

Consiglio del 23 maggio 2023

Punto 8 all' ODG

Presentazione delle attività e dei programmi delle Commissioni Tecniche associative

ALLEGATO 8.2

Il factoring per la piccola e media impresa



Il factoring per la piccola e media impresa

La soluzione flessibile e completa ai fabbisogni relativi alla gestione del capitale circolante



Cos'è il factoring e come funziona?

**Quali problemi risolve per la piccola e media
impresa?**

Quali sono i costi del servizio di factoring?

Cosa ne pensano le PMI che lo usano?

**Quali vantaggi per le PMI dall'innovazione
tecnologica nel factoring?**

Cos'è il factoring e come funziona?



Il factoring è un contratto con il quale l'impresa cede a una società specializzata i propri crediti esistenti o futuri, al fine di ottenere subito liquidità e una serie di servizi correlati, cioè la gestione dei crediti ceduti, l'incasso e la protezione dal rischio di insolvenza.

L'attività di factoring comprende diversi servizi a supporto delle diverse fasi del ciclo di vita del credito commerciale, riconducibili a tre categorie principali:



La gestione e l'incasso dei crediti ceduti



La garanzia contro l'insolvenza del debitore ceduto (se pro soluto)



L'anticipazione del credito prima della scadenza delle fatture

Questi servizi possono essere combinati tra loro per offrire un'ampia gamma di prodotti con caratteristiche e peculiarità specifiche, in risposta alle diverse richieste ed esigenze dell'impresa cedente.



FACTORING

Nel factoring, la **valutazione del rischio di credito** dell'operazione non è esclusivamente legata all'impresa cedente, bensì pone l'accento in particolare sul valore del **rapporto commerciale sottostante** e sulla **qualità del portafoglio clienti** dell'impresa (debitori ceduti).

Il profilo del **portafoglio debitori** è molto importante nell'ottica del factoring. Più questo è **ampio, diversificato e di elevato standing**, più è efficace la traslazione del rischio dell'operazione dall'impresa cedente ai debitori ceduti, **mitigando il rischio complessivo**, con riflessi positivi anche sul pricing offerto.

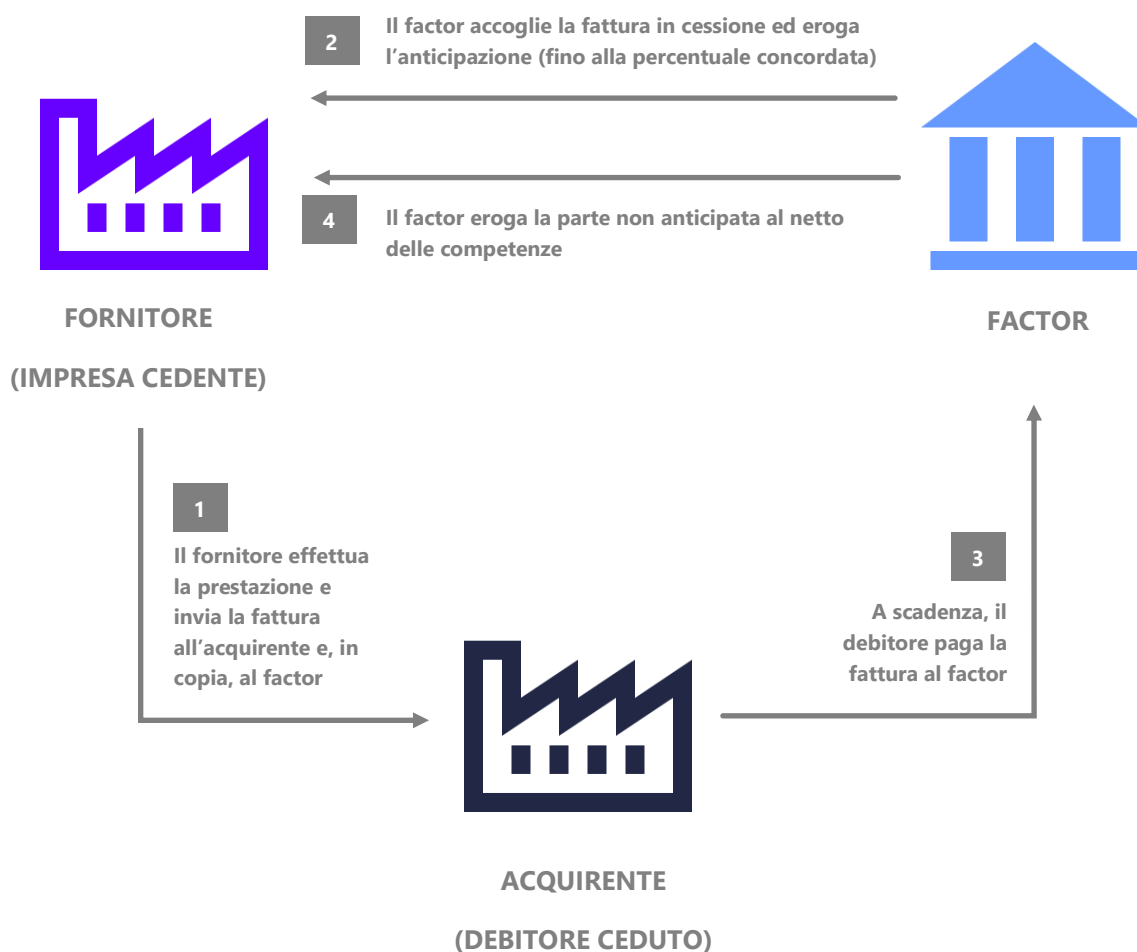
Come si apre un rapporto di factoring?

