

Ns. Rif.: 34/23/VD

Milano, 22 febbraio 2023

OGGETTO: COMMISSIONE MARKETING E COMUNICAZIONE

Convocazione riunione del 31 marzo 2023 in modalità ibrida

Verbale riunione del 17 febbraio 2023

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

e p.c.:

AOSTA FACTOR	Roberto PERRUQUET	Alessandro BERTOLDO
BANCA CF+	Simona SALIS Sara MASSIMIANO	DIREZIONE GENERALE Michele RONCHI
BANCA IFIS	Federico BACCILO	Andrea BERNA Alberto STACCIONE
BANCA PROGETTO	Giorgio GRAZIANI	DIREZIONE GENERALE Giorgio GRAZIANI
BANCA SISTEMA	Patrizia SFERRAZZA	Fausto GALMARINI Andrea TRUPIA
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE	Davide TOGNETTI
BARCLAYS BANK IRELAND	Carlo SADAR (*) Alessandro RICCO (**)	Alessandro RICCO
BCC FACTORING	Aldo BODINI	Paolo IACHETTINI
BFF BANK	Alessia CAPPELLI	Massimiliano BELINGHERI
BPER FACTOR	Daniele BELETTI	Franco TOMASI Vittorio GIUSTINIANI
BURGO FACTOR	DIREZIONE GENERALE	Ugo BERTINI
CLESSIDRA FACTORING	Andrea CAVERZAN Keoma GARBILLO	Gabriele PICCINI Keoma GARBILLO
CREDEMFACTOR	Andrea VARINI	Gabriele DECO'
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Roberto COSMO Alberto BENEGLI	Ivan TOMASSI
EXPRIVIA	Paola LONGHI	Dario GRECO
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE	Franco TAPPARO
FACTORIT	Antonio RICCHETTI	Antonio DE MARTINI
FERCREDIT	DIREZIONE GENERALE	Stefano PIERINI
FIDIS	DIREZIONE GENERALE	Andrea FAINA
GENERALFINANCE	Marco GHISLANDI	Massimo GIANOLLI
GUBER BANCA	Marco BUGLIANI Andrea DE PINO	DIREZIONE GENERALE Simone PORCELLATI
IFITALIA	Matteo DE MIELESI	Ruxandra VALCU
ILLIMITY BANK	Franco MARCARINI	Franco MARCARINI
INTESA SANPAOLO	Alice TOGNI	Anna CARBONELLI
ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO	Alessandro BOLIS	DIREZIONE GENERALE Alfonso IAQUINANDI
MBFACTA	Carlo GIORGI	Enrico BUZZONI
MEDIOCREDITO CENTRALE	DIREZIONE GENERALE	DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI
MPS LEASING & FACTORING	Salvatore DI PUMA	Simone PASQUINI
SACE FCT	Antonio ROMEO Ezio Franco BORCIANI	Daniele SCHRODER
SG FACTORING	Paolo MOROSINI	Sylvain LOISEAU
UNICREDIT FACTORING	Claudia CONTARINI Francesco OIENI	Simone DEL GUERRA

(*) Coordinatore della Commissione

(**) Presidente della Commissione

Si comunica la convocazione della riunione della Commissione in oggetto **in modalità ibrida** per **venerdì 31 marzo 2023 alle ore 10.30** presso la sede di Assifact in Via Cerva 9 – Milano (con possibilità di collegamento in videoconferenza) con il seguente

ORDINE DEL GIORNO:

1. approvazione verbale riunione precedente;
2. factoring per le PMI: avanzamento;
3. Supply Chain Finance dal punto di vista del fornitore;
4. varie ed eventuali.

Si prega di confermare la partecipazione. Per ragioni organizzative, si pregano i membri della Commissione di **segnalare a efact@assifact.it la modalità di partecipazione** (presenza fisica o online).

