

**ASSIFACT**

Associazione Italiana per il Factoring

**Ns. Rif.: 417/18/VD**

Milano, 22 ottobre 2018

**OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"**

Verbale riunione del 3 ottobre 2018

Si trasmette al Gruppo di lavoro in oggetto il verbale della riunione del 3 ottobre 2018. Si prega di inviare eventuali commenti/osservazioni **entro mercoledì 24 ottobre p.v.**

Cordiali saluti

Il Segretario Generale  
Alessandro Carretta

**DISTRIBUZIONE:**

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

(\*) 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

3 ottobre 2018, h. 14.00 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

### Ordine del giorno

1. Approvazione verbale riunione precedente
2. Avvio delle attività pianificate
3. Varie ed eventuali

### Presenti

Cfr. Foglio presenze (allegato)

### Verbale

#### *1. Approvazione verbale riunione precedente*

Il verbale della riunione precedente (11 settembre 2018) è approvato all'unanimità senza modifiche.

#### *2. Avvio delle attività pianificate*

Il Gdl riprende i lavori, evidenziando quanto segue:

- I destinatari di riferimento sono molteplici:
  - Aziende
    - Corporate
    - PMI
  - Interni: in particolare, gli addetti alle vendite nelle seguenti situazioni:
    - Gruppi bancari
    - Banche strutturate
- È opportuno differenziare i messaggi sulla base delle esigenze dei destinatari. In generale, occorre far risaltare il valore aggiunto del factoring in termini di contenuti (il factor come i) supporto all'internazionalizzazione, ii) outsourcer di servizi amministrativi e di gestione del credito, iii) consulente su nuovi mercati e/o clienti, iv) partner di filiera ...) e livelli di servizio (canali di distribuzione, tecnologia come facilitatore delle transazioni ...)

- Considerato il grado di competenza elevato delle imprese corporate sia sotto il profilo del riconoscimento delle proprie esigenze (tipicamente di natura bilancistica o di supporto alla filiera) che di caratteristiche del prodotto, si ritiene opportuno focalizzarsi maggiormente su destinatari di piccole e medie dimensioni
- In considerazione della differenziazione di destinatari e messaggi, il Gdl condivide la difficoltà di definire un unico output e si valuta pertanto l'opportunità di identificare diversi strumenti / media per la diffusione degli stessi nelle modalità più efficaci

In ragione di ciò, il Gdl propone di ripensare il proprio deliverable in forma di "processo" piuttosto che di "prodotto", stendendo un documento programmatico strutturato secondo il modello "messaggi-destinatari-strumenti" che identifichi una serie di output finalizzati all'efficace diffusione dei messaggi ai destinatari individuati.

Nella prossima riunione sarà discussa una prima proposta di struttura di tale documento.

### *3. Varie ed eventuali*

Riguardo al progetto "Case History", la Segreteria proporrà una scheda sintetica di presentazione del caso che sarà compilata a cura degli associati al fine di identificare i casi e coordinare i riferimenti ad esigenze e prodotti, in vista dello sviluppo del caso che avverrà con modalità individuate di volta in volta in considerazione dal media utilizzato per la sua diffusione.

La prossima riunione sarà convocata per mercoledì 24 ottobre alle ore 10.30.

Non essendovi altro da discutere, la seduta si chiude alle ore 16.10.

### Follow up

- Predisporre una prima proposta di struttura del documento programmatico
- Predisporre una scheda sintetica di presentazione dei case history

### Allegati

1. Foglio presenze

# RIUNIONE DEL GRUPPO DI LAVORO "VALUE PROPOSITION DEL FACTORING"

3 ottobre 2018, ore 14.00

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

CARBARO FRANCESCO

MEDIOCREDITO ITALIANO

Giuseppe ACQUISTAPACE

Angela FERRIANI

Alice TOGNI

UBIFACTOR

Luca OLDRINI

UNICREDIT FACTORING

Laura BINUCCI

Francesco MOLINARI



ASSIFACT

Nicoletta BURINI

Valeria FUMAROLA

Diego TAVECCHIA

Nicoletta Burini

Diego Tavecchia