L'impresa che intende aprire un rapporto di factoring con una banca o un intermediario finanziario dovrà fornire le informazioni utili a valutare il suo merito creditizio e i debitori che intende proporre in cessione

Se la valutazione avrà esito positivo, verrà perfezionato il contratto e si potrà avviare l'operatività con i debitori selezionati dal factor

Ma nel concreto come funziona il factoring?

Ecco un esempio di come si svolge l'operatività:



E se il debitore ceduto non paga?

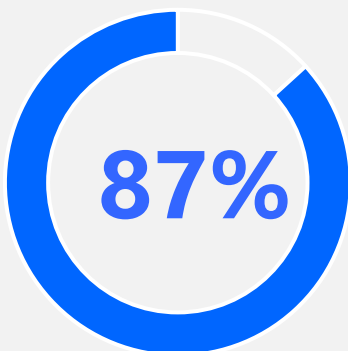
Se alla scadenza non avrà ricevuto l'incasso, il factor solleciterà il debitore ceduto a provvedere al pagamento.

Se l'inadempimento persiste:

- i. in caso di pro solvendo, il factor potrà chiedere al cedente la restituzione dell'anticipo e, se il cedente lo richiede, potrà svolgere le attività necessarie per recuperare il credito;
- ii. in caso di pro soluto, trascorso un certo numero di giorni, il factor provvederà comunque a erogare il corrispettivo al cedente.

Cosa penseranno i miei clienti della cessione del credito?

Percentuale di debitori ceduti che vedono il factoring come un fatto normale, o addirittura un segnale positivo, nella gestione del circolante da parte del fornitore*.



(61% nel 1997)

Il ricorso al factoring salvaguarda il rapporto commerciale con i propri clienti.

Oggi, i clienti ("debitori ceduti") riconoscono sempre più la cessione del credito come **un fatto normale e fisiologico nella gestione aziendale dei propri fornitori**, e anzi ne apprezzano i benefici connessi all'ottimizzazione dei flussi in entrata per i propri fornitori.

Sono quindi superati i pregiudizi e i luoghi comuni del passato.

Infatti, le **imprese leader di filiera** spesso **favoriscono la cessione dei crediti da parte dei loro fornitori** mettendo a disposizione apposite piattaforme **nell'ambito di programmi di Supply Chain Finance**, finalizzati al sostegno della propria filiera produttiva.

Quali problemi risolve il factoring per la piccola e media impresa?