Con l'occasione si invia il verbale della riunione del 17 febbraio u.s. per osservazioni entro mercoledì 1 marzo 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.

Si ricorda altresì che il presente documento, **riservato agli Associati e non divulgabile all'esterno**, è pubblicato nell'Area Commissioni dell'Area Riservata del sito associativo, a cui i membri delle Commissioni Tecniche possono accedere attraverso le credenziali personalizzate ricevute e che è possibile recuperare in autonomia le credenziali di accesso con il proprio indirizzo email cliccando su password o nome utente dimenticato: <https://areariservata.assifact.it>

Riunione della Commissione

Marketing e comunicazione

Data	17 febbraio 2023	Luogo	Videoconferenza
Ora	11:00		
Presidente	Alessandro Ricco	Coordinatore	Carlo Sadar
Presenti	Cfr. Foglio presenze allegato		
Ordine del giorno	1. Approvazione verbale riunione precedente 2. Il factoring per le PMI: evidenze dall'indagine sulla domanda di factoring e indicazioni per lo sviluppo dell'approfondimento 3. Varie ed eventuali		

Verbale

1. Approvazione verbale riunione precedente

- i. Il verbale della riunione precedente è approvato all'unanimità senza modifiche.

2. Il factoring per le PMI: evidenze dall'indagine sulla domanda di factoring e indicazioni per lo sviluppo dell'approfondimento

- ii. Diego Tavecchia presenta alla Commissione gli spunti emersi dall'indagine sulla domanda di factoring con riferimento alle piccole e medie imprese.
- iii. In particolare, emergono i seguenti aspetti:
 - o Le imprese di piccole dimensioni hanno percepito con maggiore evidenza i benefici della gestione del factor in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti. Il 64% di esse ha sottolineato il ruolo che il factoring può svolgere nella riduzione delle attività gestorie in capo al cedente. Il ricorso ai servizi di factoring rende altresì allocabili le risorse su attività a più alto valore aggiunto nella catena di generazione del valore dell'impresa.
 - o Le imprese di dimensioni più piccole, inoltre, manifestano attraverso il questionario l'esigenza di perseguire una migliore gestione del rischio di insoluti: esse, infatti, raramente dispongono di adeguate informazioni di mercato, specifiche funzioni organizzative appositamente dedicate alla valutazione predittiva del rischio di credito e si trovano spesso a presidiare in modo inefficace la collection dei crediti. Tale esigenza può trovare nel factoring una risposta efficace, efficiente e professionale: il factor, grazie all'ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo comportamentale dei debitori, ha una vista molto più ampia e profonda dei mercati merceologici ed è dotato di adeguate risorse tecnologiche e professionali per poterli "interpretare". Ciò consente al factor, non solo di supportare il cedente nella collection dei crediti (gestione incassi), ma di essere al suo fianco nella valutazione predittiva del potenziale portafoglio clienti.
 - o La preoccupazione ricorrente dei rispondenti che il ricorso al factoring possa comportare il venir meno della relazione con il cliente pare rappresentare in realtà un pregiudizio, che svanisce una volta maturata una esperienza diretta di factoring. Infatti, i rispondenti

appartenenti al gruppo delle imprese che già lavorano con i factor e gli stessi debitori non rilevano nel factoring un fattore ostativo al mantenimento di una soddisfacente relazione fornitore-acquirente

