

**Consiglio del 13 dicembre 2022**

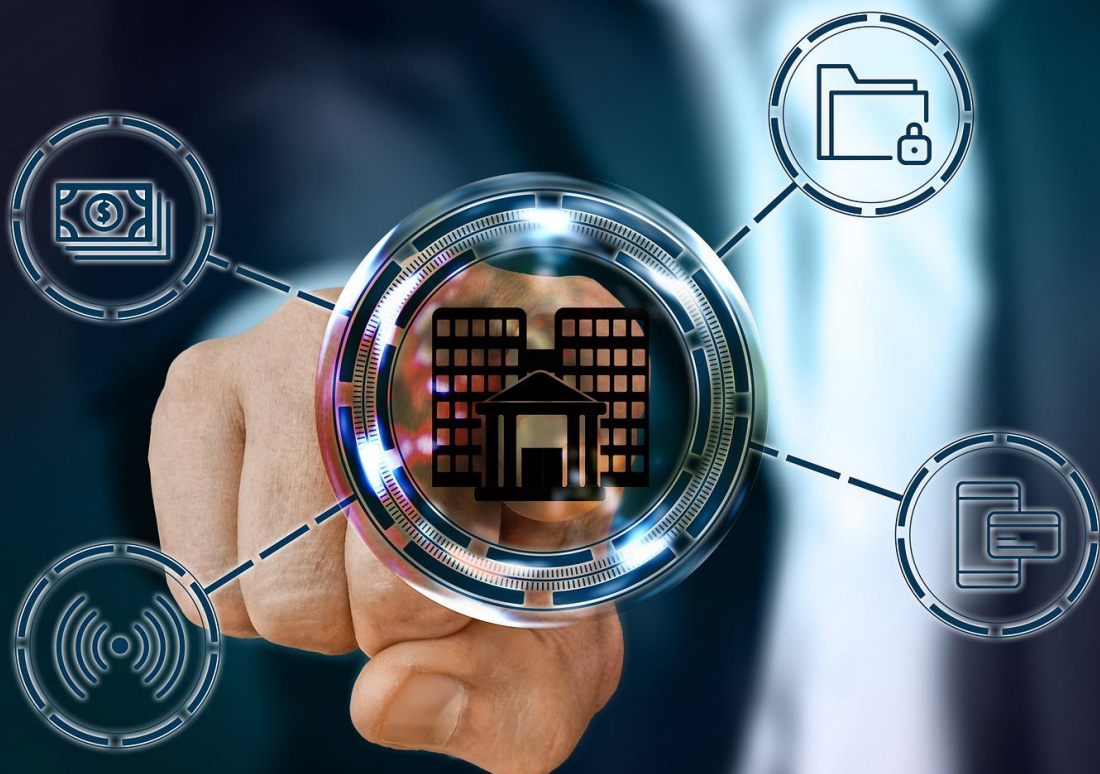
**Punto 6 all' ODG  
Indagine sulla domanda di factoring**

**ALLEGATO 6.1  
La domanda di factoring e invoice fintech  
Sintesi dei risultati di un'indagine sulle imprese italiane  
Versione preliminare riservata al Consiglio di Assifact**

# LA DOMANDA DI FACTORING E INVOICE FINTECH

**Sintesi dei risultati di un'indagine sulle  
imprese italiane**

**Versione preliminare riservata al Consiglio di Assifact  
e non destinata alla pubblicazione nemmeno parziale**



# Indice

---

Obiettivi e metodologia	3
Il campione di analisi	4
Crediti commerciali e capitale circolante	6
Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante	11
Profili finanziari e contabili del factoring	20
Debitori ceduti e finanza di filiera	23
Factoring e PA	27
Credits	29

# Obiettivi e metodologia

---

L'indagine si è posta l'obiettivo di approfondire l'evoluzione della domanda di servizi di factoring, nella prospettiva dell'innovazione tecnologica e dell'Invoice Fintech.

Nel corso dell'indagine sono stati investigati i trend e le evoluzioni in atto nella domanda dei servizi offerti dalle società di factoring, con un focus particolare sui profili connessi alla digitalizzazione dei processi e all'uso di nuove tecnologie a supporto delle relazioni tra il factor, il cedente e il debitore ceduto.

L'analisi si è avvalsa della somministrazione, mediante una apposita piattaforma online, di un questionario che ha permesso di indagare le percezioni delle imprese riguardo al factoring, approfondendo l'utilità del ricorso al factoring, la qualità e i livelli di servizio attesi e percepiti, le relazioni con gli intermediari, i benefici ottenuti dall'utilizzo dello strumento e i termini della comparazione con strumenti alternativi (ad esempio il credito bancario).

Le domande sono state articolate in modo da far emergere le percezioni delle imprese rispetto all'uso di innovazioni digitali al servizio della gestione del capitale circolante.

L'indagine ha inoltre affrontato il ruolo del debitore ceduto, sia nelle operazioni di tipo tradizionale che nell'ambito del Supply chain finance, anche nella prospettiva del debitore pubblico.

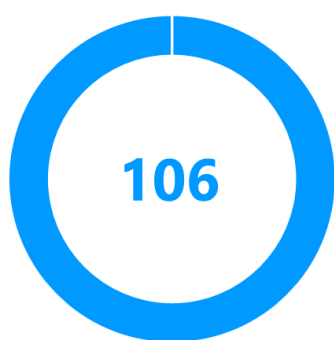
L'indagine ha coinvolto imprese sull'intero territorio nazionale, diversificate per settore e

dimensioni, rilevandone le opinioni sui seguenti aspetti:

- Politiche e strategie di concessione del credito commerciale
- Esigenze e fabbisogni di supporto al capitale circolante
- Percezioni delle imprese riguardo all'utilità e alle caratteristiche del factoring
- Relazioni impresa-società di factoring e modalità di utilizzo dello strumento
- Fabbisogni di tecnologia per la gestione del circolante
- Il ruolo dei debitori ceduti nel factoring e nella prospettiva del Supply chain finance
- Peculiarità del debitore ceduto ente pubblico
- Grado di soddisfazione e principali elementi di soddisfazione ed insoddisfazione
- Termini di confronto con prodotti alternativi (credito bancario, assicurazione credito, finanza alternativa...)
- Effetti percepiti sugli equilibri gestionali dall'utilizzo del factoring.

L'indagine è inoltre parzialmente sovrapponibile con l'indagine svolta nel 2009 da Assifact in collaborazione con SDA Bocconi, consentendo il confronto dinamico sui profili di maggiore rilievo.

# Il campione di analisi



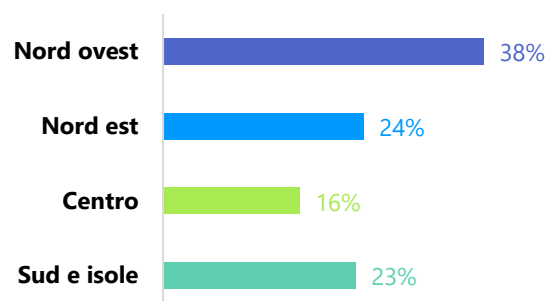
**Imprese partecipanti  
su tutto il territorio  
nazionale**

Hanno partecipato all'indagine 106 imprese dislocate sul territorio nazionale, distribuite per residenza, settore di attività economica e dimensione in modo coerente con la domanda attuale e potenziale di factoring.

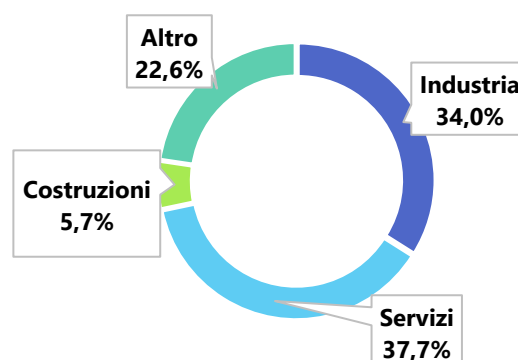
Oltre il 60% delle imprese risiede al nord. Dal punto di vista dell'attività economica, i settori più rappresentati sono quelli dell'industria e dei servizi, con oltre il 70% del totale. Nel settore "Altro" sono ricomprese anche imprese operanti nella fornitura di energia elettrica, gas, e utilities in generale.

Le imprese rispondenti si ripartiscono equamente fra imprese Corporate e PMI. All'interno di questo gruppo le imprese medie prevalgono (circa due terzi del sottogruppo PMI).

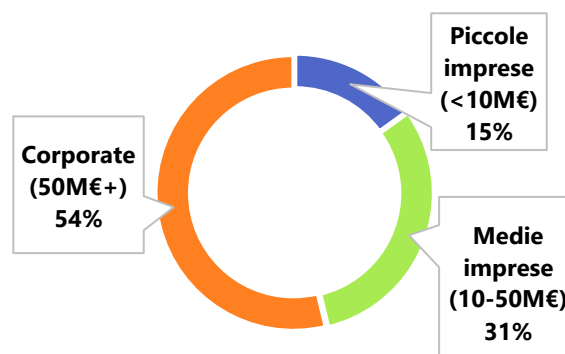
**Ripartizione per area geografica**



**Ripartizione per settore di attività economica**



**Ripartizione per dimensione (fatturato)**

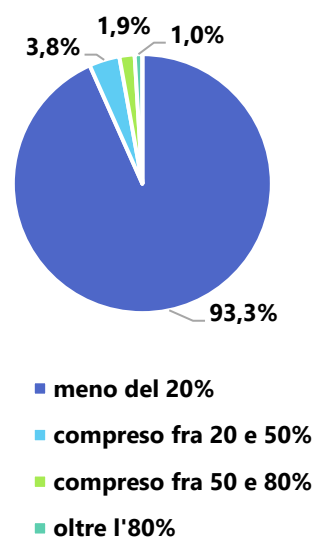


Le imprese intervistate ricorrono prevalentemente a canali di vendita tradizionali: solo il 6,7% dei rispondenti ha canalizzato nell'ultimo esercizio contabile più del 20% del fatturato su canali digitali (sito web, e-commerce, ecc...).

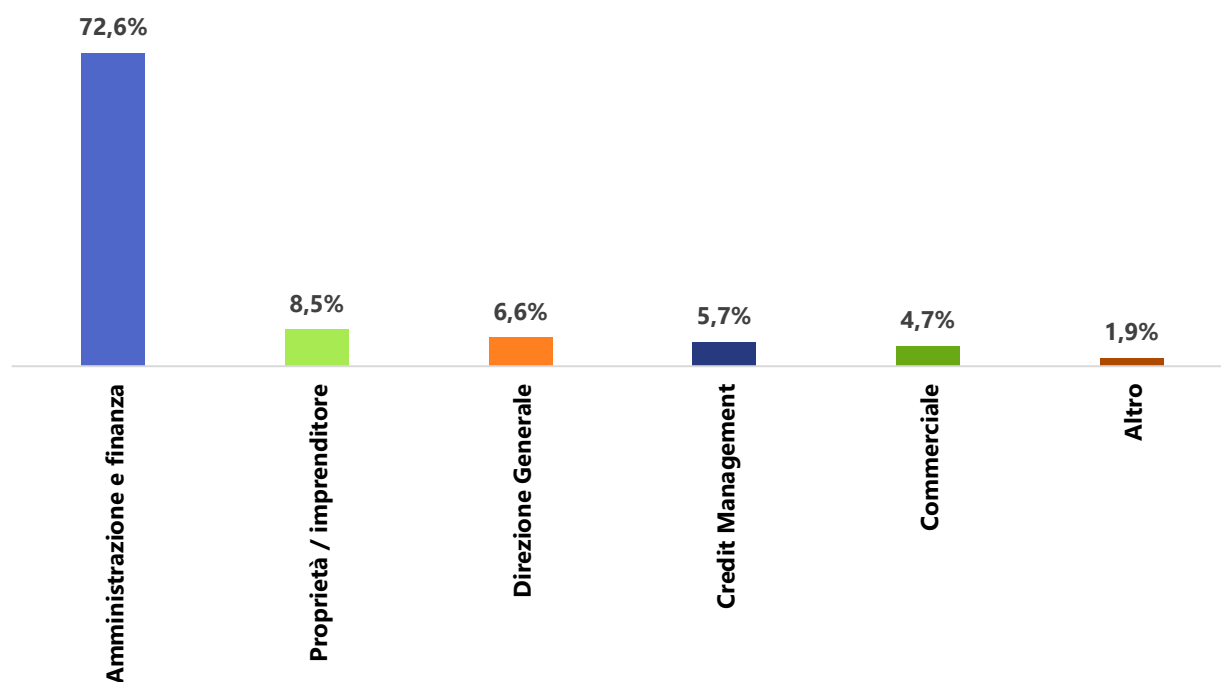
I rispondenti appartengono nel 72,6% dei casi alla funzione Amministrazione e finanza. Nell'8,5% dei casi ha risposto direttamente la proprietà e nel 6,6% la Direzione generale.

Quasi il 6% dei rispondenti è costituito da Credit Manager.