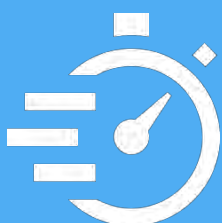
Tramite il ricorso al factoring, la piccola e media impresa ottiene, con un unico contratto, numerosi benefici nella gestione del capitale circolante:



**Maggiore regolarità e tempestività
degli incassi, grazie alla gestione
professionale del factor**



**Protezione dagli insoluti, se
concordata la garanzia pro soluto**



**Anticipazione dei flussi di cassa
relativi ai crediti verso i clienti**



Il ricorso al factoring consente alle imprese di affidare la gestione del credito a un operatore professionale, **riducendo l'attività interna e allocando le risorse su attività a più alto valore aggiunto.**

I servizi di natura amministrativa e gestionale offerti dal factor coprono l'intero ciclo di vita del credito commerciale e comprendono:

- Valutazione dell'affidabilità della clientela
- Registrazione dei crediti su proprie evidenze contabili
- Informativa periodica sulle vicende del credito
- Sollecito ai debitori
- Gestione e riconciliazione degli incassi
- Eventuale recupero legale e gestione del contenzioso

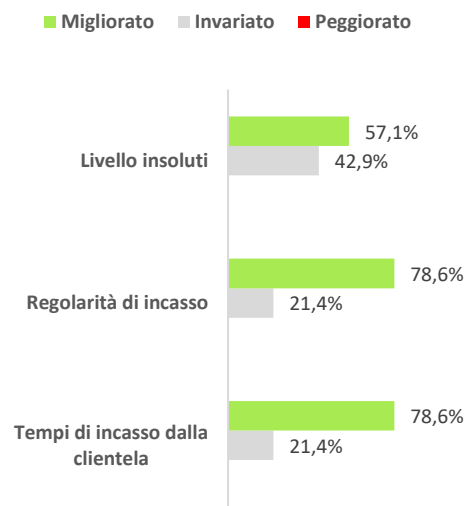
64%

Imprese di piccole dimensioni che ricorrono al factoring e dichiarano di aver ridotto l'attività interna di gestione dei crediti commerciali*

In tale modo le imprese possono conseguire, attraverso il factoring, una **effettiva sostituzione dei costi fissi** connessi alla gestione del credito **con i costi variabili** del rapporto di factoring.

In particolare, le imprese di più piccole dimensioni trovano nel factoring una **risposta efficace, efficiente e professionale alle problematiche connesse alla gestione e all'incasso dei crediti commerciali.**

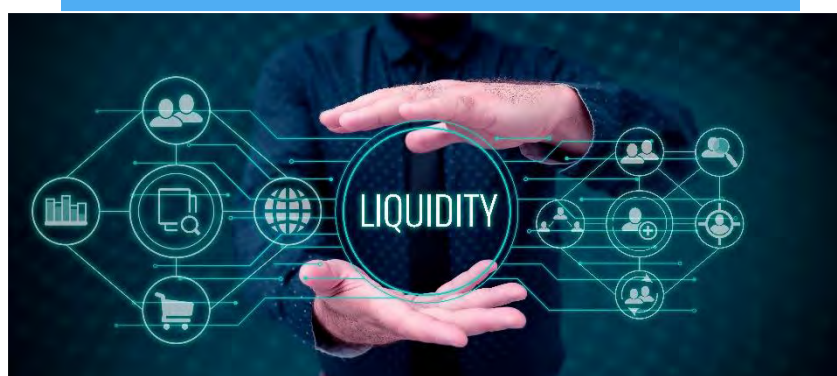
Gli impatti del factoring dal punto di vista gestionale dal punto di vista delle piccole imprese:





- La società di factoring fornisce un **supporto finanziario costante** per l'impresa, che può assicurarsi un'**anticipazione** del valore nominale dei crediti ceduti.
- Il factoring rappresenta una fonte di **liquidità flessibile** e **proporzionale allo sviluppo del fatturato**.
- Le piccole e medie imprese, attraverso il factoring, possono **ottimizzare la programmazione degli incassi** e alleviare le pressioni sul capitale circolante, **risolvendo esigenze di fondi di natura sistematica**.
- **Oltre il 90% (*) delle piccole e medie imprese utilizza i fondi** derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring per **rimborsare i debiti a breve termine** (ad esempio verso banche e/o fornitori) e per **far fronte nel quotidiano alle uscite correnti** (stipendi, utenze, ecc.).