- o Fra le imprese che non hanno mai fatto ricorso al factoring, vi è una quota elevata (63%) di soggetti, appartenente a piccole e medie imprese, che esprime interesse per il servizio. Tale evidenza, se letta congiuntamente alla dichiarazione espressa da parte di talune imprese di non aver ricevuto offerte da parte dei factor, parrebbe far luce sull'esistenza di una componente della domanda potenziale ancora da intercettare, in particolare nel mondo delle PMI, che potrebbe indurre nell'offerta opportune riflessioni su come dare risposta a questa domanda apparentemente ad oggi inevasa.
- iv. Dalle risposte al questionario, emerge un gap abbastanza importante fra le piccole imprese e le altre, con le medie imprese che presentano approcci al factoring più simili alle imprese corporate che alle piccole.
- v. La Commissione si confronta pertanto su come sfruttare gli spunti emersi per strutturare un efficace documento di informazione e promozione riguardo al factoring destinato alle piccole e medie imprese.
- vi. Si ritiene che il pamphlet debba avere le seguenti caratteristiche:
 - o Dimensioni contenute (non oltre 10 pagine).
 - o Grafica accattivante (con supporto dagli associati o definendo apposito budget).
 - o Testo limitato e con stile semplice e diretto. Linguaggio meno tecnico e più commerciale.
 - o Stesura nella prospettiva dell'imprenditore: qual è l'esigenza, a cosa serve il factoring e quanto costa.
 - o Contenere una breve descrizione del factoring, anche supportata da esempi grafici, e della sua utilità per le PMI sfruttando proprio i risultati dell'indagine. Il factoring è uno strumento sofisticato che necessita poi di una consulenza personalizzata per identificare le modalità migliori per ricorrere allo strumento.
 - o Elementi di approfondimento che possono essere richiamati, nella prospettiva di creare interesse e indirizzare alle ulteriori informazioni. Utilizzando i formati digitali, è possibile mettere link utili per promuovere materiali già sviluppati e magari non sempre visualizzati, incluso F&N.

3. Varie ed eventuali

- vii. La prossima riunione sarà svolta in modalità ibrida il 31 marzo 2023.
- viii. Non essendovi altri argomenti da discutere, la seduta viene tolta alle 12.20.

Allegati

1	Foglio presenze
2	Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech – Focus PMI

Follow up

1	Convocare riunione 31 marzo 2023
---	----------------------------------

2	Avviare stesura approfondimento “il factoring per le PMI”
---	-----------------------------------------------------------

RIUNIONE DELLA COMMISSIONE MARKETING E COMUNICAZIONE

17 febbraio 2023, ore 11.00 (in modalità ibrida)

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 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 suesposte 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 RILEVATE DALL'ELENCO DEI PARTECIPANTI IN MICROSOFT TEAMS E SEGNALATE CON X IN SOSTITUZIONE DELLA FIRMA IN PRESENZA

Coordinatore:	BARCLAYS BANK IRELAND	Carlo SADAR	 X
Presidente:	BARCLAYS BANK IRELAND	Alessandro RICCO	
Membri:	AOSTA FACTOR	Roberto PERRUQUET	
	BANCA CF+	Simona SALIS	
		Sara MASSIMIANO	
	BANCA IFIS	Federico BACCILOLO	
	BANCA PROGETTO	Giorgio GRAZIANI	
	BANCA SISTEMA	Patrizia SFERRAZZA	X
	BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE	
	BARCLAYS BANK IRELAND	Alessandro RICCO	
		Carlo SADAR	
	BCC FACTORING	Aldo BODINI	
	BFF BANK	Alessia CAPPELLI	X



BPER FACTOR	Daniele BELETTI	
BURGO FACTOR	DIREZIONE GENERALE	
CLESSIDRA FACTORING	Andrea CAVERZAN	
	Keoma GARBILLO	
		X
CREDEMFACTOR	Andrea VARINI	
CREDIT AGRICOLE EUROFACTOR	Alberto BENEGLI	
	Roberto COSMO	
		X
EXPRIVIA	Paola LONGHI	
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE	
FACTORIT	Antonio RICCHETTI	
FERCREDIT	DIREZIONE GENERALE	
FIDIS	DIREZIONE GENERALE	
GENERALFINANCE	Marco GHISLANDI	
		X
GUBER BANCA	Marco BUGLIANI	
	Andrea DE PINO	
		X
IFITALIA	Matteo DE MIELESI	
ILLIMITY BANK	DIREZIONE GENERALE	
		X
INTESA SANPAOLO	Alice TOGNI	
ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO	Alessandro BOLIS	
MBFACTA	Carlo GIORGI	
MEDIOCREDITO CENTRALE	DIREZIONE GENERALE	