**Quota del fatturato da canali distributivi digitali**



**Funzione / struttura rispondente**



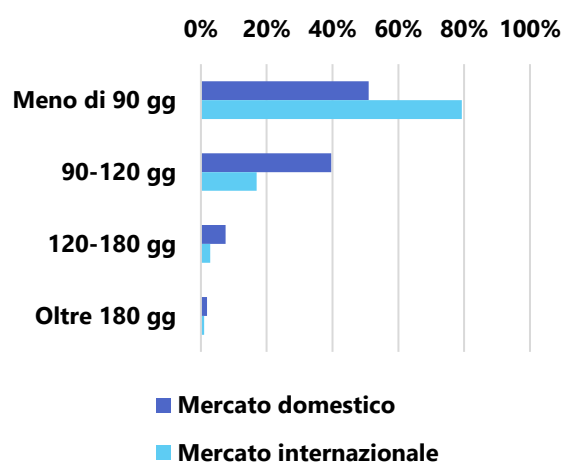
# Crediti commerciali e capitale circolante

I crediti commerciali sono incassati in oltre il 90% dei casi entro 120 giorni nel mercato domestico, mentre l'80% dei crediti verso il mercato internazionale è incassato entro 90 giorni.

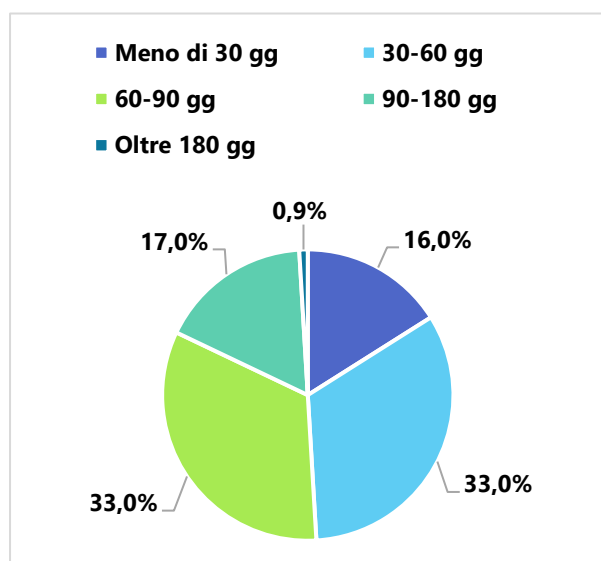
Il ritardo medio di incasso è inferiore a 30 giorni sia nel mercato internazionale che in quello domestico, anche se in quest'ultimo caso oltre un terzo dei crediti è pagato con un ritardo fra 30 e 60 giorni e oltre l'11% oltre i 60 giorni.

I tempi di pagamento dei propri debiti commerciali sono mediamente più elevati e si collocano, in due terzi dei casi, fra i 30 e i 60 giorni.

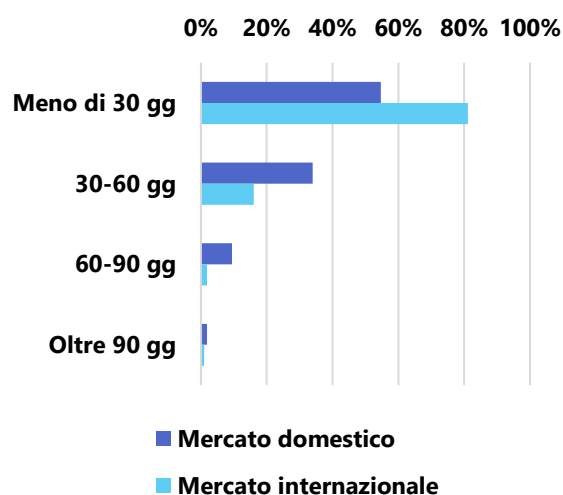
**Tempi medi di incasso dei crediti commerciali**



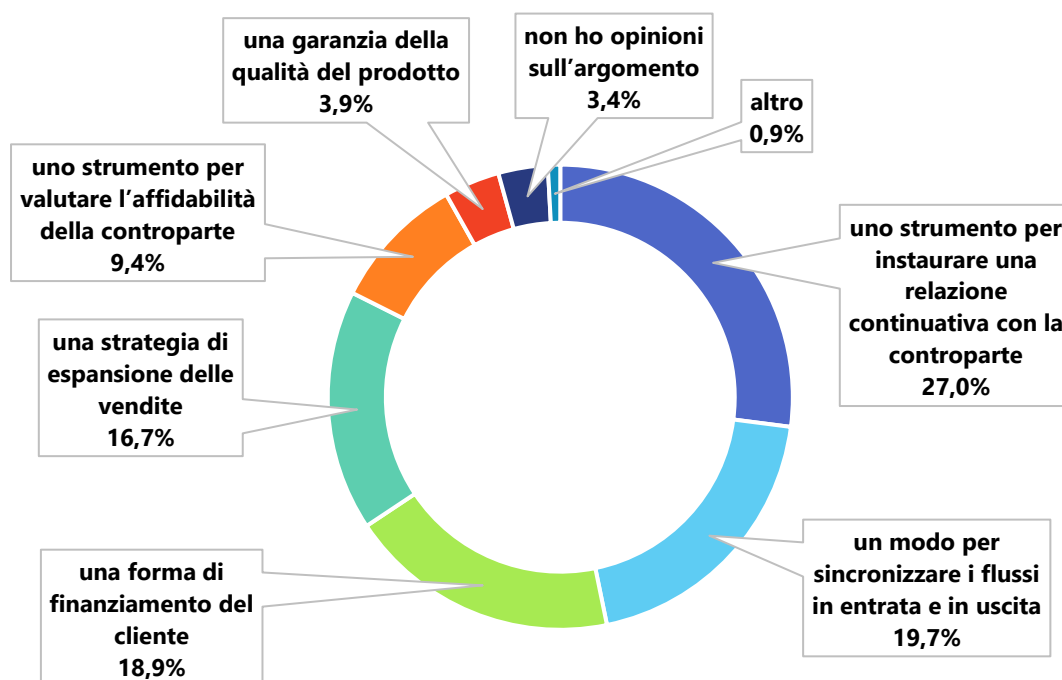
**Tempi medi di pagamento dei debiti commerciali**



**Ritardi medi di incasso dei crediti commerciali**



Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte)



Nota: fino ad un massimo di 4 risposte

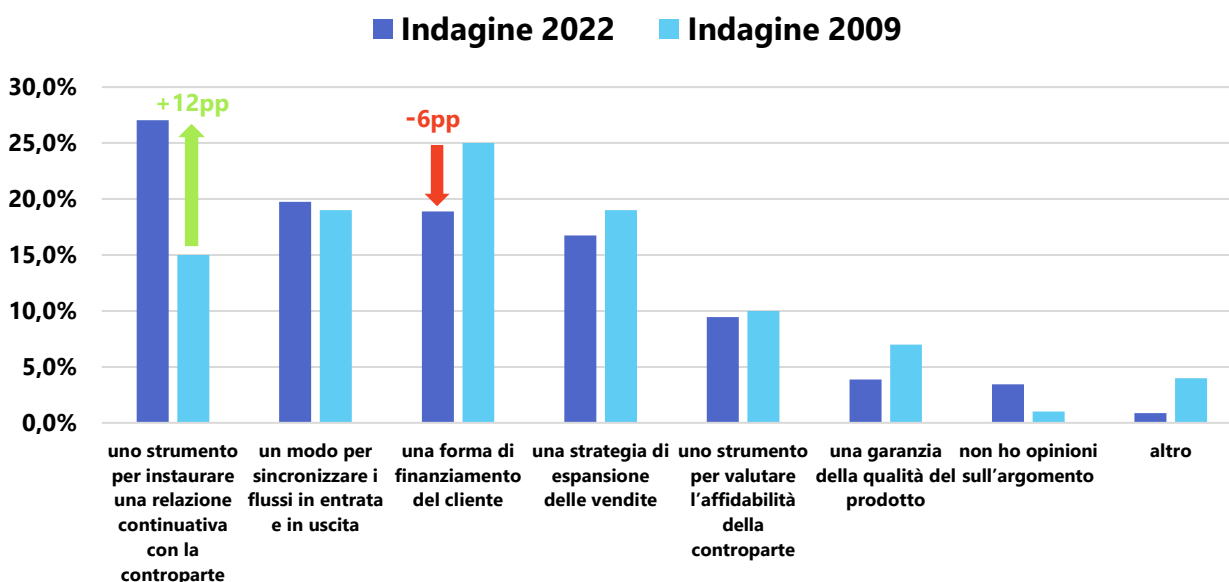
Secondo le imprese intervistate, **il credito commerciale rappresenta in primo luogo uno strumento per instaurare una relazione continuativa con la controparte** (27% delle risposte).

Il credito commerciale è inoltre visto sovente come un modo per sincronizzare i flussi in entrata e in uscita (19,7% delle risposte) e come una forma di finanziamento del cliente (18,9%).

Meno frequente è la percezione del credito commerciale come una strategia di espansione delle vendite (16,7%), mentre appare marginale l'opinione che il credito commerciale sia uno strumento per valutare l'affidabilità della controparte (9,4%) oppure una garanzia della qualità del prodotto.

È interessante notare come rispetto all'indagine precedente le risposte siano in generale allineate

Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



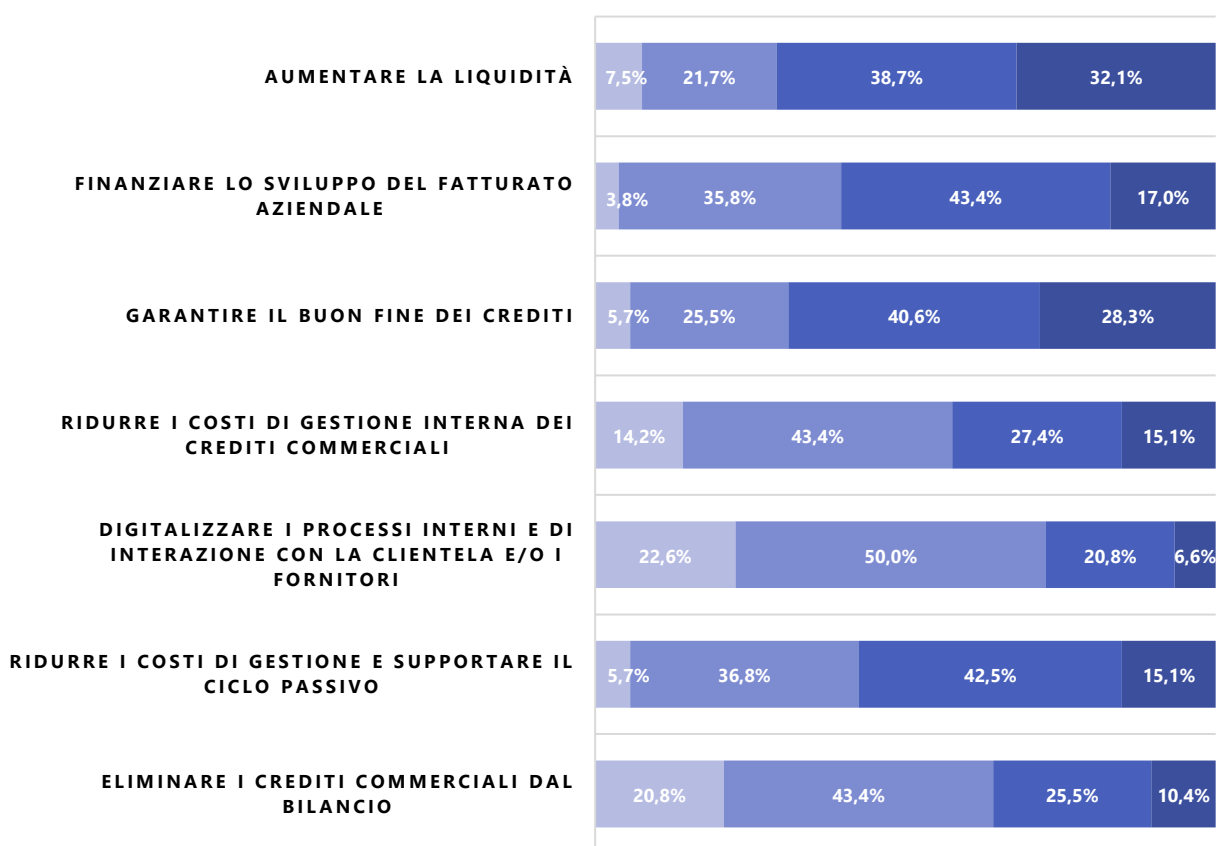


al passato con due notevoli eccezioni: si è infatti significativamente incrementata la quota delle imprese che percepiscono il credito commerciale come uno strumento "di relazione" con i propri clienti (+12 punti percentuali, passa dal quarto posto al primo in termini di quota percentuale delle risposte) mentre si è contemporaneamente ridotta la quota di imprese che vedono il credito commerciale come uno strumento "di

finanziamento" dei clienti (-6 punti percentuali, passa dal primo posto al terzo). Questa evidenza suggerisce come nel tempo sia **accresciuta la consapevolezza delle imprese del proprio ruolo all'interno della filiera** e come il credito (e il debito commerciale) rappresenti uno strumento fondamentale per instaurare e mantenere le relazioni con gli altri attori.

#### Quali sono le principali esigenze della Sua azienda riguardo al capitale circolante?

■ Per nulla importante ■ Abbastanza importante ■ Molto importante ■ Essenziale



Pur con questa consapevolezza, **le esigenze connesse al capitale circolante restano principalmente ancorate ai fabbisogni "primari", ovvero assicurare la liquidità dell'impresa ed evitare insoluti** (considerati "essenziali" o "molto importanti" rispettivamente dal 71% e dal 69% delle imprese).

Seguono, in ordine di rilevanza, la necessità di supportare lo sviluppo del fatturato aziendale e l'esigenza di ridurre i costi di gestione del ciclo

passivo e fornire adeguato supporto alla componente passiva del circolante.

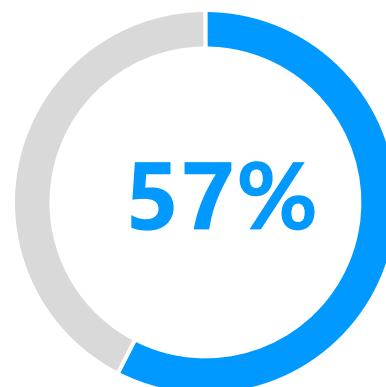
Oltre il 70% delle imprese vede come non rilevante o comunque poco importante, con riferimento al capitale circolante, digitalizzare i processi interni e di interazione con le controparti (clienti e fornitori).

Il 57% delle imprese intervistate ha in essere rapporti di fornitura con la Pubblica Amministrazione.

Con riferimento ai rapporti con i fornitori, la maggior parte delle imprese intervistate, pari al 64% circa del totale, è stata coinvolta almeno una volta in un rapporto di factoring in qualità di debitore ceduto (escludendo i programmi di supply chain finance - reverse factoring/confirming/dynamic discounting - eventualmente attivati dall'impresa): di queste il 21,7% lo è sistematicamente e il 35,85% in via occasionale.

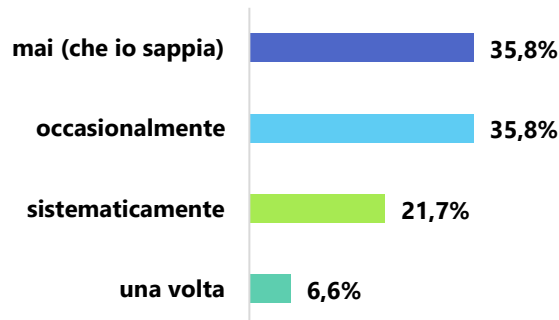
**È frequente l'integrazione dei sistemi aziendali con una o più piattaforme offerte dai singoli finanziatori per quanto riguarda il lato attivo del capitale circolante (i crediti commerciali),** presente in oltre il 47% dei casi e attraverso le quali passa una percentuale del fatturato in media superiore al 40% (con grande variabilità nei diversi casi individuali). Si registra inoltre un 19% che dichiara di desiderare l'integrazione, ma di non averla attualmente.

È meno frequente l'integrazione con una piattaforma unica che consenta l'accesso a diversi finanziatori e/o forme di supporto al capitale circolante (10,4% dei casi, per un fatturato compreso fra il 20 e l'80% del totale); in questo

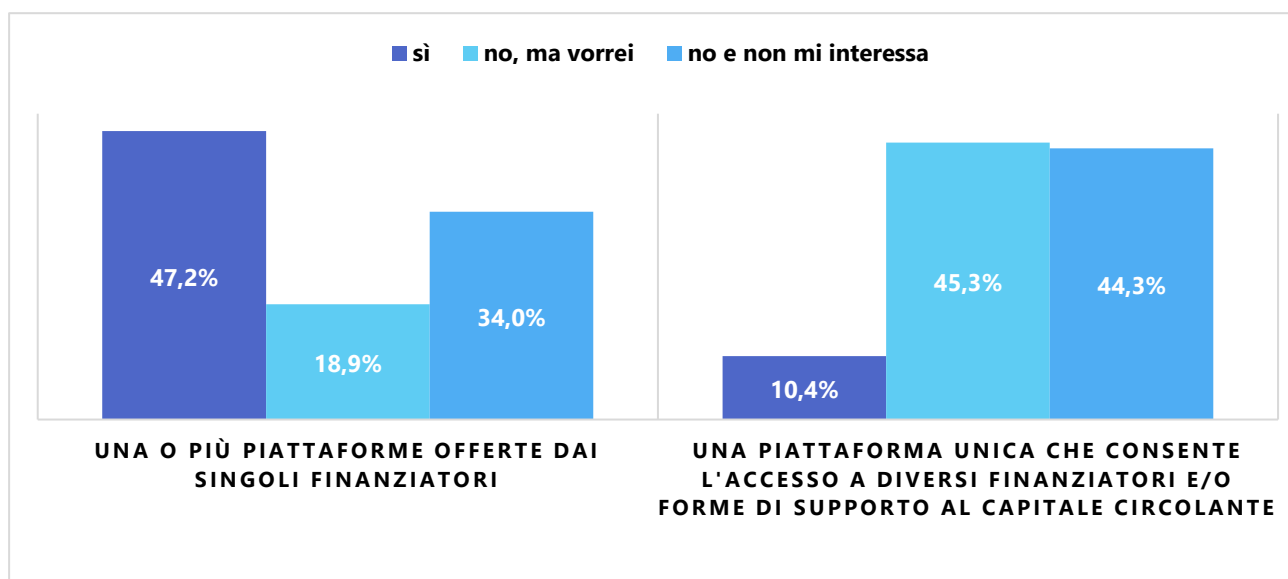


### Imprese fornitrici della Pubblica Amministrazione

La Sua impresa è o è stata debitore ceduto ad un factor? (escludendo i programmi di supply chain finance)



**Con riferimento al lato attivo del capitale circolante (crediti commerciali), i sistemi dell'azienda sono integrati con:**

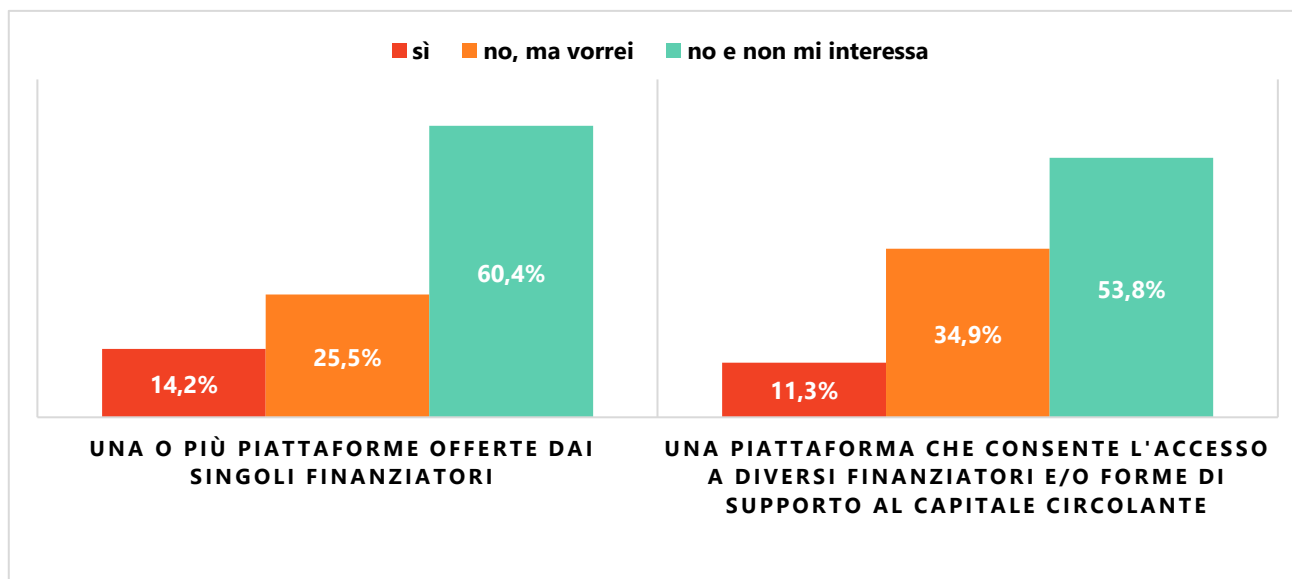


caso è interessante rilevare come il 45% delle imprese, pur non avendo ancora una simile integrazione, si dichiara interessato.

L'indagine ha esaminato anche l'eventuale integrazione con piattaforme digitali offerte da finanziatori e altri soggetti per la gestione finanziaria del ciclo passivo, evidenziando come l'integrazione dei sistemi in questo caso sia meno diffusa e meno interessante per il campione analizzato.

Si evidenzia, in ogni caso, da parte delle imprese che oggi non possiedono tale integrazione, un maggiore interesse per soluzioni che consentono l'accesso a piattaforme multifunzionali piuttosto che riconducibili ad un unico finanziatore/soluzione (34,9% contro 25,5%).

**Con riferimento al lato passivo del capitale circolante (debiti commerciali), i sistemi dell'azienda sono integrati con:**



# Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante

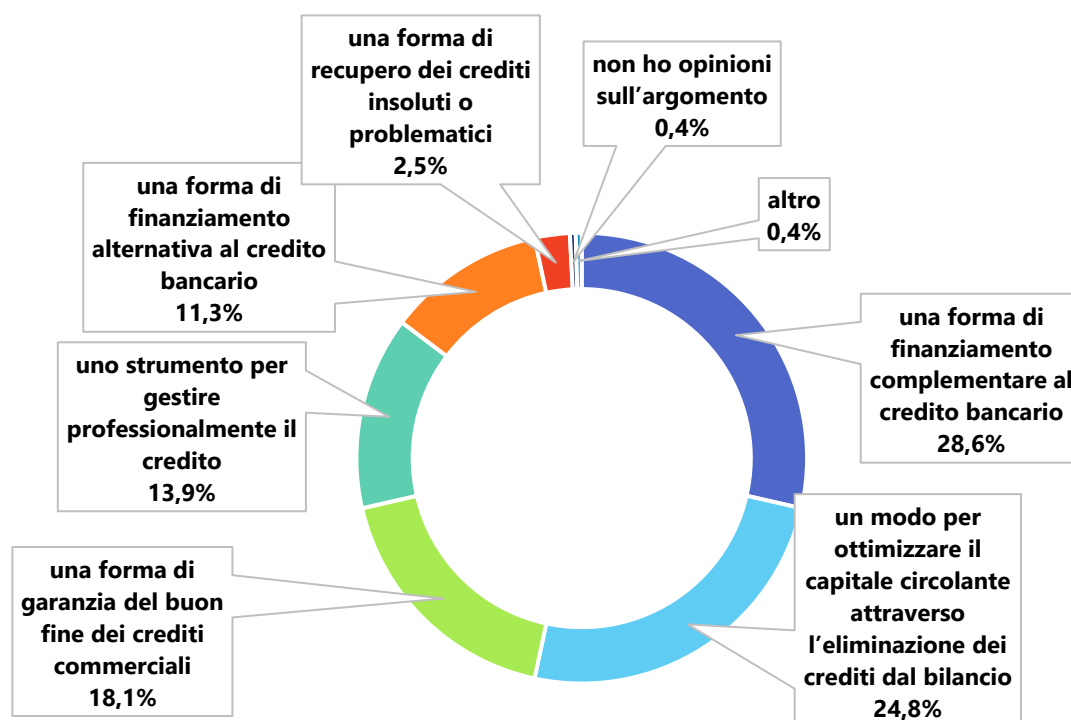
Secondo le imprese intervistate, **il factoring rappresenta in primo luogo una forma di finanziamento complementare al credito bancario (28,6% delle risposte) e un modo per ottimizzare il capitale circolante attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio (24,8%), nonché una forma di garanzia del buon fine dei crediti commerciali (18,1%).**

Meno frequente è la percezione del factoring come uno strumento per gestire professionalmente il credito (13,9%) o come una forma di finanziamento alternativa al credito bancario (11,3%).

L'opinione che il factoring rappresenti una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici è marginale (2,5%).

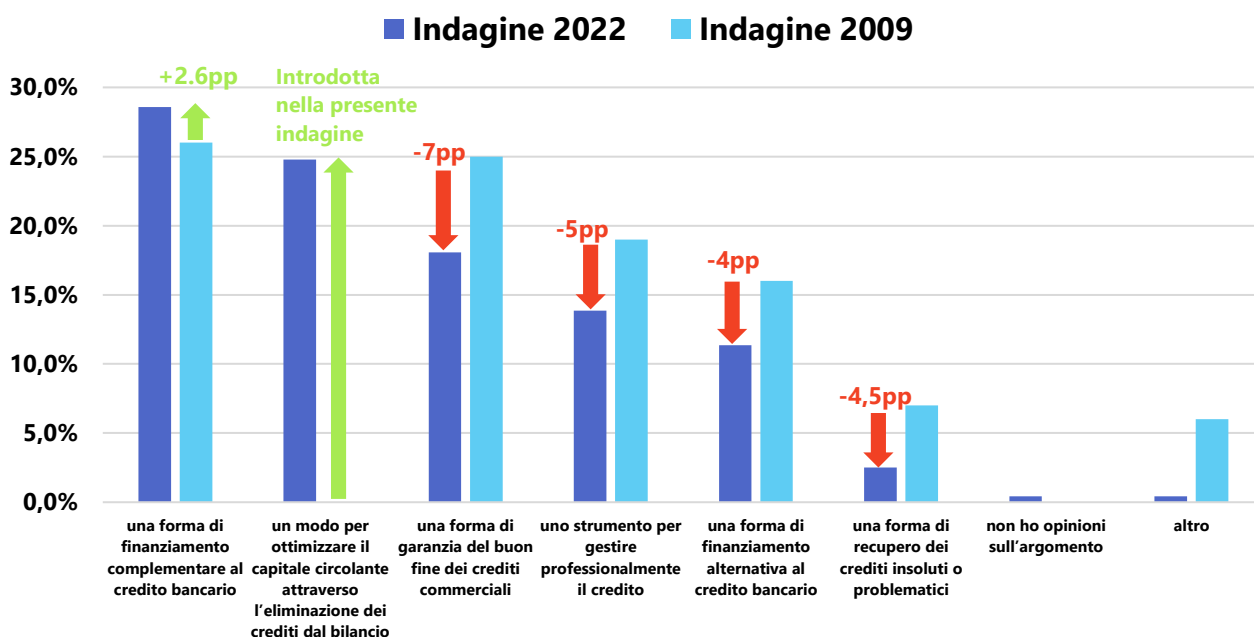
Rispetto al passato, in particolare, si nota l'elevata frequenza della percezione del factoring come uno strumento per perseguire l'ottimizzazione del capitale circolante grazie alla capacità della cessione del credito di consentire, a determinate condizioni, la cancellazione dei crediti ceduti dal bilancio: la risposta, introdotta in questa indagine e non presente in quella del 2009, ha raccolto quasi un quarto delle preferenze, evidenziando ancora una volta l'impatto significativo che

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte)



Nota: fino ad un massimo di 3 risposte

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



l'evoluzione dei principi contabili ha avuto sulla domanda di factoring in Italia, generando nuovi fabbisogni a cui il settore ha risposto con l'introduzione di nuovi prodotti dedicati.

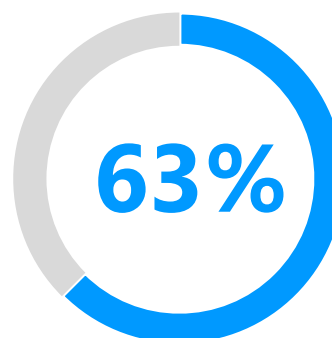
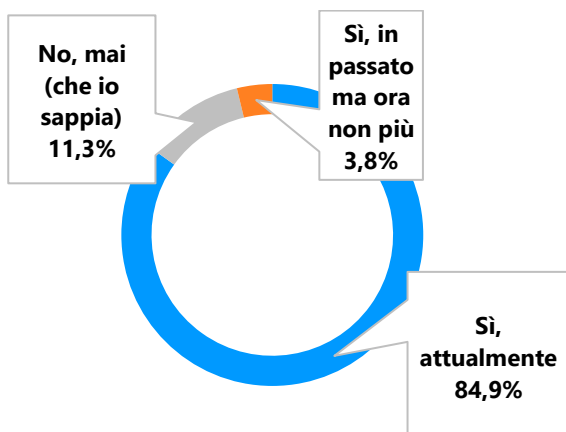
La quota percentuale delle risposte che sono confluite in questa nuova categoria ha quindi ridotto, in modo generalmente proporzionale, le quote delle altre risposte, con l'eccezione della percezione del factoring come una forma di finanziamento complementare al credito bancario che registra invece un incremento di oltre 2 punti percentuali. L'85% circa delle imprese intervistate ricorre attualmente al factoring, mentre quasi il 4% non vi ricorre attualmente ma vi ha fatto ricorso in passato.

Oltre l'11% non ha mai utilizzato il factoring.

La maggior parte delle imprese che non utilizzano il factoring attualmente dichiara di valutare lo strumento per il futuro.

**Le motivazioni del mancato ricorso al factoring risiedono solitamente nel non voler rinunciare al rapporto diretto con la clientela e nell'assenza della percezione di un bisogno (25% ciascuna), nonché nel fatto di percepire lo strumento come eccessivamente costoso e nell'assenza di proposte da parte degli intermediari.**

La Sua impresa ha mai fatto ricorso al factoring?

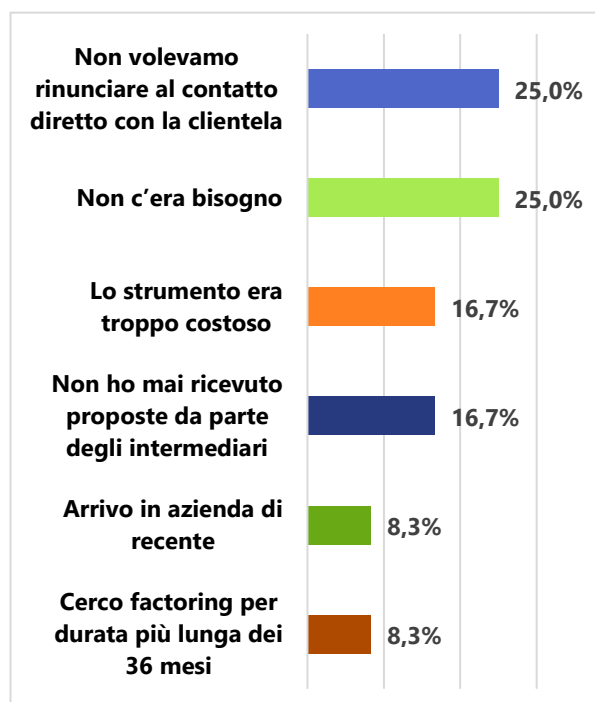


**Imprese che non utilizzano il factoring ma lo valutano per il futuro**

Con riferimento al lato attivo del capitale circolante, **le imprese utilizzano sovente l'anticipo bancario su fatture o Ri.Ba. (62% dei casi). Meno frequente, ma comunque rilevante per oltre un terzo delle imprese intervistate, è l'adesione ad un programma di reverse factoring o confirming attivato da un cliente ovvero all'assicurazione del credito.**

La possibilità di partecipare ad un programma di supply chain finance su invito di un cliente appare di particolare interesse in quanto oltre una impresa su cinque, fra quelle che non aderiscono attualmente, la sta valutando per il futuro.

#### Le ragioni del mancato ricorso al factoring



#### La Sua impresa fa o ha fatto ricorso a strumenti a supporto del capitale circolante diversi dal factoring? (lato FORNITORE)

	Sì, attualmente	Sì, in passato	No, mai (che io sappia)	Se non lo sta utilizzando attualmente, lo sta valutando per il futuro?
<b>Forfaiting (sconto effetti in operazioni di import/export)</b>	8,7%	3,9%	87,5%	3%
<b>Anticipo bancario su fatture/ricevute bancarie</b>	61,9%	17,1%	21,0%	3%
<b>Assicurazione del credito</b>	33,0%	10,7%	56,3%	9%
<b>Invoice trading</b>	2,0%	2,9%	95,1%	6%
<b>Programma di reverse factoring/confirming di un cliente</b>	35,0%	8,7%	56,3%	15%
<b>Cartolarizzazione</b>	6,9%	6,9%	86,1%	9%
<b>Purchase order financing</b>	16,7%	9,8%	73,5%	8%
<b>Inventory financing</b>	1,0%	3,9%	95,1%	9%

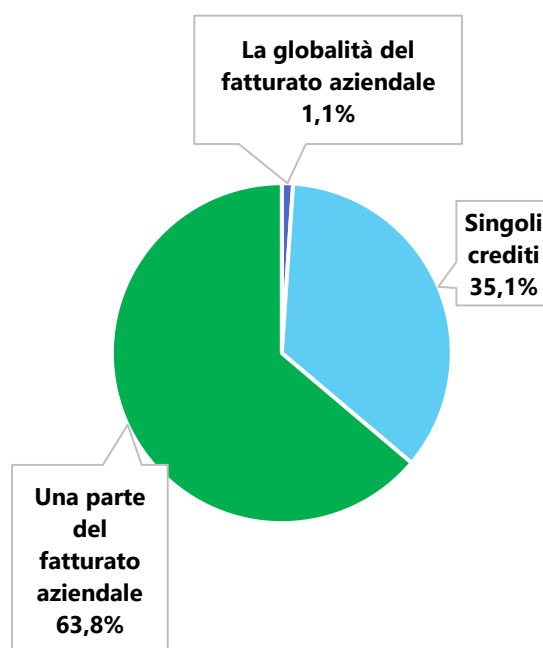
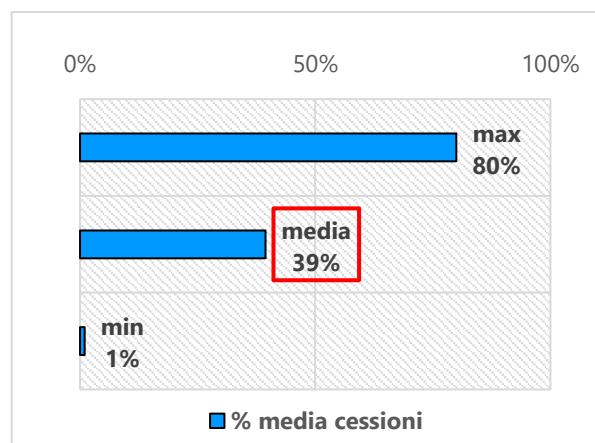
**La Sua impresa fa o ha fatto ricorso a strumenti a supporto del capitale circolante diversi dal factoring? (lato BUYER)**

	Sì, attualmente	Sì, in passato	No, mai (che io sappia)	Se non lo sta utilizzando attualmente, lo sta valutando per il futuro?
<b>Reverse factoring</b>	26,5%	8,2%	65,3%	18%
<b>Confirming</b>	24,8%	2,0%	73,3%	14%
<b>Dynamic discounting</b>	3,0%	1,0%	96,0%	14%

Le altre soluzioni a supporto del ciclo attivo del circolante appaiono utilizzate in modo meno frequente o marginale. In particolare, si segnala un utilizzo ancora poco diffuso di altre soluzioni innovative di invoice trading (meno del 2% lo utilizza attualmente e meno del 3% lo ha utilizzato in passato) o di inventory finance.

Cambiando la prospettiva verso il lato passivo del circolante, **le soluzioni rivolte ai buyer nell'ambito della finanza di filiera risultano utilizzate dalle imprese con buona frequenza**: il 26,5% delle imprese ricorre oggi ad un programma di reverse factoring e il 24,75% ha attivato uno schema di confirming. Con riferimento alle soluzioni più innovative, solo il 3% utilizza il dynamic discounting. **Si conferma tuttavia un interesse significativo per questo tipo di soluzioni**, con percentuali a doppia cifra di imprese che non le utilizzano oggi ma le stanno valutando (18% nel caso del reverse factoring).

Il ricorso al factoring ha riguardato nella maggior parte dei casi, una parte del fatturato (63,83%), in media pari al 39% nel corso del 2020, e solo marginalmente la totalità del fatturato (1%).

**Il ricorso al factoring ha riguardato:**

**Il ricorso parziale ha riguardato una quota del fatturato pari a:**


Altresì frequente è la cessione di singoli crediti (oltre 35%).

Per oltre l'80% delle imprese il factoring è uno strumento utilizzato in modo continuativo nell'ambito di un rapporto di cessione in massa di crediti futuri.

Il rapporto con le società di factoring appare come non esclusivo nella maggioranza dei casi (71%), con una media di rapporti pari a 4 società).

Le modalità di cessione sono orientate al pro soluto (78% dei crediti ceduti), in linea con le rilevazioni di mercato per il periodo di analisi. Allo stesso modo, esse risultano sostanzialmente comparabili con i dati di mercato sia per l'utilizzo del factoring not notification (pari al 38% del totale) che per i rapporti che coinvolgono crediti derivanti da commercio internazionale (import o export, pari al 19%).

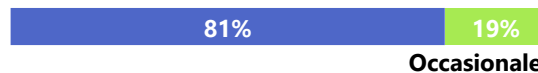
Le imprese intervistate fanno sovente ricorso al maturity factoring (59% dei crediti ceduti). Tale percentuale appare significativamente superiore rispetto alla media del mercato registrata nelle statistiche di Assifact.

#### Il grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring risulta complessivamente elevato:

quasi il 55% giudica "ottimo" il livello di soddisfazione complessivo del rapporto e un altro 32% lo valuta "buono". Marginale (meno del 6% complessivamente) una valutazione appena sufficiente o negativa.

#### Le modalità del ricorso al factoring da parte delle imprese intervistate

##### Continuativo



##### Esclusivo (con un solo factor)



##### Pro soluto



##### Not Notification



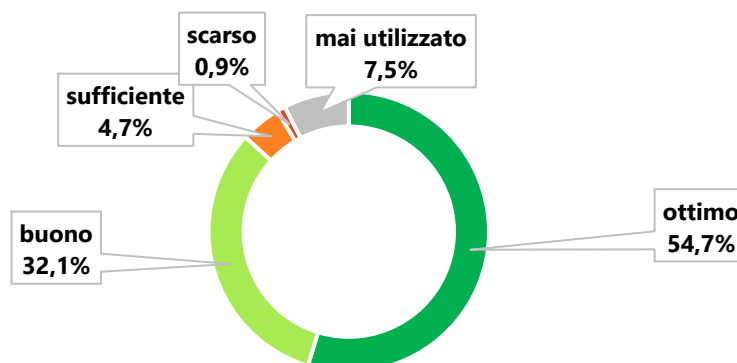
##### Maturity factoring



##### Import/Export

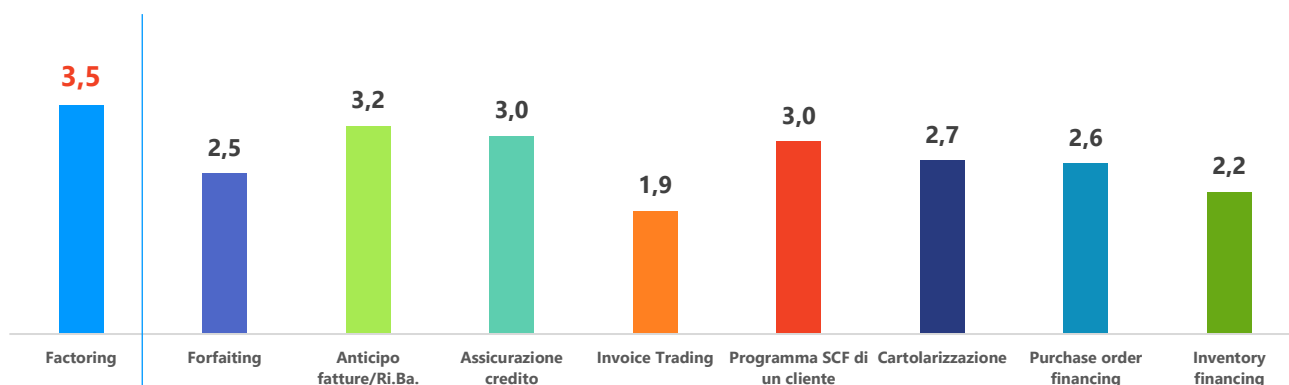


#### Grado di soddisfazione nel rapporto di factoring





Grado di soddisfazione medio a confronto (da 1 = «scarso» a 4 = «ottimo»)



% di imprese che usano o hanno utilizzato lo strumento



Il grado di soddisfazione del factoring è elevato anche in relazione agli altri strumenti di supporto al capitale circolante: **oltre al factoring, riscuotono un gradimento elevato anche i rapporti di anticipo fatture bancario, l'assicurazione del credito e quelli connessi ad un rapporto di supply chain finance.**

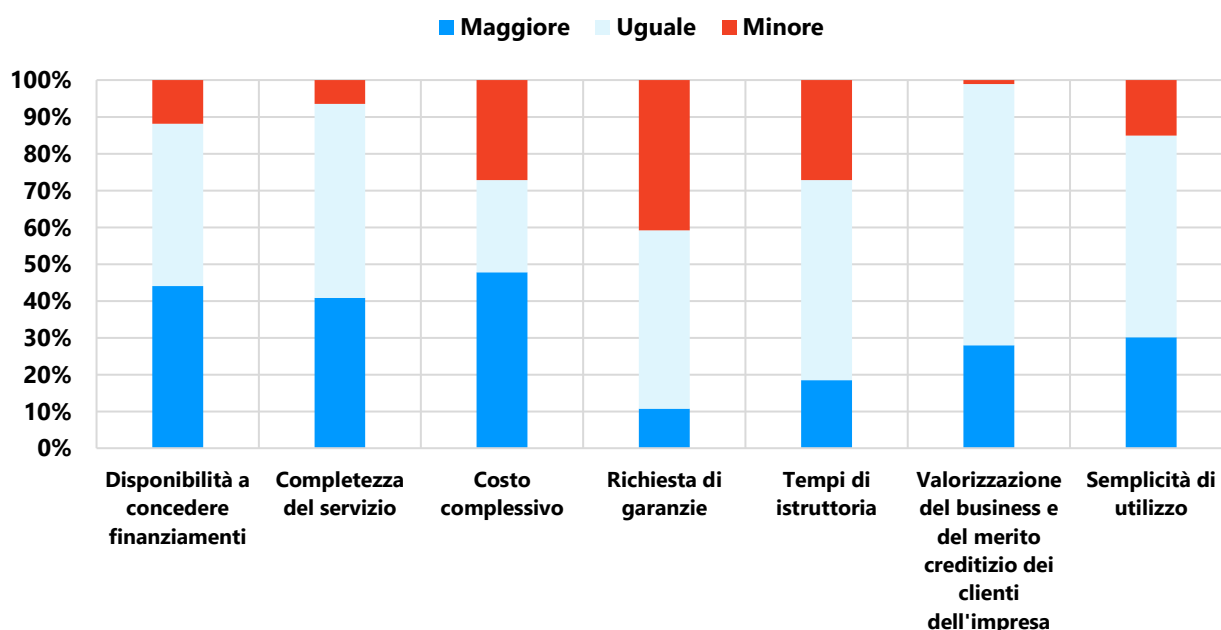
Meno utilizzati, e caratterizzati da un livello di soddisfazione generalmente inferiore, gli altri strumenti; in particolare si rileva un giudizio sul grado di soddisfazione non positivo nell'Invoice trading, comunque utilizzato da poche imprese fra quelle partecipanti all'indagine.

Secondo le imprese intervistate, **il factor, rispetto alle banche:**

- è più disponibile a concedere finanziamenti;
- offre un servizio più completo;
- richiede meno garanzie;
- valorizza meglio il business e il merito creditizio dei clienti;
- è più semplice da utilizzare.

Resta però percepito come più costoso rispetto al credito bancario, anche in relazione alla completezza del servizio offerto.

Comparazione delle caratteristiche del factoring rispetto al credito bancario



In linea con questi risultati, **il factoring sembra rispondere in modo adeguato alle attese delle imprese**: mettendo a confronto il grado di importanza assegnato dalle imprese ai diversi profili che caratterizzano una soluzione a supporto del capitale circolante con il grado di soddisfazione del rapporto di factoring misurato su quelli stessi profili, emerge una sostanziale rispondenza delle attese con il valore percepito attraverso il factoring, con pochi gap.

Per le imprese, sono particolarmente importanti:

1. la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2. la garanzia del buon fine dei crediti
3. l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
4. il costo contenuto
5. la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

Il grado di soddisfazione medio con riferimento al factoring risulta più elevato per i seguenti profili:

1. la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2. la garanzia del buon fine dei crediti
3. l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
4. l'intuitività della piattaforma
5. la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

I gap più significativi fra la rilevanza dei profili indagati e la soddisfazione delle imprese sono percepiti:

- nel costo complessivo del servizio
- nella effettiva riduzione dei costi interni di gestione dei crediti ottenuta attraverso il ricorso al factoring
- nell'integrazione con i sistemi ERP dell'azienda

I profili connessi alla digitalizzazione e all'evoluzione tecnologica dei processi connessi al capitale circolante delle imprese ricevono, dalle imprese intervistate, un grado di importanza complessivamente non elevato.

**Il giudizio medio sul grado di evoluzione tecnologica dei servizi offerti dal factor è**

**superiore rispetto alla banca e anche rispetto ai provider di finanza alternativa.**

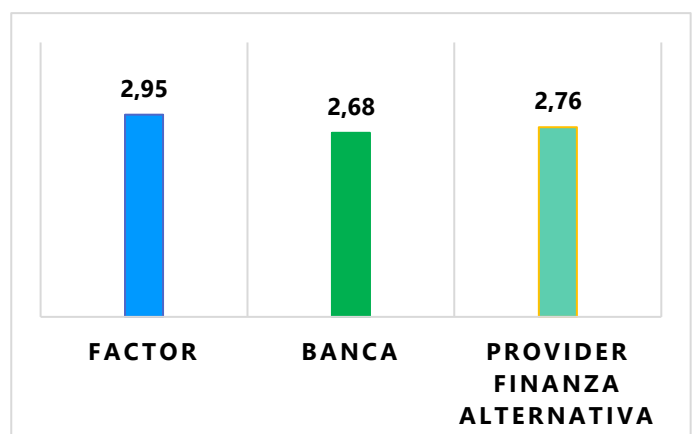
### I principali elementi di soddisfazione nel ricorso al factoring

- Elevata professionalità nella gestione dei crediti
- Velocità e sicurezza nell'erogazione dei fondi
- Garanzia del buon fine dei crediti
- Maggiore facilità di accesso al credito
- Intuitività della piattaforma

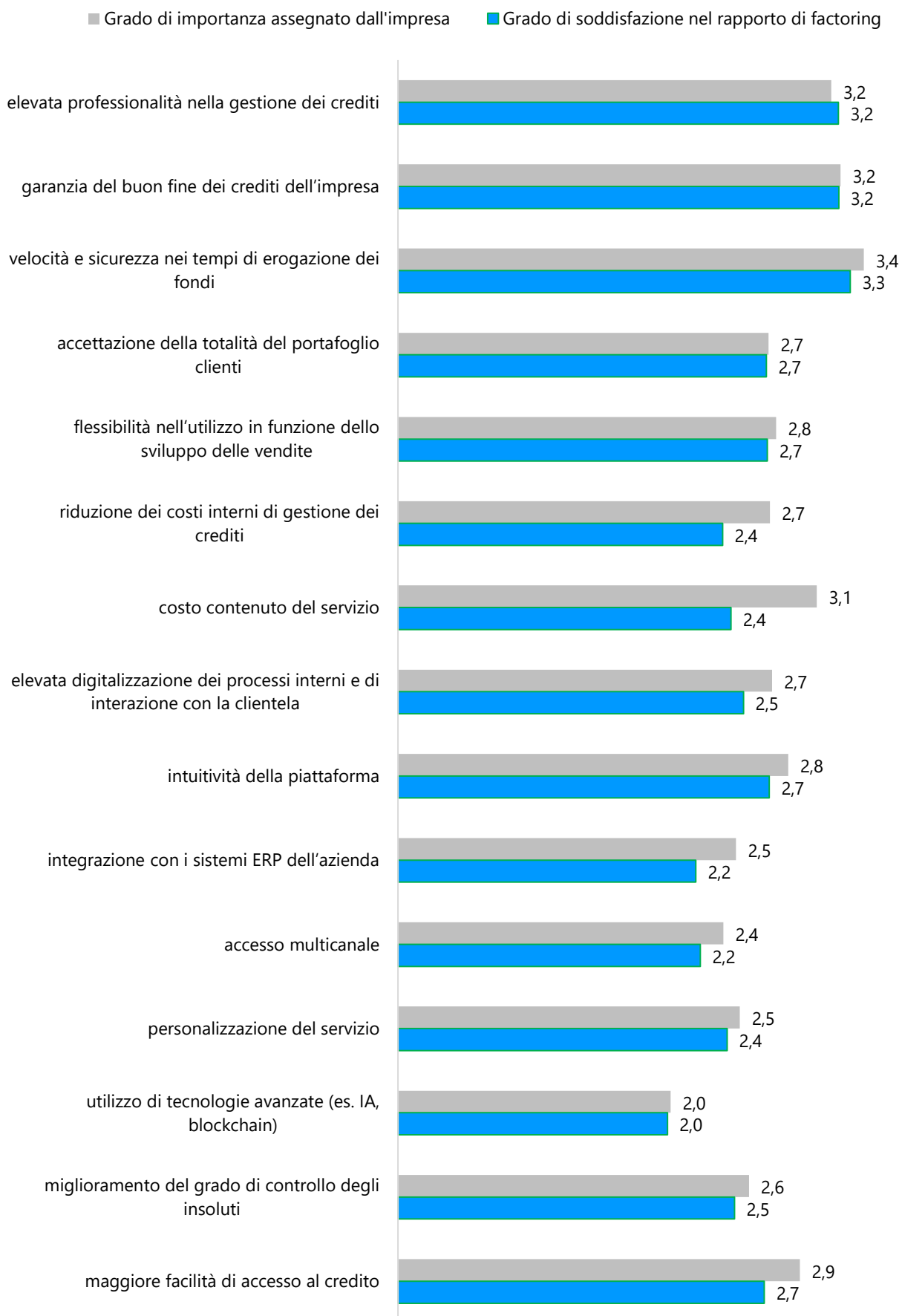
### Le principali aree di miglioramento (ad elusione del costo)

- Integrazione con i sistemi ERP dell'azienda
- Accesso multicanale
- Utilizzo di tecnologie avanzate (AI, Blockchain ecc...)
- Riduzione dei costi interni di gestione
- Personalizzazione del servizio

**Giudizio medio rispetto al grado di evoluzione tecnologica dei servizi offerti dal factor, dalla banca e dai provider di finanza alternativa (da 1 = "scarso" a 4 = "ottimo")**



**Le caratteristiche attese dalle imprese in una soluzione a supporto del capitale circolante e il grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring a confronto (da 1 = "scarso" a 4 = "essenziale / ottimo")**



**Fra le caratteristiche più importanti dal punto di vista tecnologico, il grado di importanza medio più elevato è assegnato all'intuitività della piattaforma (2,85), seguita dalla digitalizzazione elevata dei processi interni e di interazione con la clientela (2,73).** Entrambi i profili risultano peraltro in relazione con la capacità di assicurare tempi di erogazione dei fondi rapidi e certi.