- Il prodotto predominante nel mercato italiano è il **factoring pro soluto** (incidenza di circa l'80%), che **protegge** l'impresa fornitrice (cedente) **dal rischio di insolvenza del cliente** (debitore ceduto).
- In particolare, proprio le piccole e medie imprese manifestano maggiormente l'**esigenza di perseguire una migliore gestione del rischio di insoluti**: esse, infatti, raramente dispongono di adeguate informazioni di mercato e specifiche funzioni organizzative dedicate alla valutazione del rischio di credito.
- Il factor, grazie all'ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo comportamentale dei debitori, ha una visione molto più ampia e profonda dei settori merceologici ed è dotato di adeguate risorse tecnologiche e professionali per poterli interpretare, **supportando efficacemente il cedente nella collection dei crediti**, ma anche nella **valutazione preventiva dei potenziali nuovi clienti**.
- Il ruolo della garanzia offerta dal factor è importante anche nei confronti della clientela già acquisita, in particolare quando questa rappresenta una quota rilevante del fatturato aziendale, proteggendo dagli effetti di un eventuale sinistro.
- Una partnership tra impresa e factor rappresenta, in special modo per le piccole imprese, un prezioso supporto per **orientare la crescita e cogliere le opportunità di mercato**, sia a livello nazionale sia internazionale.



Quali sono i costi del servizio di factoring?



Interessi

Il costo finanziario per l'anticipazione prevede l'applicazione di tassi di mercato e tiene conto del rating della clientela, della tipologia e della durata dei crediti intermediati.

Commissioni

Le commissioni di factoring rappresentano il costo amministrativo relativo alla gestione ed eventualmente alla garanzia di buon fine del credito (pro soluto). Di norma vengono percepite anticipatamente sull'ammontare dei crediti ceduti. La commissione di factoring dipende dalla tipologia dei servizi offerti e dalle caratteristiche dei crediti ceduti (scadenze, importi ecc.).

Spese accessorie

Si tratta di oneri diversi a carico del cedente (valutazione debitori, istruttoria, spese di lavorazione dei documenti, spese postali per la notifica della cessione, ecc.) di fondamentale importanza per il factor, al fine di offrire al cliente un servizio con un elevato standard qualitativo sotto il profilo dell'amministrazione del portafoglio crediti.



**Cosa pensano del
factoring le PMI
che lo usano?**

94%

**QUOTA DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE
CHE VALUTANO POSITIVAMENTE
L'ESPERIENZA D'USO DEL FACTORING
(*)**



**L'elemento di maggiore
soddisfazione per le imprese nel
ricorso al factoring è la
VELOCITA' E SICUREZZA NEI
TEMPI DI EROGAZIONE DEI
FONDI DA PARTE DEL
FACTOR**



Quali vantaggi per le PMI dall'innovazione tecnologica nel factoring?



Negli ultimi anni, come il settore bancario, anche il factoring ha effettuato un **cambiamento significativo in termini di digitalizzazione delle interfacce, evoluzione dei prodotti e automazione dei processi.**



Gli sviluppi tecnologici favoriscono un **migliore e più semplice accesso ai servizi di factoring da parte della clientela, in particolare quella di dimensione medio-piccola.**



Le imprese riconoscono al factoring il raggiungimento di un significativo livello di evoluzione tecnologica grazie **all'intuitività della piattaforma e alla digitalizzazione spinta dei processi interni e di interazione con la clientela**, preferendo le piattaforme offerte dai factor nel confronto con i sistemi di banche e operatori alternativi (fintech)*.



La maggiore **rapidità ed efficienza** nella **trasmissione dei flussi finanziari** e nello **scambio della documentazione necessaria** tra il factor e le imprese, conseguita attraverso le piattaforme, consente inoltre di **ridurre i costi accessori del servizio.**

Vuoi approfondire?



(*) Tutti i dati presentati nel documento fanno riferimento all'Indagine sulla Domanda di Factoring e Invoice Fintech (2023) svolta da Assifact in collaborazione con KPMG.

Scarica il rapporto dell'indagine con il QR code qui a fianco!

Cerchi una società di factoring?



Cerca un partner affidabile nell'Annuario del Factoring, curato da Assifact in collaborazione con Bancaria Editrice!

Vuoi restare sempre aggiornato sul factoring?

Segui Fact&News, il magazine online di Assifact, l'Associazione Italiana per il Factoring!

assifact.it/factnews

Segui Assifact, su [LinkedIn](#)



Vuoi ulteriori informazioni? Contatta Assifact!

L'Associazione Italiana per il Factoring, nata nel 1988, rappresenta ad oggi la sostanziale totalità del mercato del factoring. Sul piano internazionale, Assifact rappresenta l'Italia in seno all'EUF Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF), che raggruppa le associazioni di categoria del settore del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del factoring presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali.