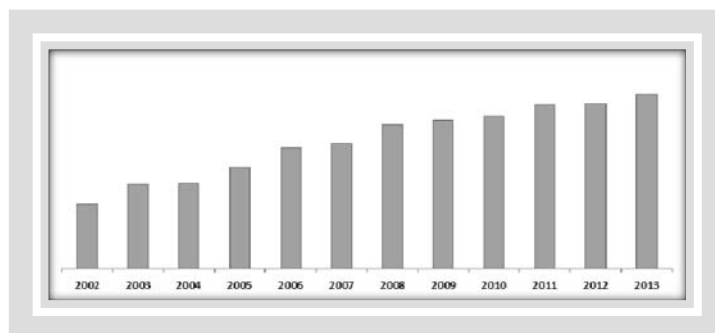
Per il 67% delle imprese è importante condividere informazioni sulle esperienze di pagamento. Il 45% di questi lo fa tramite contatti telefonici e il 35% via e-mail.

4. Usare i benchmark: condivisione in crescita

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

- ✓ **45 anni** di esperienza
- ✓ **5 Miliardi** di movimenti raccolti nel mondo
- ✓ **1,3 milioni** di aziende italiane con evidenze/informazioni/dati di pagamento
- ✓ **140 milioni** di movimenti raccolti in Italia
- ✓ **81%** dei report acquistati con dati di pagamento
- ✓ **63%** dei report con D&B Paydex
- ✓ **3,5 milioni €** investiti nel programma negli ultimi 3 anni

Numero di esperienze in CRIBIS iTRADE

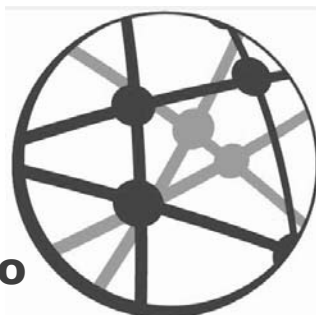


Fonte: Studio Pagamenti

CRIBIS iTRADE
PAYMENT EXPERIENCE

- Neutrale

- Oggettivo



- Senza conflitto
d'interessi

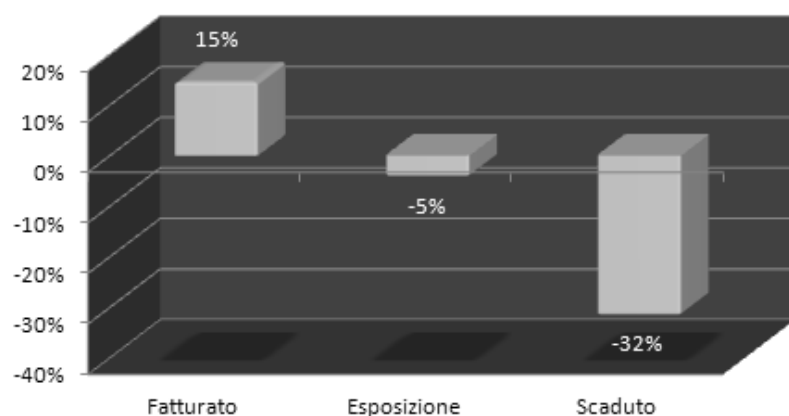
Contribuire le proprie informazioni all'interno di un sistema come CRIBIS iTRADE significa accedere ad **un patrimonio informativo oggettivo** e gestito da un soggetto "neutrale", cioè non influenzato da conflitti di interessi o da dinamiche strettamente settoriali.

In questo modo l'informazione che viene restituita è un **profilo oggettivo dell'azienda** come pagatore di transazioni B2B.

La nostra case history

CRIBIS.com
powered by CRIBIS D&B

Var 2013/2011



Rispetto al 2011:

- + 15% di fatturato
- 5% di esposizione
- 32% di scaduto

- Revisione annuale della policy OTC
- Monitoraggio continuo dei clienti
- Azione telefonica di Contact Management pre-recupero 15 giorni prima della scadenza della fattura
- Azione tempestiva di recupero
- Forte collaborazione tra funzione credito e funzione commerciale, anche tramite la condivisione di informazioni e reportistica
- Utilizzo di credit scoring anche per la valutazione del valore della riserva crediti, in base al rischio associato ai clienti con partite aperte.



**Grazie per l'attenzione
Marco Preti**



CRIBIS D&B Community



@cribisdnb



cribisdnb

 ***CRIBIS.com***

powered by CRIBIS D&B