L'integrazione con i sistemi ERP dell'azienda è valutata come un fattore positivo, ma non essenziale (2,47).

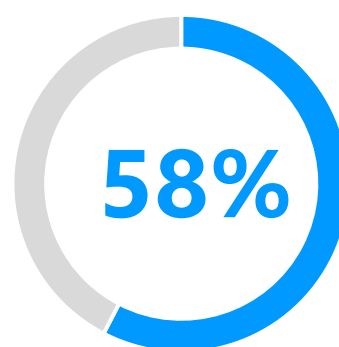
L'utilizzo di tecnologie avanzate quali intelligenza artificiale e blockchain appare ad oggi considerato come un elemento secondario rispetto agli altri profili esaminati (1,99).

# Profili finanziari e contabili del factoring

Il 58% delle imprese intervistate dichiara di aver ridotto l'attività interna di gestione dei crediti grazie all'esternalizzazione in tutto o in parte di tale attività alla società di factoring.

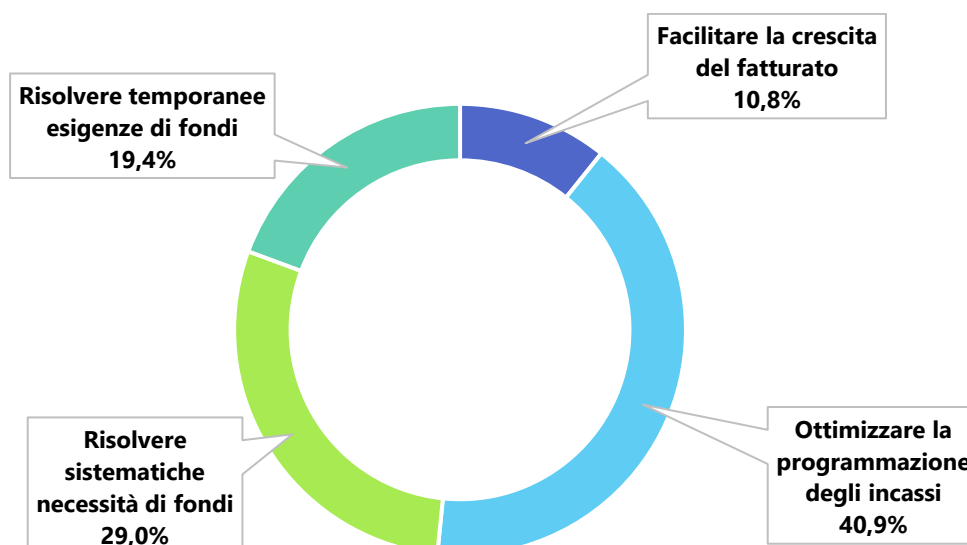
**Dal punto di vista finanziario, la funzione principale del factoring è quella di ottimizzare la programmazione degli incassi (40,9%).**

Il factoring consente inoltre di risolvere necessità di fondi di natura sistematica (29,0%) ovvero temporanea (19,4%). Meno rilevante, per le imprese intervistate, la capacità del factoring di dotare l'impresa di un "polmone" finanziario aggiuntivo utile a facilitare la crescita del fatturato (10,8%).

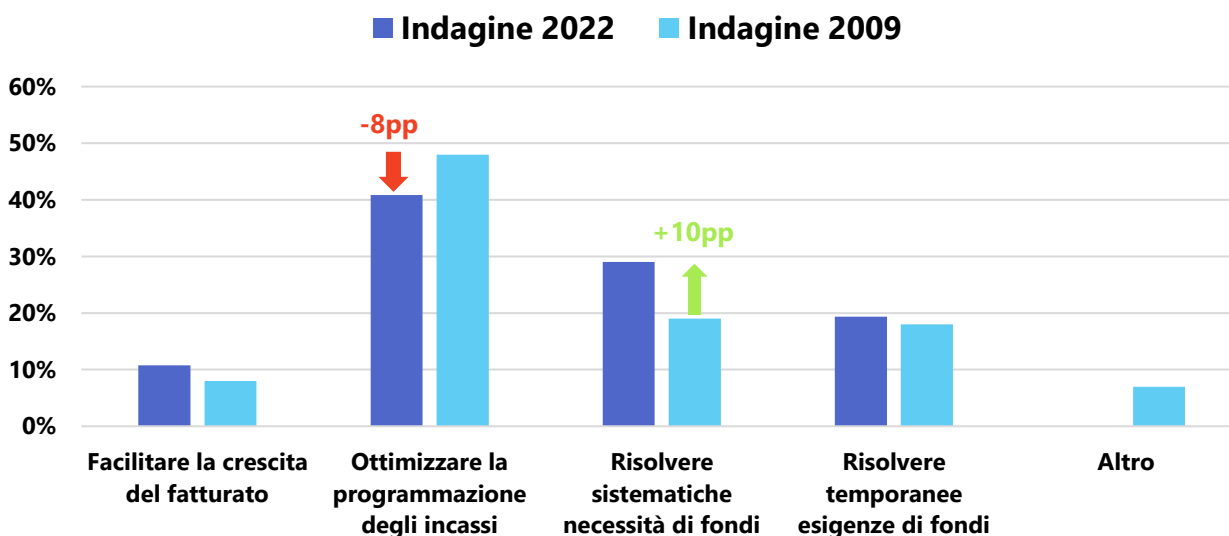


**Imprese che hanno ridotto l'attività interna di gestione dei crediti commerciali grazie al factoring**

**Le funzioni del factoring dal punto di vista finanziario**



**Le funzioni del factoring dal punto di vista finanziario (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)**



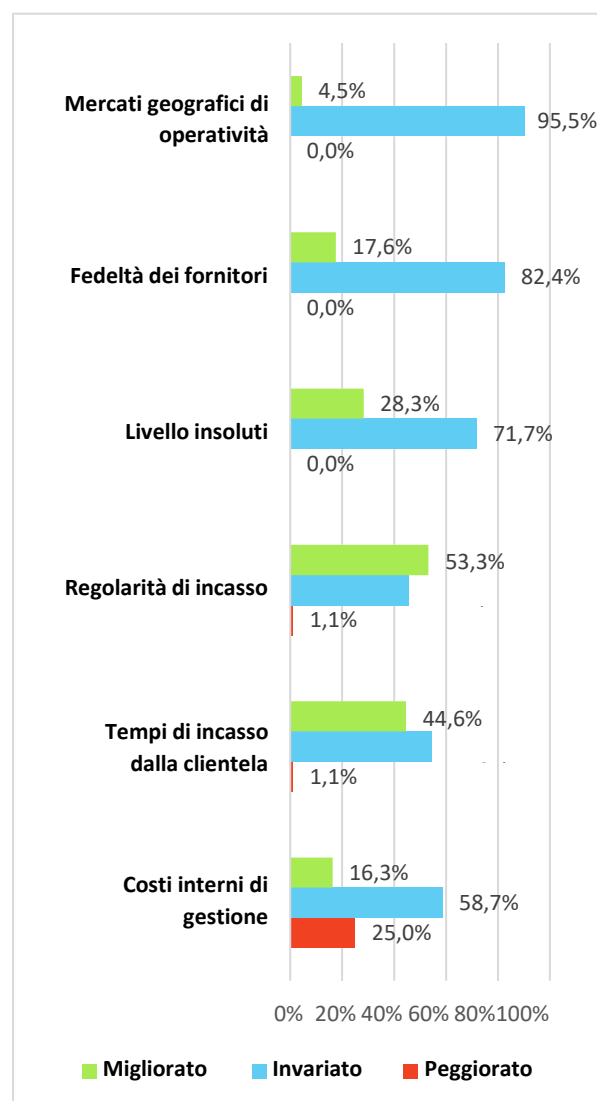
I risultati risultano, per questo profilo, comparabili rispetto alla precedente indagine (2009), pur evidenziando un calo della quota di imprese che ritengono che la principale funzione finanziaria del factoring risieda nell'ottimizzazione della programmazione degli incassi (-8 punti percentuali rispetto al 2009) a fronte di un proporzionale incremento delle imprese che ritengono che la principale funzione finanziaria del factoring sia di risolvere sistematiche necessità di fondi (+10 punti percentuali).

Dal punto di vista gestionale, il ricorso al factoring ha impattato in modo diversificato su diversi parametri connessi alla gestione del capitale circolante netto, portando in generale effetti neutrali o positivi, che si riscontrano principalmente su:

- regolarità d'incasso (effetti positivi per il 53% delle imprese),
- tempi d'incasso (45%), e
- livello di insoluti (28%).

Solo in casi marginali le imprese intervistate hanno percepito un effetto negativo, con una significativa eccezione: il 25% ha di fatto evidenziato un incremento nei costi interni di gestione.

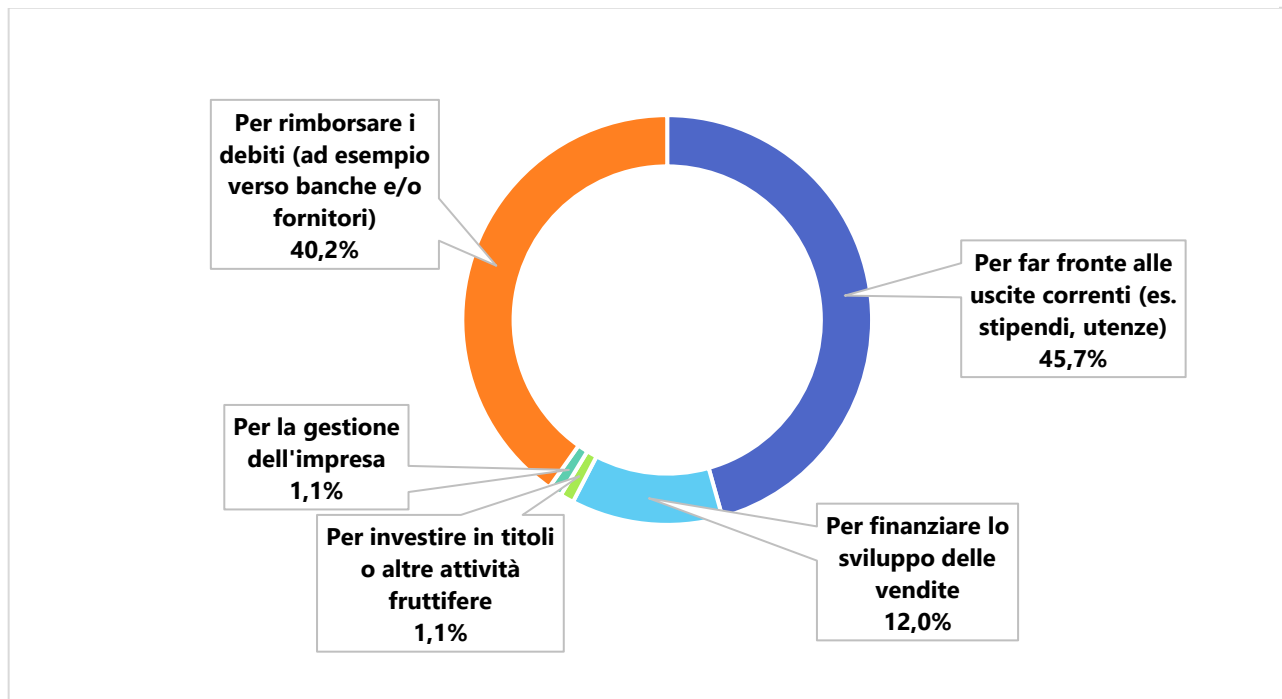
#### Gli impatti del factoring dal punto di vista gestionale



**La grande maggioranza delle imprese utilizza i fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring per rimborsare i debiti a breve, ad esempio verso banche e/o fornitori (40%) ovvero per fare fronte alle uscite correnti come stipendi, utenze ecc. (46% circa).**

Quasi il 12% utilizza i fondi per finanziare automaticamente lo sviluppo delle vendite. È marginale l'utilizzo dei fondi smobilizzati per altre finalità.

**L'utilizzo dei fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring**



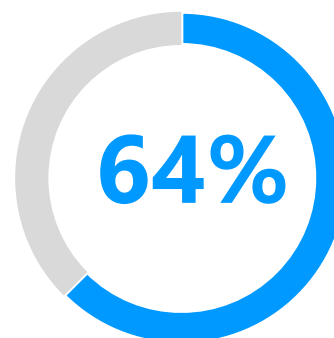
# Debitori ceduti e finanza di filiera

Il 64% delle imprese intervistate dichiara di essere stata "ceduta", almeno una volta, nell'ambito di un rapporto di factoring attivato da uno dei fornitori (il 22% circa lo è sistematicamente).

Secondo i cedenti, la cessione è vissuta dai debitori ceduti come un fatto normale di gestione aziendale (52% delle risposte) o assume addirittura una connotazione positiva segnalando l'attenzione del fornitore rispetto alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa (20% circa).

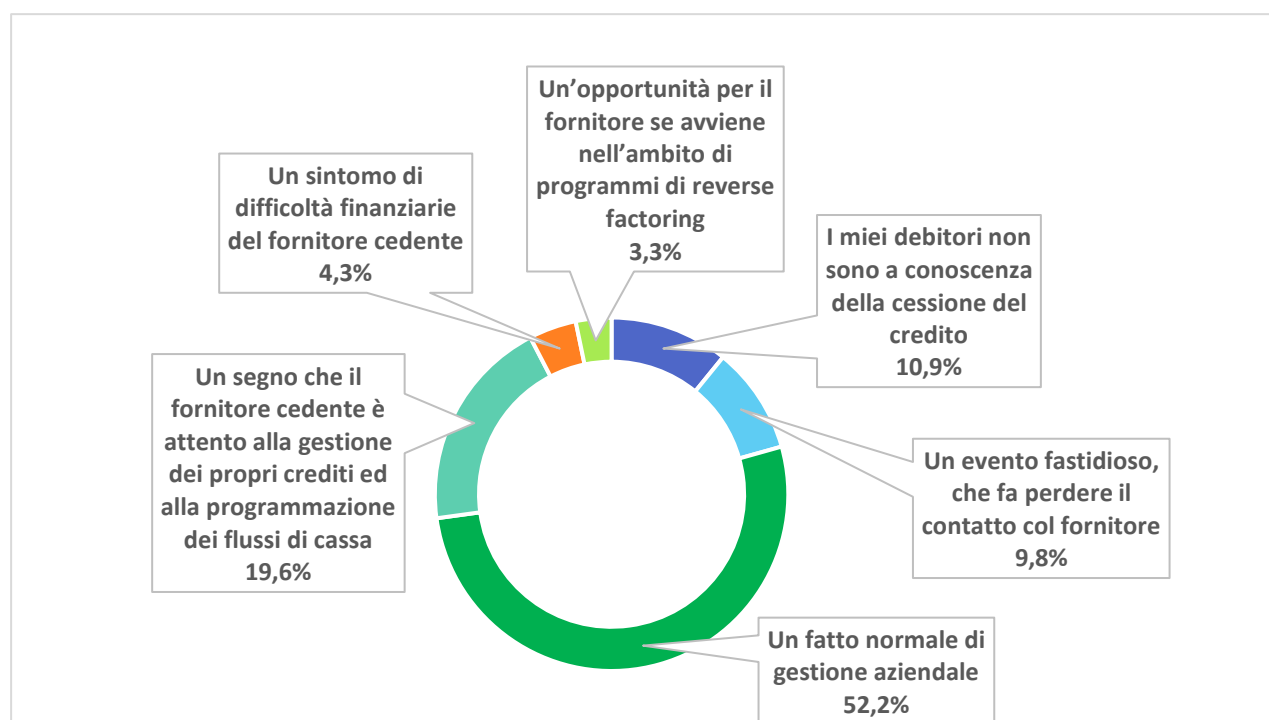
Nel 10% dei casi i cedenti ritengono che i debitori percepiscano la cessione come un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore.

Solo marginalmente, i cedenti pensano che i debitori interpretino il ricorso al factoring come un sintomo di difficoltà finanziaria del fornitore (4%)



**Imprese cedute almeno una volta nell'ambito di un rapporto di factoring (dai propri fornitori)**

**Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i CEDENTI, ripartizione percentuale delle risposte)**





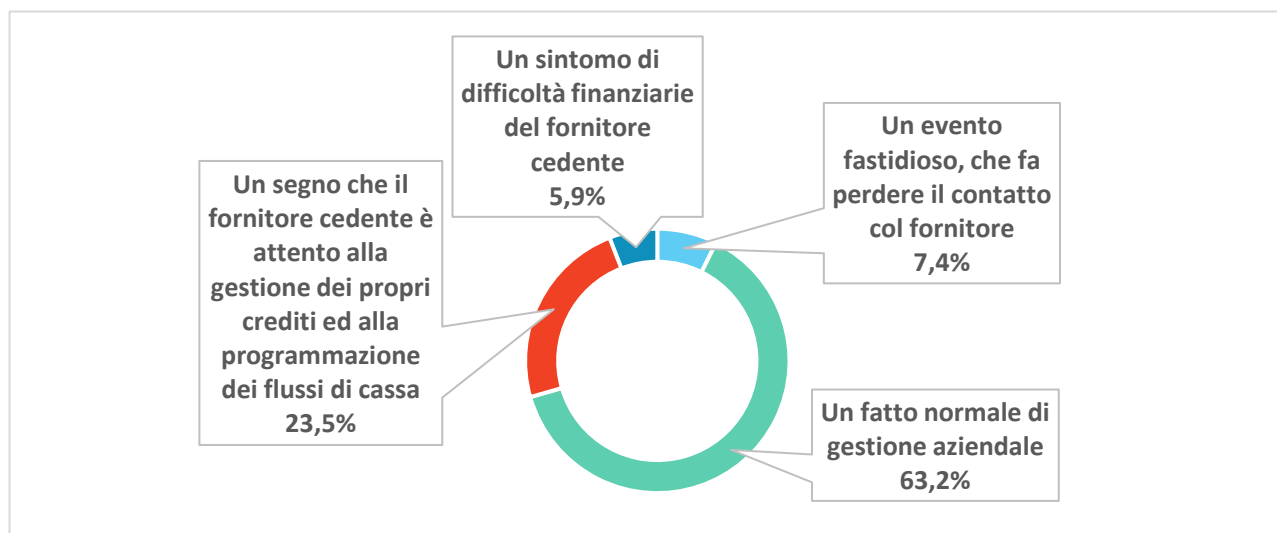
Tale impostazione risulta confermata anche nelle opinioni espresse dalle sole società cedute, con il 63% che ritiene il ricorso al factoring da parte dei suoi fornitori un fatto normale nella gestione aziendale e il 24% che lo vede positivamente come un segno che il fornitore è attento alla gestione dei crediti e alla programmazione dei flussi di cassa.

Particolarmente interessante appare il confronto con l'indagine precedente, da cui emerge una maggiore consapevolezza da parte delle imprese

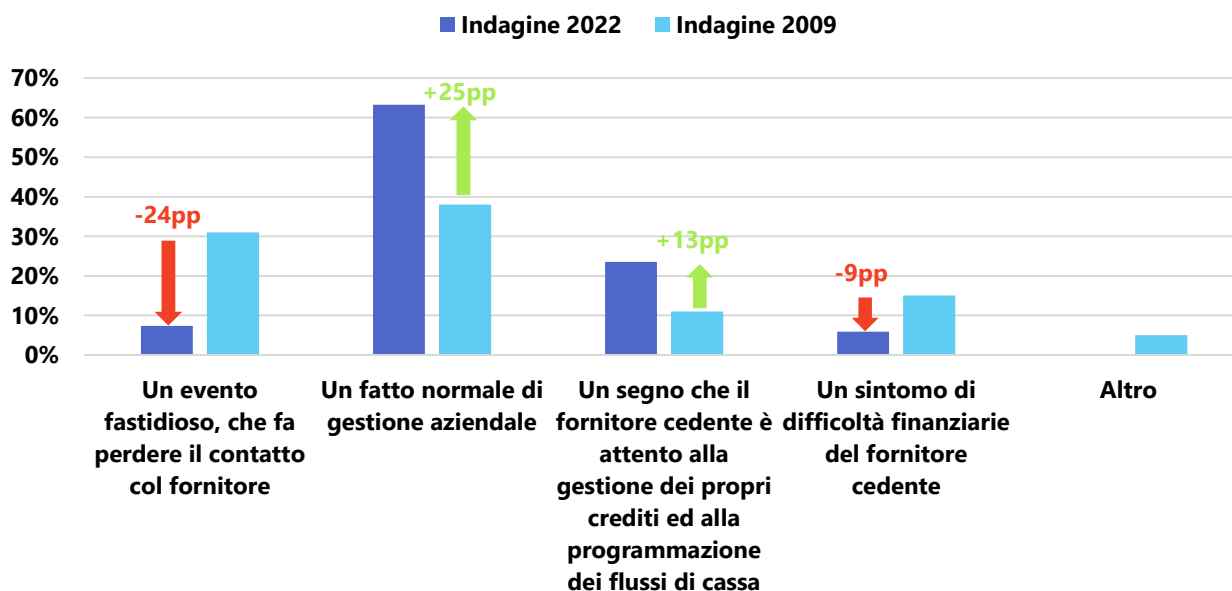
rispetto alle caratteristiche del factoring ed il venire meno di alcuni "luoghi comuni": rispetto al 2009 crolla infatti la quota di imprese che ritiene che il ricorso al factoring sia un evento fastidioso che fa perdere il contatto con il fornitore, così come anche l'idea che il ricorso al factoring rappresenti un segnale di difficoltà finanziaria del fornitore.

Il factoring sembra oggi meglio "accettato" dai debitori ceduti, che anzi ne percepiscono

**Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i DEBITORI CEDUTI, ripartizione percentuale delle risposte)**



**Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i DEBITORI CEDUTI, ripartizione percentuale delle risposte)**



all'ottimizzazione dei flussi in entrata ed in uscita per i propri fornitori.

I rapporti fra i factor e i debitori ceduti risultano buoni: il 96% dichiara di non aver mai avuto problemi né con il factor né con il fornitore riguardo ai debiti oggetto di cessione. Nessuna impresa segnala problematiche sorte nel rapporto con il factor, mentre il 4% evidenzia problemi nei rapporti con i fornitori, generalmente in relazione a fatture contestate o note di credito non gestite correttamente.

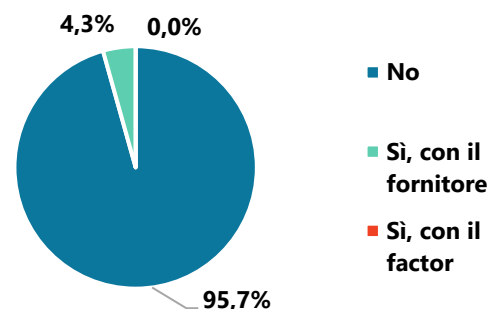
I debitori ceduti hanno sovente beneficiato di una ulteriore dilazione del termine di pagamento, il 12% abitualmente e il 26% in via occasionali. Il 24% non ha mai beneficiato della dilazione ulteriore concessa dal factor ma sarebbe interessato.

Le buone relazioni fra i debitori ceduti e i factor si riflettono inoltre in un ampio ricorso, da parte delle imprese intervistate, a soluzioni a supporto del ciclo passivo del capitale circolante netto: oltre un terzo delle imprese ricorre attualmente o ha fatto ricorso in passato a soluzioni di reverse factoring in qualità di buyer promotore; più del 25% ricorre (o ha fatto ricorso) a soluzioni di confirming. Una quota residua (5% circa) ha esperienza d'uso del dynamic discounting.

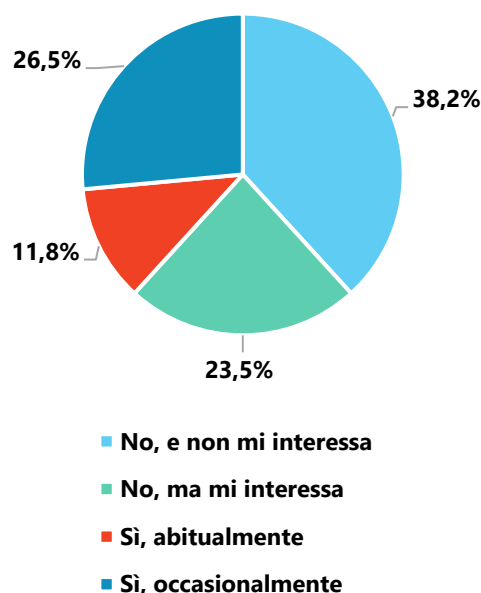
Per le imprese intervistate una soluzione di supply chain finance rappresenta in primo luogo uno strumento di ottimizzazione del capitale circolante e un modo per aumentare i tempi medi di pagamento.

Risulta inoltre importante il ruolo della supply chain finance nelle relazioni con i fornitori,

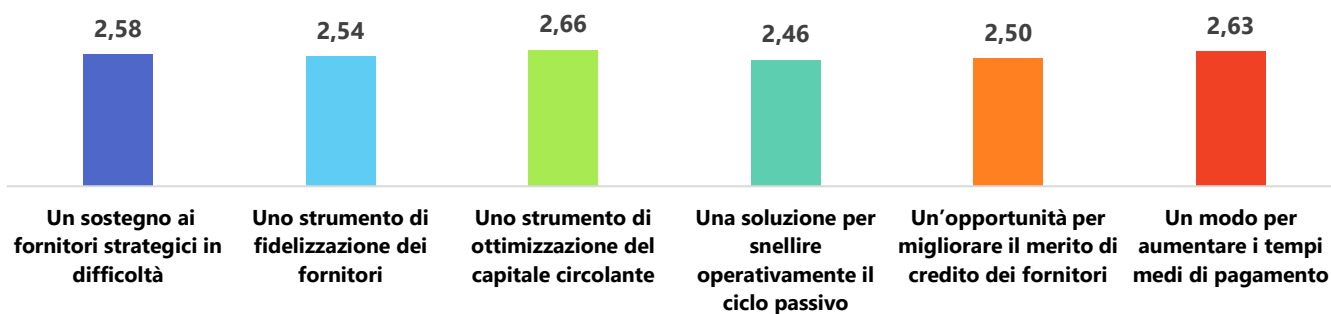
#### Debitori ceduti che hanno avuto esperienza di problemi con factor o fornitori



#### L'impresa ha mai beneficiato di una ulteriore dilazione dei termini di pagamento da parte del factor?



#### Cosa rappresenta una soluzione di supply chain finance? (da 1 = "per nulla importante" a 4 = "essenziale", media)



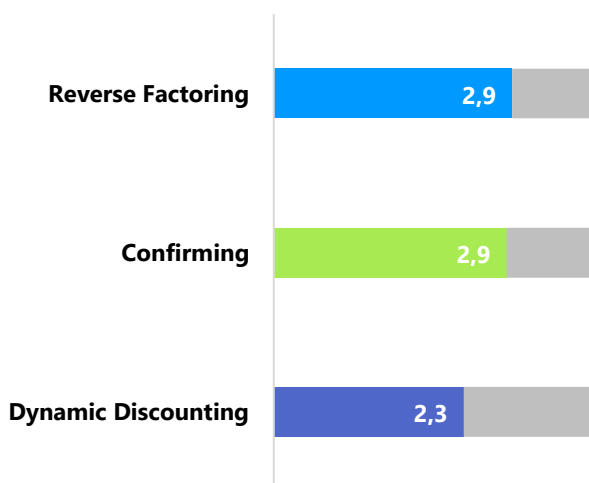
rappresentando uno strumento di fidelizzazione dei fornitori ma anche un sostegno ai fornitori strategici in difficoltà.

Nell'ambito di una soluzione di supply chain finance, le imprese valutano come maggiormente importanti i seguenti profili:

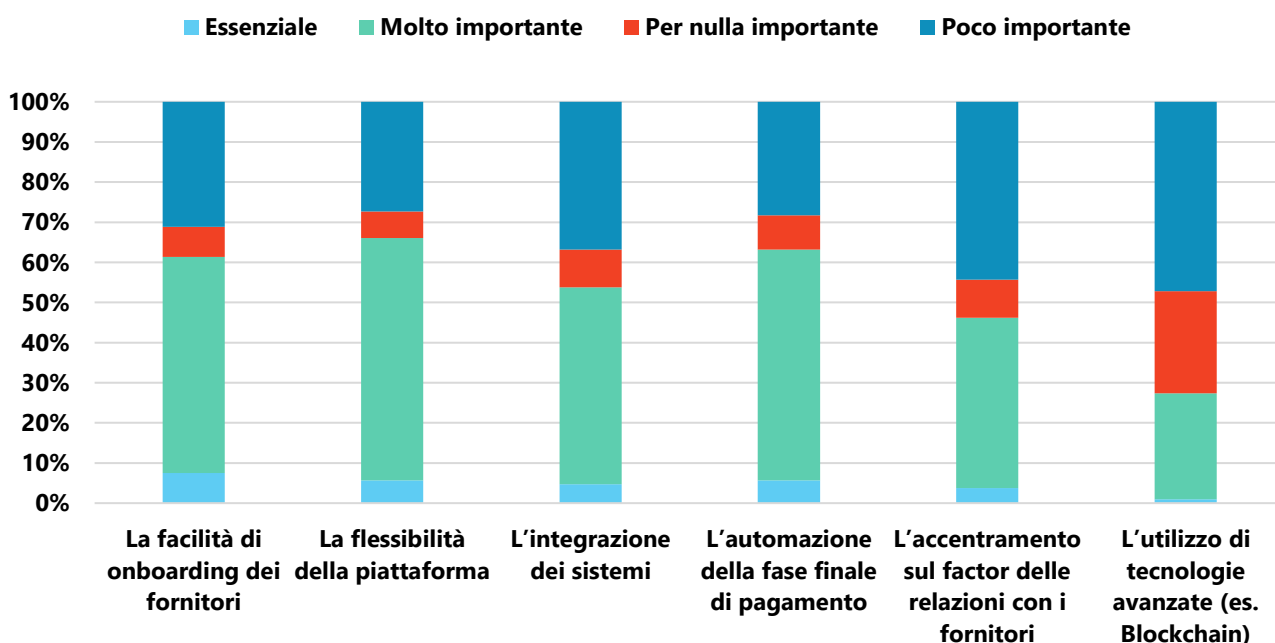
- l'automazione della fase finale di pagamento
- la flessibilità della piattaforma, e
- la facilità di onboarding dei fornitori.

Con riferimento alle diverse soluzioni utilizzate, il grado di soddisfazione da parte dei buyer appare massimo nel caso del reverse factoring (2,9 in media su un massimo di 4) e del confirming (2,9), mentre risulta inferiore nel caso del dynamic discounting, comunque utilizzato da poche imprese fra quelle intervistate.

**Grado di soddisfazione medio con riferimento alle seguenti soluzioni di supply chain finance (lato BUYER, da 1 = "Scarso" a 4 = "Ottimo")**



#### I profili di maggiore importanza per le imprese in una soluzione di supply chain finance



# Factoring e PA

Il 57% delle imprese intervistate ha in essere rapporti di fornitura con enti afferenti alla Pubblica Amministrazione.

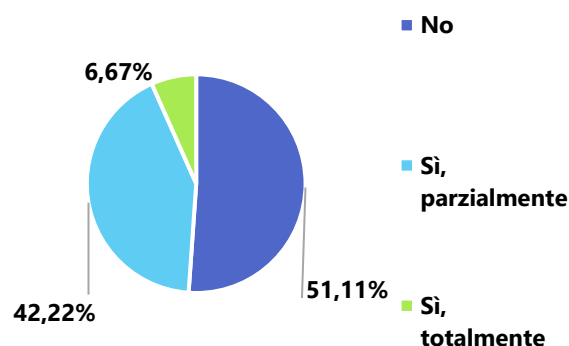
Di queste, quasi la metà cede i crediti verso enti pubblici nell'ambito di rapporti di factoring, parzialmente (nel 42% dei casi) o totalmente (7%).

I rapporti con la PA sono caratterizzati da criticità significative, che vanno oltre la chiara indicazione di tempi lunghi di pagamento (più elevati che nel B2B).

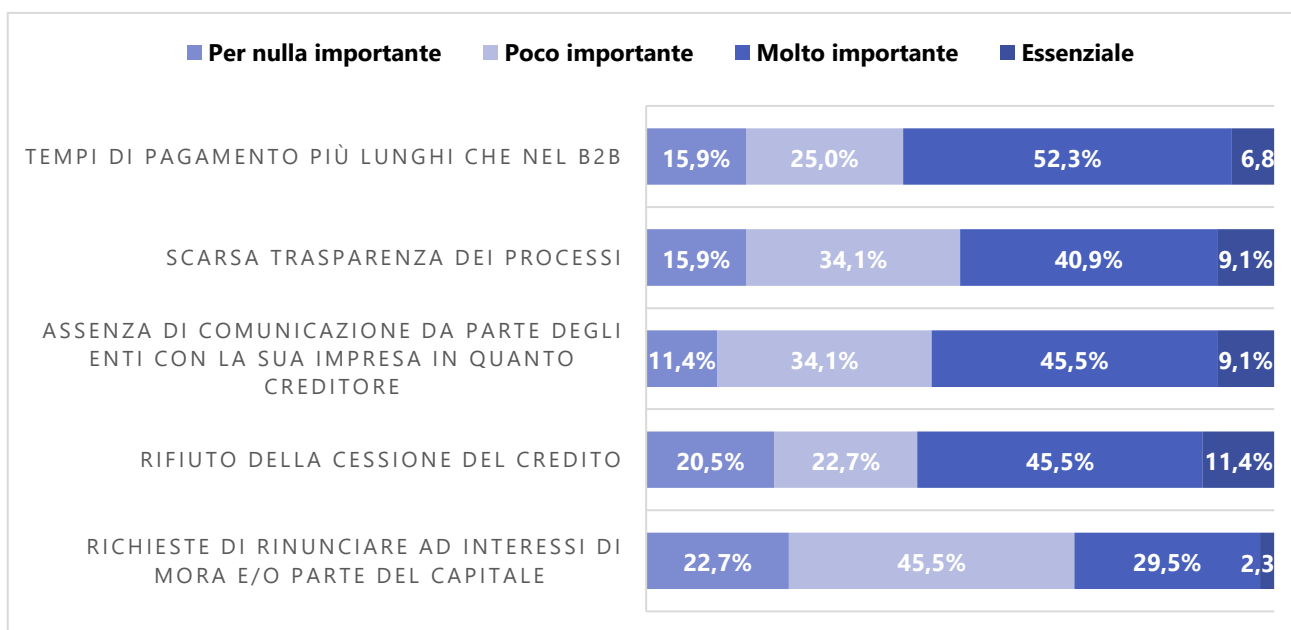
Il 64% delle imprese intervistate dichiara di essere stata "ceduta", almeno una volta, nell'ambito di un rapporto di factoring attivato da uno dei fornitori (il 22% circa lo è sistematicamente).

La frequenza del rifiuto della cessione del credito è considerata una criticità "essenziale" da oltre l'11% delle imprese e almeno molto importante da oltre il 55% di esse.

## I crediti commerciali verso la Pubblica Amministrazione sono ceduti nell'ambito di rapporti di factoring?



## Le principali criticità nei rapporti commerciali con la Pubblica Amministrazione



Le imprese fornitrici della PA sottolineano inoltre l'assenza di comunicazione con l'impresa stessa, in qualità di creditore, da parte degli enti (oltre la metà dei casi).

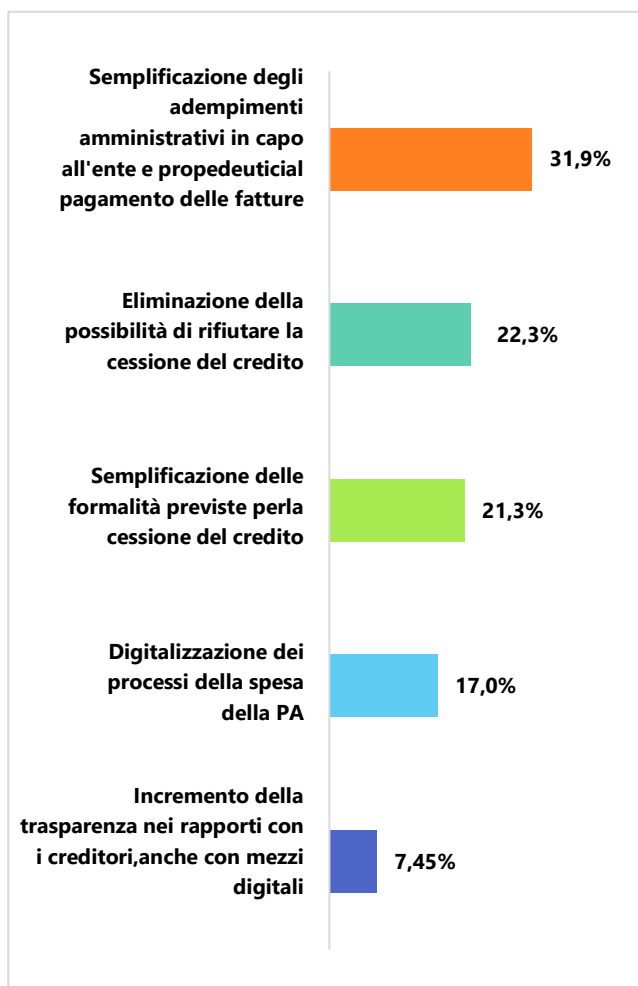
Le imprese intervistate si sono inoltre espresse su alcune ipotesi di intervento che ritengono potrebbero contribuire a migliorare il rapporto commerciale fra imprese ed enti pubblici.

In questa prospettiva, le imprese valutano come prioritaria la semplificazione degli adempimenti amministrativi in capo all'ente e propedeutici al pagamento delle fatture (32% delle risposte).

In secondo luogo, occorre semplificare la cessione del credito, agevolando il ricorso a soluzioni a supporto del capitale circolante come il factoring, sia riducendo le formalità (21%) sia eliminando la possibilità per l'ente di rifiutare la cessione stessa.

Infine, le imprese ritengono (con minore frequenza) utile la digitalizzazione dei processi e l'incremento della trasparenza nei rapporti con i creditori.

**Quali interventi possono contribuire maggiormente a migliorare il rapporto di credito commerciale fra imprese ed enti pubblici? (ripartizione percentuale delle risposte)**



# Credits

Hanno partecipato all'elaborazione dei dati e alla stesura del presente rapporto:

Pietro Bartolini

Francesca Querci

Diego Tavecchia