



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Ns. Rif.: 467/18/VD

Milano, 3 dicembre 2018

OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"

Convocazione riunione del 1 dicembre 2018

Verbale riunione del 24 ottobre 2018

Si comunica la convocazione della riunione del Gruppo di lavoro in oggetto per **martedì 11 dicembre 2018 alle ore 11.00** presso la sede di Assifact in Via Cerva 9 . Milano, con il seguente

ORDINE DEL GIORNO:

1. approvazione verbale della riunione precedente;
2. prosecuzione dei lavori;
3. varie ed eventuali.

Si prega di confermare la partecipazione.

Con l'occasione si trasmette il verbale della riunione precedente. Si prega di inviare eventuali commenti / osservazioni **entro martedì 11 dicembre p.v.**

Si ricorda che i lavori e le discussioni devono seguire quanto stabilito nell'ordine del giorno ed essere condotti nel rispetto della vigente normativa Antitrust, del Modello di organizzazione e gestione associativo, del Codice Etico e del Codice Antitrust. In particolare, ogni partecipante è tenuto a evitare lo scambio di informazioni sensibili che possano avere effetti sulle proprie o altrui strategie commerciali (es. dati non pubblici relativi a politiche di pricing, strategie di marketing e comunicazione, costi e ricavi, condizioni commerciali). Quanto sopra riguarda sia le discussioni in riunione, sia le conversazioni informali prima e dopo l'incontro.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

e p.c.:

BARCLAYS BANK	Alessandro RICCO (**) Carlo SADAR (*)	Alessandro RICCO
IFITALIA	Elena BASSETTI Francesco CARBONARO	Gianluca LAURIA
MEDIOCREDITO ITALIANO	Giuseppe ACQUISTAPACE Angela FERRIANI Alice TOGNI	Alberto REBOSIO Teresio TESTA
UBIFACTOR	Luca OLDRINI	Sergio PASSONI
UNICREDIT FACTORING	Laura BINUCCI Francesco MOLINARI Francesco OIENI	Roberto FIORINI

(*) Coordinatore della Commissione Marketing e Comunicazione

(**) Presidente della Commissione Marketing e Comunicazione

Verbale riunione del Gruppo di lavoro

Value proposition del factoring

Data e luogo

24 ottobre 2018, h. 10.30 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

Ordine del giorno

1. Approvazione verbale riunione precedente
2. Prosecuzione lavori
3. Varie ed eventuali

Presenti

Cfr. Foglio presenze (allegato)

Verbale

1. Approvazione verbale riunione precedente

Il verbale della riunione precedente (3 ottobre 2018) è approvato all'unanimità senza modifiche.

Si segnala che la scheda sintetica di presentazione del caso è attualmente in esame presso l'advisor per eventuali commenti e sarà distribuita appena possibile.

2. Prosecuzione lavori

Diego Tavecchia presenta al Gdl una prima ipotesi di struttura del documento programmatico sulla rivisitazione della proposta di valore del factoring.

Il Gdl, esaminato il documento, approva:

- il formato "slideshow", ritenuto più efficace rispetto ad un documento testuale (migliorandone però il layout);
- la struttura del documento che enfatizza il mutamento del contesto competitivo, la natura programmatica del lavoro di aggiornamento della value proposition, la struttura concettuale del lavoro (destinatari – messaggi – strumenti);
- il focus sul contenuto di servizio del factoring e sul ruolo della tecnologia nel migliorare accessibilità e tempi di risposta.

Il Gdl, scendendo nei contenuti del documento, che riepiloga quanto già discusso nelle riunioni precedenti, discute altresì alcuni “strumenti”, enfatizzando l’opportunità di:

- integrare la base di dati disponibile con informazioni che supportino i “claim” dell’industria, in particolar modo riguardo a tempi di erogazione, benefici in termini di tempi medi di incasso, utilizzo delle piattaforme tecnologiche ecc.
- presentare confronti con i servizi “alternativi”: anticipo fatture, assicurazione del credito, gestione e recupero del credito. In particolare, si ritiene che sia cruciale evidenziare le differenze di funzionamento tra la garanzia pro soluto e le polizze di assicurazione del credito, spesso non compresa dalla clientela, ove possibile anche attraverso un confronto numerico;
- proporre le medesime comparazioni anche alla “clientela interna” (rete/gestori) evidenziando in particolare le differenze e i benefici rispetto al classico anticipo fatture (fidelizzazione del cliente, rischi minori, aspetti tecnologici ecc...);
- enfatizzare la logica di filiera per le grandi imprese (es. fornitori fidelizzati), anche attraverso dati e verificando la disponibilità di informazioni da parte dell’Osservatorio Supply Chain Finance, di cui Assifact è partner istituzionale.

In vista della prossima riunione (5 dicembre p.v.) i membri del gruppo verificheranno la disponibilità di informazioni in merito a numero clienti e volumi transitati da piattaforma elettronica. La Segreteria Associativa completerà il documento e lo trasmetterà per osservazioni in tempo utile. I singoli membri potranno essere contattati per commenti e supporto allo sviluppo dei confronti dettagliati con i prodotti alternativi.

3. Varie ed eventuali

Non essendovi altro da discutere, la seduta si chiude alle ore 12.15.

Follow up

- Verificare disponibilità di informazioni sul grado di utilizzo delle piattaforme elettroniche
- Completare il documento programmatico

Allegati

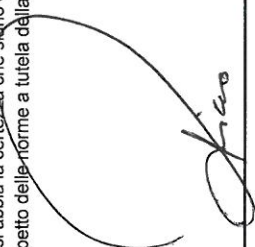




1. Foglio presenze
2. Prima bozza di documento programmatico sull’aggiornamento della value proposition del factoring

RIUNIONE DEL GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"

24 ottobre 2018, ore 10.30

Assifact è impegnata nel rispettare a pieno le leggi antitrust italiane ed europee. Pertanto, i lavori e le discussioni devono seguire quanto stabilito nell'ordine del giorno ed essere condotti nel rispetto della vigente normativa Antitrust, del Modello di organizzazione e gestione associativo, del Codice etico e del Codice Antitrust che vi sono stati messi a disposizione precedentemente al momento della nomina e comunque in occasione della riunione. Ogni partecipante alla riunione è tenuto ad evitare ogni discussione che possa in via diretta o indiretta, esplicita o implicita, porsi in contrasto con le norme che regolano la concorrenza. A tal fine è necessario evitare il rilascio e lo scambio di informazioni sensibili, sia in forma orale che scritta, che possano avere effetti sulle proprie o altrui strategie commerciali (es. dati non pubblici relativi a politiche di pricing, strategie di marketing e comunicazione, costi e ricavi, condizioni commerciali). Quanto sopra riguarda sia le discussioni in riunione, sia le conversazioni informali prima e dopo l'incontro. Ogni partecipante deve essere consapevole che le sue stesse indicazioni hanno carattere meramente esemplificativo e non esaustivo e che pertanto è necessario adottare la massima cautela ed evitare di discutere durante la riunione di temi sui quali non si abbia la certezza che siano conformi alla disciplina antitrust. Con la firma del "foglio presenze" e la partecipazione alla riunione si esprime l'accettazione del Codice Antitrust di Assifact con assunzione di responsabilità per il rispetto delle norme a tutela della concorrenza.

PRESENZE

Membri:	BARCLAYS BANK	Alessandro RICCO	
		Carlo SADAR	
IFITALIA		Elena BASSETTI	
		Francesco CARBONARO	
MEDIOCREDITO ITALIANO		Giuseppe ACQUISTAPACE	
		Angela FERRIANI	
		Alice TOGNI	
UBIFACTOR		Luca OLDRINI	
		Laura BINUCCI	
UNICREDIT FACTORING		Francesco MOLINARI	



ASSIFACT

Nicoletta BURINI

Valeria FUMAROLA

Diego TAVECCHIA

Nicoletta Burini

Valeria Fumarola





ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Aggiornare la Value proposition del factoring: servizio e tecnologia

Il contesto competitivo odierno

Perché è opportuno aggiornare la proposta di valore del factoring?

Fattori della domanda

- Le imprese richiedono sempre più rapidità nei tempi di erogazione
- Sono mutati i fabbisogni delle imprese
 - corporate: verso operazioni IFRS e Supply chain finance
 - PMI: forme alternative di smobilizzo e finanziamento del circolante (es. cartolarizzazioni, FinTech)
- le imprese tendono a preferire strumenti innovativi e user friendly

Fattori dell'offerta

- i factor sono sovente emanazione di gruppi bancari o “banca”
- i processi talvolta si appiattiscono su quelli bancari
- la rete non sempre comprende i vantaggi competitivi del factoring e non offre efficacemente il prodotto
- il contesto dei tassi sfavorisce i servizi ad alto valore aggiunto come il factoring nel confronto dei costi con i finanziamenti tradizionali



Il factoring 2.0

Ri-costruire una cultura del prodotto ... nel mondo di oggi

Aggiornare, enfatizzare e diffondere la proposta di valore del factoring per gli anni 2020 è un processo...

Destinatari Quali soggetti vogliamo intercettare?



Il modello proposto:

Messaggi Quali messaggi vogliamo trasmettere?



Strumenti Quali strumenti sono i più efficaci per trasmettere un determinato messaggio ad un determinato destinatario?



I destinatari

Chi compra...e chi vende

Le imprese

- le imprese di grandi dimensioni mostrano elevata conoscenza del prodotto e profonda comprensione delle proprie esigenze
- le imprese piccole e medie sovente ricercano fonti di liquidità alternative al credito bancario, sorvolando o ignorando i possibili benefici derivanti da un uso corretto del prodotto e dei servizi offerti

Le banche

- nei gruppi bancari e nelle banche più strutturate si registra la tendenza, al di fuori della divisione o società di factoring, ad appiattare il prodotto sull'anticipo bancario
- la rete di vendita spesso non è in grado di convincere la clientela della bontà dei servizi di gestione e garanzia, finendo per "svendere" il prodotto o "scontentare" il cliente



I messaggi

Messaggi differenziati per clientela con competenze ed esigenze diverse

	Corporate	PMI	Banche
Priorità di intervento	Bassa	Elevata	Elevata
Messaggi chiave	<p>Il factoring a supporto del bilancio</p> <p>Il factoring a supporto della filiera</p> <p>Il factoring come servizio ad elevato contenuto tecnologico per l'ottimizzazione del circolante</p>	<p>Il factoring come servizio ad elevato valore aggiunto</p> <p>approccio consulenziale: mercati, debitori, struttura finanziaria</p> <p>Facilità di accesso, semplicità di utilizzo e rapidità di esecuzione</p>	tutti i precedenti
Prodotti da enfatizzare	<p>Cessione del credito IFRS</p> <p>Reverse factoring</p> <p>Confirming</p> <p>Piattaforme digitali ciclo attivo/passivo</p>	<p>Factoring pro solvendo e pro soluto</p> <p>Factoring digitale</p>	tutti i precedenti



Piccole e medie imprese

Servizio e livelli di servizio come punto di partenza

Punti di forza da stressare:

- Factoring come servizio completo, non solo finanziamento
- Factor come consulente e partner nello sviluppo del business
- Accesso ai servizi semplice e rapido grazie all'innovazione tecnologica

Strumenti:

- documenti informativi
- Brevi video focalizzati
- Raccolta e diffusione nuovi dati sulla componente di servizio, ad esempio:
 - % pug/crediti insoluti
 - DSO crediti
 - Recupero crediti scaduti
- Raccolta e diffusione dati sui livelli di servizio:
 - Gg medi di erogazione
 - Uso di piattaforme digitali, ecc...
- Case history: casi di successo che valorizzano i livelli di servizio

