

**ASSIFACT**

Associazione Italiana per il Factoring

Ns. Rif.: 09/19/VD

Milano, 8 gennaio 2019

OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"

Verbale riunione del 1 dicembre 2018

Verbale definitivo del 24 ottobre 2018

Si trasmette al Gruppo di lavoro in oggetto il verbale della riunione del 1 dicembre 2018. Si prega di inviare eventuali commenti/osservazioni **entro martedì 15 gennaio p.v.**

Con l'occasione si trasmette anche il verbale definitivo della riunione precedente.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

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

(*) 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

11 dicembre 2018, h. 11.00 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

Ordine del giorno

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

Presenti

Cfr. Foglio presenze (allegato)

Verbale

1. Approvazione verbale riunione precedente

Il verbale della riunione precedente (24 ottobre 2018) è approvato all'unanimità con alcune modifiche formali.

Riguardo ai follow up identificati:

- Verificare disponibilità di informazioni sul grado di utilizzo delle piattaforme elettroniche

Le informazioni appaiono generalmente disponibili, eventualmente recuperabili anche dal lavoro in corso da parte del Gdl Analisi dei processi produttivi.

- Completare il documento programmatico

Il documento è stato completato in bozza e viene commentato nel corso della riunione odierna.

2. Prosecuzione dei lavori

Diego Tavecchia presenta al Gdl la versione aggiornata del documento programmatico.

Il Gdl esaminato il documento lo approva con alcune modifiche testuali (cfr. Allegato 2).

Il Gdl considera in generale conclusa questa fase del lavoro e ritiene di poter presentare il documento in Commissione Marketing e Comunicazione, da convocare secondo disponibilità nella settimana fra il 21 e il 25 gennaio 2019, in vista della successiva presentazione in Comitato Esecutivo di Assifact (31 gennaio). I membri del Gdl saranno invitati a partecipare alla riunione.

3. Varie ed eventuali

Non essendovi altro da discutere, la seduta si chiude alle ore 13.15.

Follow up

- Discutere il documento programmatico in Commissione Marketing e Comunicazione

Allegati

1. Foglio presenze
2. Documento programmatico sull'aggiornamento della value proposition del factoring (versione aggiornata alla presente riunione)
3. Verbale definitivo riunione del 24 ottobre 2018

RIUNIONE DEL GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"

11 dicembre 2018, ore 11.00

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 delle nomine 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 suestese 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



UNICREDIT FACTORING

Laura BINUCCI

Francesco MOLINARI

Francesco OIENI

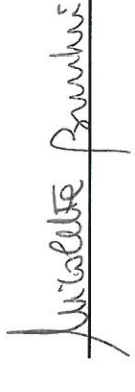



ASSIFACT

Nicoletta BURINI

Valeria FUMAROLA

Diego TAVECCHIA





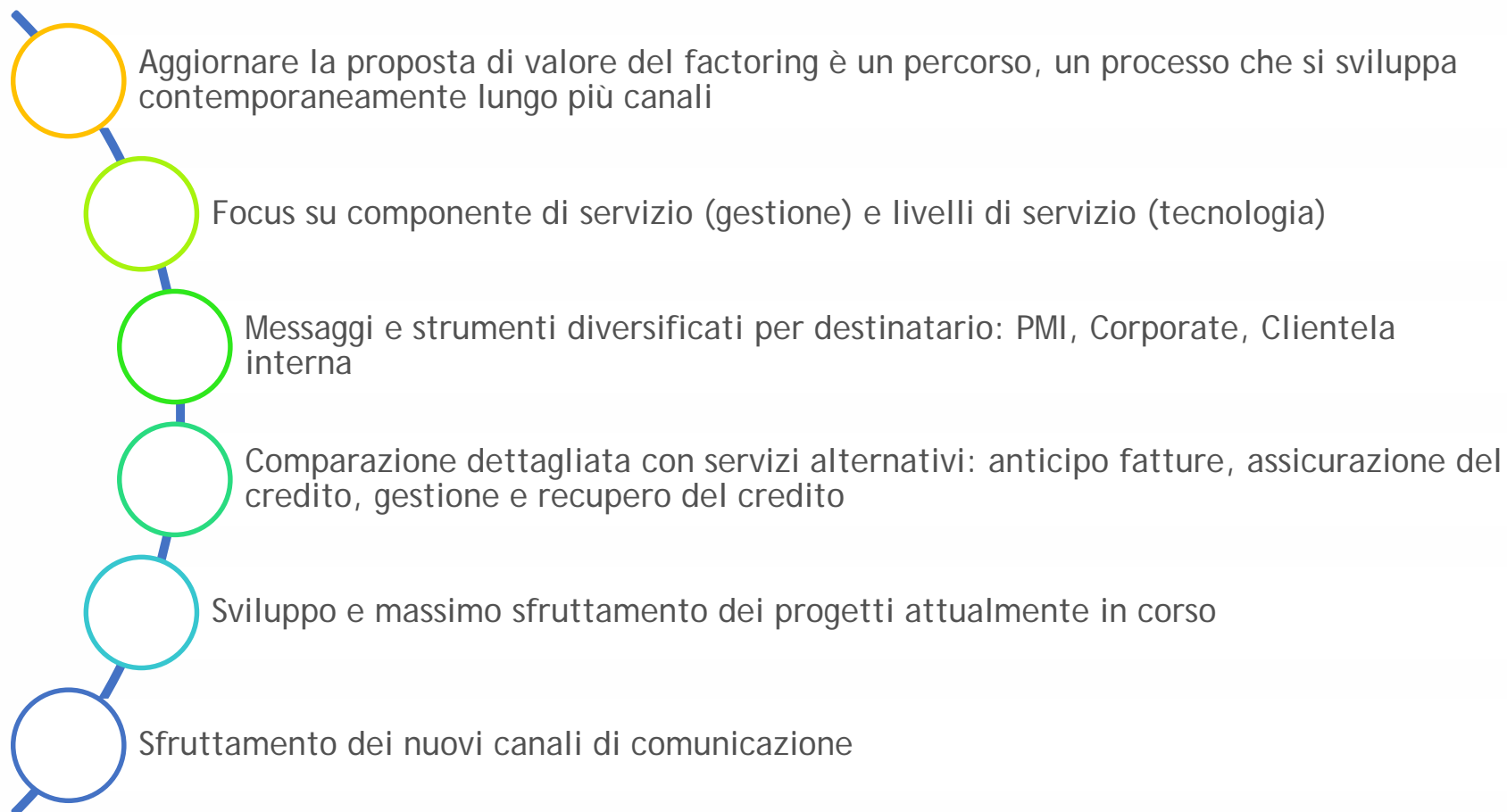
ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Aggiornare la Value proposition del factoring: servizio e tecnologia

Concetti chiave

«Il factoring riscopre se stesso e si aggiorna»



Il contesto competitivo odierno

Perché è opportuno aggiornare la proposta di valore del factoring?

La 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

L'offerta

- i factor sono sovente emanazione di gruppi bancari o “banca”
- i processi talvolta si appiattiscono su quelli bancari
- I canali distributivi si sono diversificati per migliorare la penetrazione ma allo stesso tempo hanno determinato una diluizione dell'expertise di prodotto
- il contesto dei tassi sfavorisce i servizi ad alto valore aggiunto come il factoring nel confronto dei costi con i finanziamenti tradizionali

Il contesto competitivo

- Le nuove tecnologie stanno aprendo la strada a nuove soluzioni di supporto al working capital e a nuovi attori
- Emergono nuovi modelli di servizio focalizzati su rapidità e semplicità di utilizzo in risposta a nuove esigenze della clientela
- L'evoluzione delle piattaforme digitali e l'introduzione della fatturazione elettronica come «game changer»



Il factoring 2.0

Le chiavi di lettura

Rinnovare la tradizione del prodotto

- Il factoring svolge un ruolo rilevante nella gestione del capitale circolante delle imprese, i cui benefici sono spesso sottovalutati dalle imprese e non adeguatamente trasferiti dalla rete di vendita
- Il cliente sovente non percepisce e non valorizza adeguatamente il servizio offerto, che viene svilito e considerato un «costo» e non un reale «valore aggiunto», focalizzandosi esclusivamente sulla componente finanziaria
- Il factoring si può porre sempre più come strumento per la gestione e l'ottimizzazione del capitale circolante netto, operando sia sul ciclo attivo che sul ciclo passivo
- È opportuno «riscoprire» il factoring come servizio, spiegarne nel concreto i meccanismi di funzionamento e i benefici e valorizzarne le differenze con strumenti alternativi

Riconoscere e sviluppare il ruolo della tecnologia

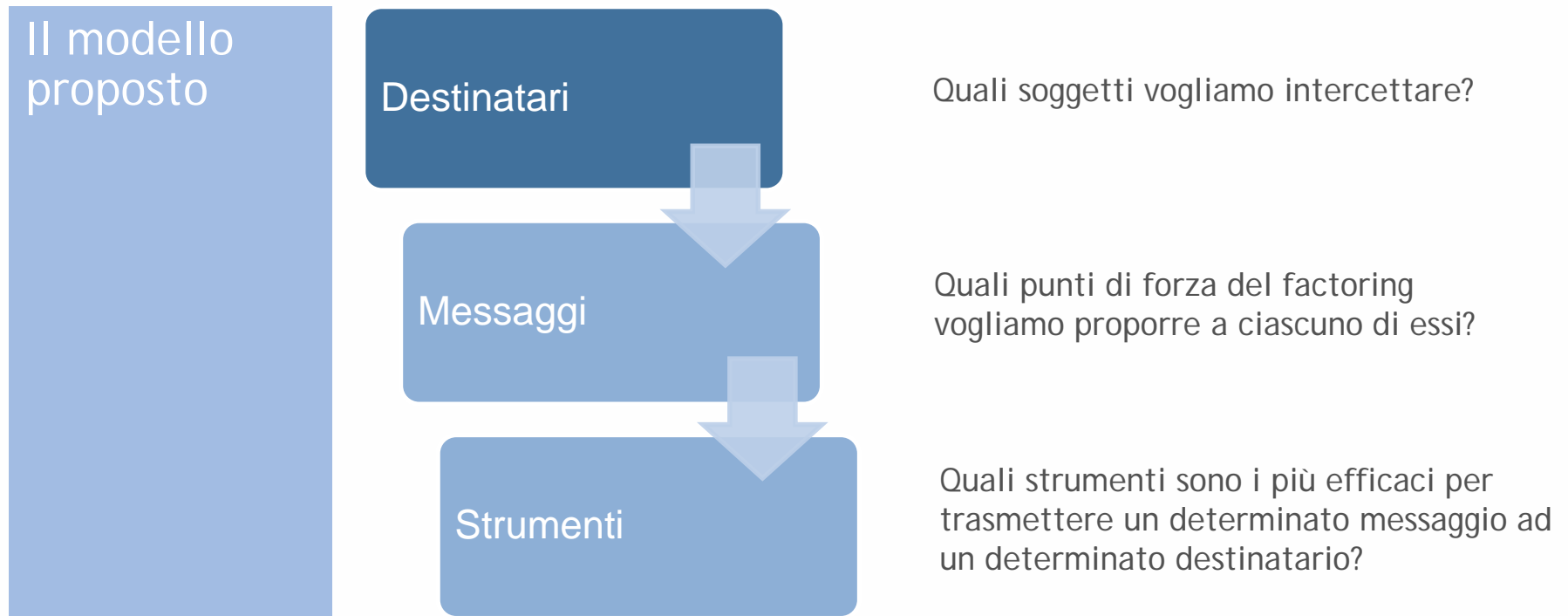
- Il factoring è proiettato verso l'innovazione tecnologica, che va considerata come un'opportunità e non un rischio
- La clientela è sempre più attratta da soluzioni innovative ed alternative, con cui interfacciarsi in modo semplice ed immediato comprimendo i tempi fra la richiesta e il suo soddisfacimento
- Il factoring, in alcune delle forme assunte, si pone già oggi come uno strumento ad alto contenuto tecnologico, grazie all'utilizzo di piattaforme digitali a supporto dell'operatività
- In prospettiva, l'introduzione della fattura elettronica potrà accelerare il processo di dematerializzazione dei processi e la domanda di servizi digitali a supporto del capitale circolante
- È opportuno valorizzare e sviluppare il contenuto tecnologico del prodotto, evidenziandone i benefici



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 i prossimi anni è un processo che coinvolge l'associazione e gli associati



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, ponendo maggior attenzione agli effetti sul bilancio
- le **imprese piccole e medie** sovente ricercano fonti di liquidità alternative al credito bancario, sorvolando o non approfondendo i possibili benefici derivanti da un uso più esteso ed ottimale 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 assimilare il prodotto all'anticipo bancario
- la **rete di vendita** spesso non ha gli strumenti adeguati a convincere la clientela della bontà dei servizi di gestione e garanzia, con il rischio di "svendere" il prodotto o "scontentare" il cliente



I messaggi

Messaggi differenziati per tipologie di clienti con competenze ed esigenze diverse

	Corporate	PMI	Banche (clienti interni)
Priorità di intervento	Medio-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, rapporti commerciali, programmi di filiera, struttura finanziaria</p> <p>Il factoring come partner per l'internazionalizzazione</p> <p>Facilità di accesso, semplicità di utilizzo e rapidità di esecuzione</p>	<p>Tutti i precedenti</p>
Prodotti da enfatizzare	<p>Cessione del credito IFRS</p> <p>Reverse factoring</p> <p>Confirming</p> <p>Piattaforme digitali ciclo attivo/passivo sia domestico che internazionale</p>	<p>Factoring pro solvendo e pro soluto</p> <p>Factoring digitale</p>	<p>Tutti i precedenti</p>



Piccole e medie imprese

Il messaggio

Il factoring come servizio integrato, non solo finanziamento

Il factor incassa prima e meglio

Il pro soluto come garanzia più semplice e completa rispetto all'assicurazione del credito

Il factor come consulente e partner nello sviluppo del business

Il factor supporta l'impresa nell'acquisizione di nuovi clienti, nell'ingresso in nuovi mercati e nell'internazionalizzazione

Il factor propone soluzioni per sostenere ed ottimizzare la struttura finanziaria dell'impresa

Accesso ai servizi di factoring semplice ed immediato grazie all'innovazione tecnologica

Le nuove tecnologie e il ricorso alle piattaforme digitali rendono l'accesso al factoring più snello e l'utilizzo quotidiano più semplice



Piccole e medie imprese

Gli strumenti

Strumenti informativi

- Documenti informativi e brochure
- Brevi video focalizzati
- Analisi comparative per illustrare differenze di funzionamento
- Case history

Strumenti di supporto

- Raccolta/elaborazione dati sulla bontà del servizio di gestione (DSO medi, capacità di recupero dei crediti scaduti ...)
- Raccolta/elaborazione dati sul livello di servizio (tempi medi di erogazione, uso piattaforme digitali ...)



Sfruttare al massimo le altre iniziative associative (es. GdI Analisi dei processi produttivi)



Operazioni IFRS compliant per ottimizzare il working capital

Il Factor acquista i crediti a titolo definitivo, liberando immediatamente liquidità e migliorando gli indici di bilancio

Il factor come partner per la gestione del ciclo passivo

I servizi offerti aiutano a valorizzare e sviluppare le relazioni di filiera, supportando e fidelizzando i fornitori nella prospettiva della Supply Chain Finance

Piattaforme digitali customizzate

Il factor predispone insieme al cliente la piattaforma digitale per le operazioni di Supply Chain Finance, ottimizzando i flussi informativi in un ambiente flessibile



Strumenti informativi

- Brevi video focalizzati
- Analisi comparative per illustrare differenze nelle prestazioni di servizio
- Case history

Strumenti di supporto

- Raccolta/elaborazione dati su Supply Chain Finance (reverse factoring / confirming)
- Valorizzazione collaborazione con Osservatorio Supply Chain Finance per modelli operativi e dati



Banche / rete di vendita

Gli obiettivi

1. Sviluppare e diffondere la conoscenza:

- del prodotto
- delle sue caratteristiche di funzionamento
- dei benefici
- delle differenze rispetto a prodotti alternativi

2. Migliorare l'efficacia del canale distributivo attraverso:

- maggiore incisività nella rappresentazione dei benefici non finanziari dell'operazione
- maggiore chiarezza e trasparenza nel differenziare il servizio rispetto alle alternative illustrandone i meccanismi di funzionamento e le prestazioni di servizio, anche in relazione a strumenti diversi
- concorrenza non solo sul prezzo, ma anche sul livello di servizio



Banche / rete di vendita

Gli strumenti

Strumenti informativi

- Brevi video focalizzati
- Analisi comparative per illustrare differenze di funzionamento
- Education (corsi di approfondimento ecc...)
- Community

Strumenti di supporto

- Tutti i precedenti



I progetti

Le attività già in corso e prospettiche da parte dell'Associazione

I progetti in corso



In prospettiva



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 le attuali necessità 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, prevista per i primi di dicembre, 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 eventuali osservazioni. 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