MPS LEASING & FACTORING	Salvatore DI PUMA	X
SACE FCT	Ezio Franco BORCIANI	X
	Antonio ROMEO	
SG FACTORING	Paolo MOROSINI	X
UNICREDIT FACTORING	Claudia CONTARINI	X
	Francesco OIENI	
ASSIFACT	Pietro BARTOLINI	X
	Nicoletta BURINI	<i>Nicoletta Burini</i>
	Fiorella PAGANI	<i>Fiorella Pagani</i>
	Diego TAVECCHIA	<i>Diego Tavecchia</i>
Altre presenze rilevate:		
BANCA IFIS	Carmelo CARBOTTI	X
BANCA IFIS	Elisa FOPPA UBERTI	X
IFITALIA	Matteo DE MIELESI	X
INTESA SANPAOLO	Luca CATTANEO FERRARI	X
INTESA SANPAOLO	Laura TADDEI	
SG FACTORING	Veronica NEGRI	X





ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

Sintesi dei risultati principali

In collaborazione con



Commissione Marketing e Comunicazione

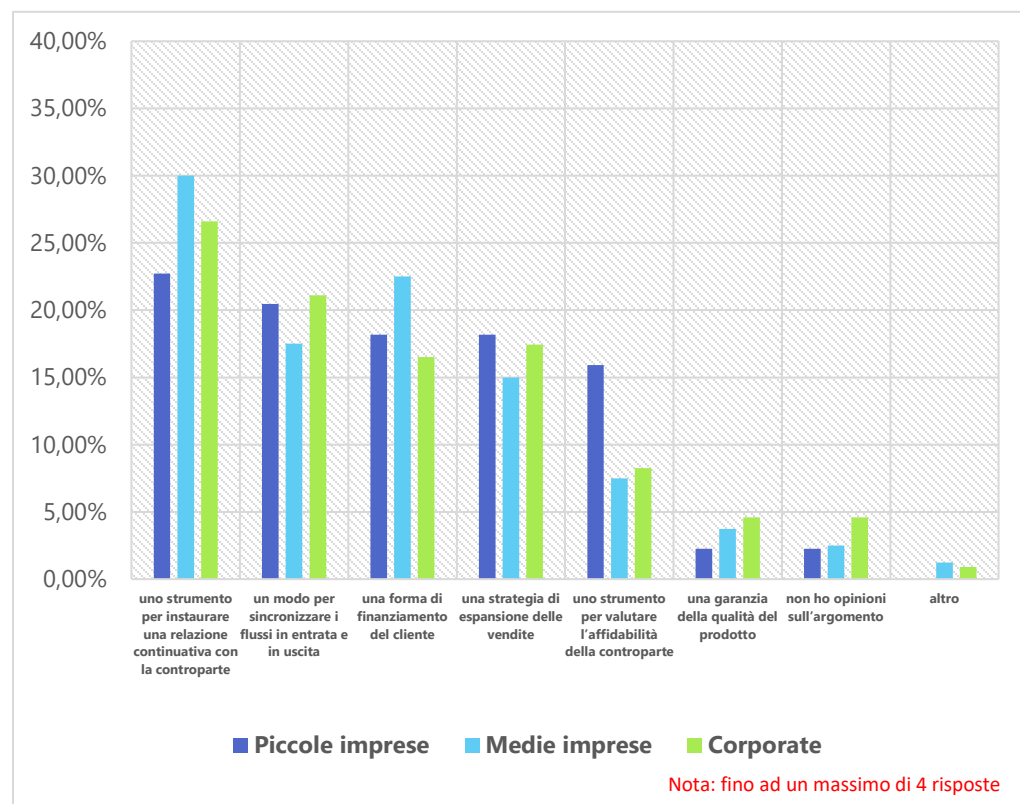
17 febbraio 2023

Materiale riservato ai membri della Commissione

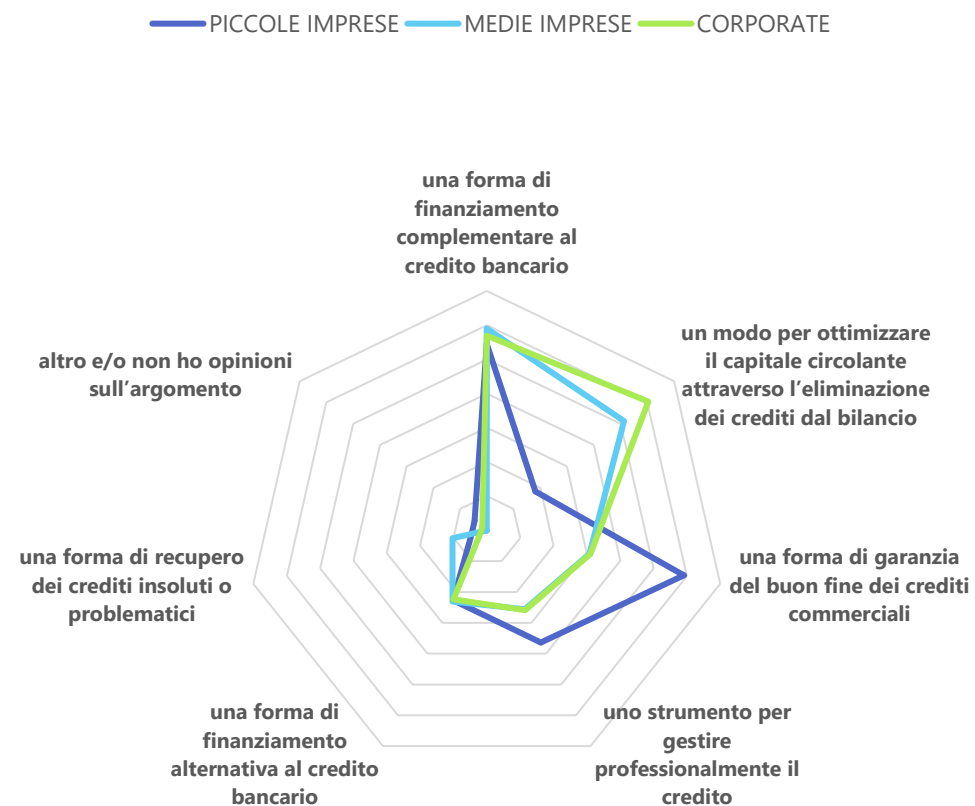
Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

Focus PMI

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



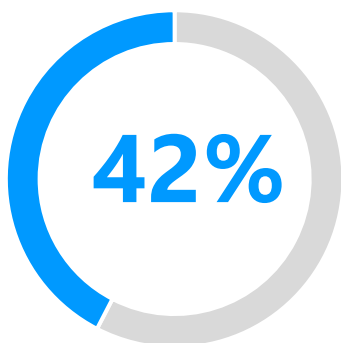
Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



Nota: fino ad un massimo di 3 risposte

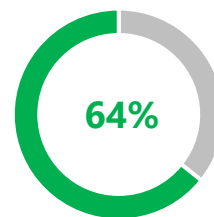
Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

Focus PMI

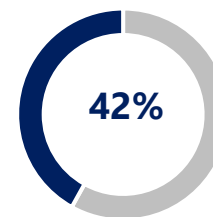


**Imprese che hanno ridotto
l'attività interna di
gestione dei crediti
commerciali grazie al
factoring**

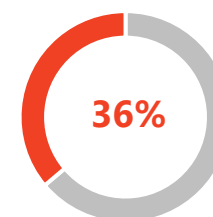
PICCOLE IMPRESE



MEDIE IMPRESE



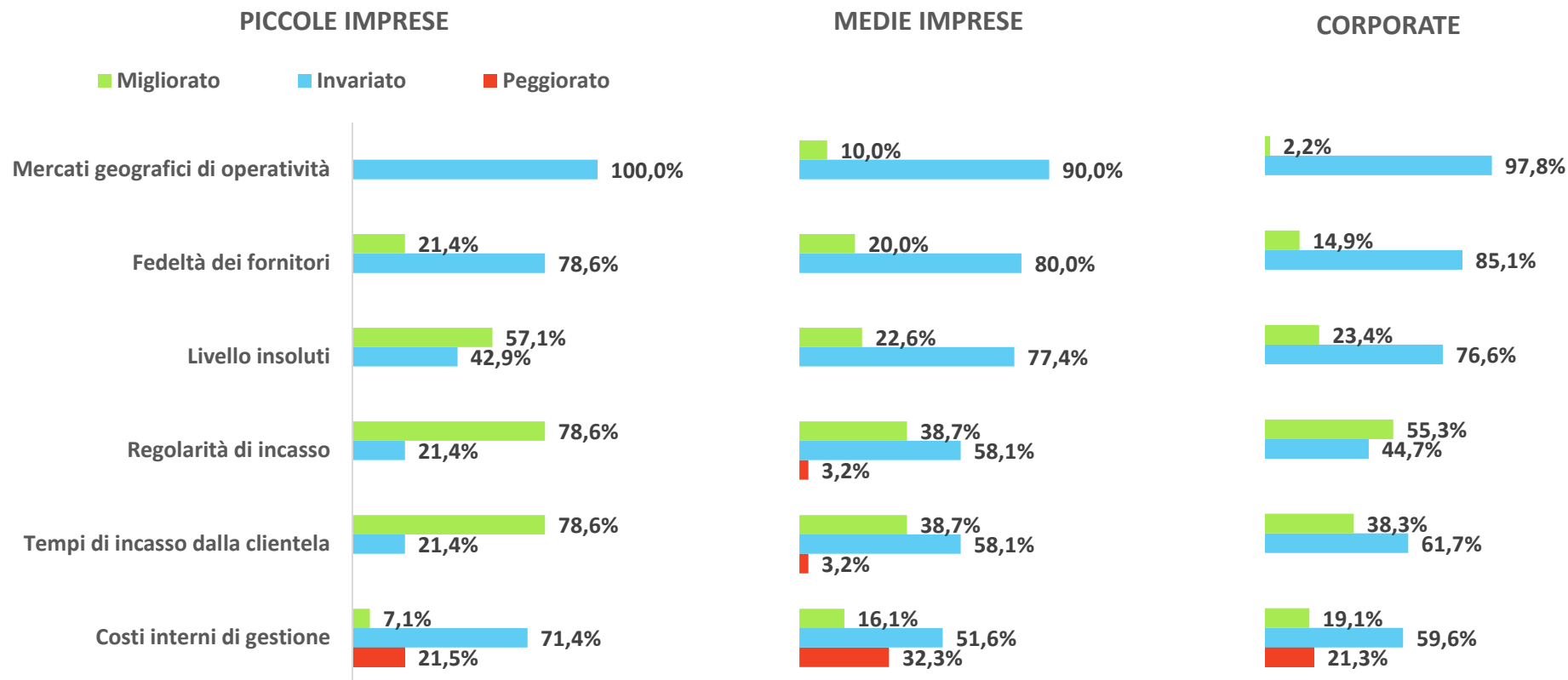
CORPORATE



Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

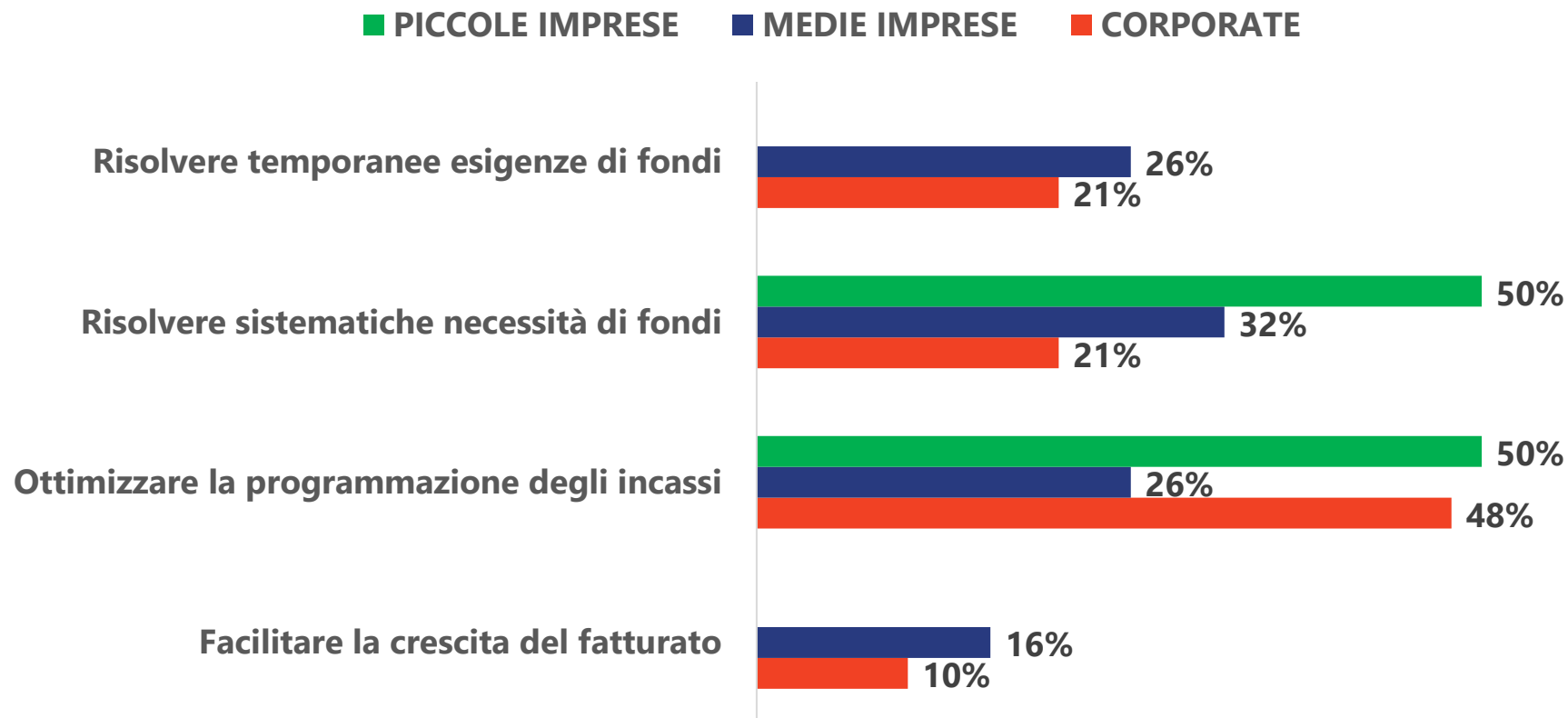
Focus PMI

Gli impatti del factoring dal punto di vista gestionale (ripartizione per dimensione dell'impresa)



Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

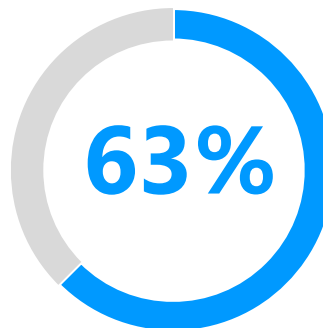
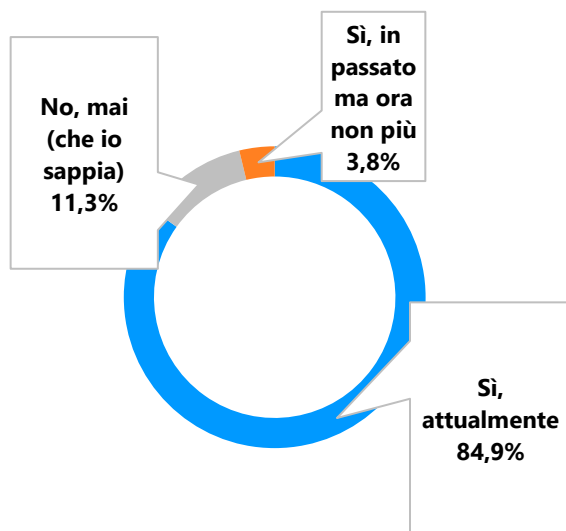
Focus PMI



Indagine sulla domanda di Factoring & Invoice Fintech

Focus PMI

La Sua impresa ha mai fatto ricorso al factoring?



Sono tutte PMI!

**Imprese che non utilizzano
il factoring ma lo valutano
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

Key takeaways

1

Le imprese di **piccole dimensioni** hanno percepito con maggiore evidenza i benefici della gestione del factor in termini di **contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti**. Il 64% di esse ha sottolineato il ruolo che il factoring può svolgere nella **riduzione delle attività gestorie in capo al cedente**. Il ricorso ai servizi di factoring rende altresì **allocabili le risorse su attività a più alto valore aggiunto** nella catena di generazione del valore dell'impresa.

2

Le imprese di dimensioni più piccole, inoltre, manifestano attraverso il questionario **l'esigenza di perseguire una migliore gestione del rischio di insoluti**: esse, infatti, raramente dispongono di adeguate informazioni di mercato, specifiche funzioni organizzative appositamente dedicate alla valutazione predittiva del rischio di credito e si trovano spesso a presidiare in modo inefficace la collection dei crediti. **Tale esigenza può trovare nel factoring una risposta efficace, efficiente e professionale**: il factor, grazie all'ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo comportamentale dei debitori, ha una vista molto più ampia e profonda dei mercati merceologici ed è dotato di adeguate risorse tecnologiche e professionali per poterli "interpretare". Ciò consente al factor, non solo di **supportare il cedente nella collection dei crediti** (gestione incassi), ma di essere al suo fianco nella **valutazione predittiva del potenziale portafoglio clienti**

Key takeaways

3

La **preoccupazione ricorrente** dei rispondenti **che il ricorso al factoring possa comportare il venir meno della relazione con il cliente pare rappresentare in realtà un pregiudizio**, che **svanisce una volta maturata una esperienza diretta di factoring**. Infatti, i rispondenti appartenenti al gruppo delle imprese che già lavorano con i factor e gli stessi debitori non rilevano nel factoring un fattore ostativo al mantenimento di una soddisfacente relazione fornitore-acquirente

4

Fra le imprese che non hanno mai fatto ricorso al factoring, vi è una **quota elevata (63%) di soggetti, appartenente a piccole e medie imprese, che esprime interesse per il servizio**. Tale evidenza, se letta congiuntamente alla dichiarazione espressa da parte di talune imprese di non aver ricevuto offerte da parte dei factor, parrebbe far luce sull'**esistenza di una componente della domanda potenziale ancora da intercettare, in particolare nel mondo delle PMI, che potrebbe indurre nell'offerta opportune riflessioni su come dare risposta a questa domanda apparentemente ad oggi inevasa**.