

Ns. Rif.: 112/24/VD

Milano, 6 maggio 2024

**OGGETTO: COMMISSIONE MARKETING E COMUNICAZIONE E GRUPPO DI LAVORO
“SUPPLY CHAIN FINANCE”**

I fornitori nel Supply Chain Finance - Guida ai vantaggi per i fornitori

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

	COMMISSIONE MARKETING E COMUNICAZIONE	GDL “SUPPLY CHAIN FINANCE”	e p.c.:
AOSTA FACTOR	Roberto PERRUQUET		Alessandro BERTOLDO
BANCA CF+	Aurora TRIMBOLI Flavia WEISGHIZZI		DIREZIONE GENERALE Michele RONCHI
BANCA IFIS	Federico BACCIOLLO	Luca BIGATTI Francesca TREVISANATO	Andrea BERNA Alberto STACCIONE
BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA	Carmelo GIAN SIRACUSA		Carmelo GIAN SIRACUSA
BANCA PROGETTO	Giorgio GRAZIANI		Giorgio GRAZIANI Giuseppe PIGNATELLI
BANCA SISTEMA	Patrizia SFERRAZZA		Andrea TRUPIA
BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA	DIREZIONE GENERALE		Davide TOGNETTI
BARCLAYS BANK IRELAND	Carlo SADAR (*) Alessandro RICCO (**)		Alessandro RICCO
BCC FACTORING	Gianfranco ALABISO		Paolo IACHETTINI
BFF BANK	Alessia CAPPELLI Eugenio TADDEO	Dino COEREZZA Paola PITULLO	Massimiliano BELINGHERI
BPER FACTOR	Daniele BELETTI		Matteo BIGARELLI Vittorio GIUSTINIANI
BURGO FACTOR	DIREZIONE GENERALE		Luca BERTINI
CLESSIDRA FACTORING	Andrea CAVERZAN Keoma GARBILLO		Gabriele PICCINI Keoma GARBILLO
CREDEMFACTOR	Federico GIOVANARDI	Ettore PIACENTI	Gabriele DECO'
CREDIT AGRICOLE FACTORING	Sabrina MARTANI		Ivan TOMASSI
EXPRIVIA	Paola LONGHI	Roberta GULDEN	Dario GRECO
FACTORCOOP	DIREZIONE GENERALE		Franco TAPPARO
FACTORIT	Antonio RICCHETTI	Antonio RICCHETTI	Fabio BOLLINI
FERCREDIT	DIREZIONE GENERALE		Stefano PIERINI
FIDIS	DIREZIONE GENERALE	Elena FORTUNATO Valter MELOTTO	Andrea FAINA
GENERALFINANCE	Marco GHISLANDI Irene NATALINI	Marco CARNEVALI Domenico VALLARELLA	Massimo GIANOLLI
GUBER BANCA	Marco BUGLIANI Andrea DE PINO		DIREZIONE GENERALE Simone PORCELLATI
IFITALIA	Matteo DE MIELESI	Antonio MITELLO	Chiara BRACCI
ILLIMITY BANK	Franco MARCARINI		Franco MARCARINI
INTESA SANPAOLO	Edda MINGARDO	Edda MINGARDO Attilio SERIOLI	Anna CARBONELLI
ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO	Alessandro BOLIS		DIREZIONE GENERALE Alfonso IAQUINANDI
MBFACTA	Carlo GIORGI	Stefano PEREGO	Enrico BUZZONI
MCC FACTOR	DIREZIONE GENERALE		DIREZIONE GENERALE Alberto ROMANI
SACE FCT	Andrea NEBBIA Emanuela VETERE	Alessandra SCOTTI	Daniele SCHRODER
SG FACTORING	Paolo MOROSINI		Sylvain LOISEAU
UNICREDIT FACTORING	Claudia CONTARINI Francesco OIENI	Luca MILANESI Franco Paolo SARDI	Daniela FERRARI

(*) Coordinatore della Commissione

(**) Presidente della Commissione

La Commissione Marketing e Comunicazione, nell'ambito della sua attività, ha pianificato la produzione di un documento destinato alle imprese coinvolte in programmi di supply chain finance in qualità di fornitori.

Il documento in oggetto è stato redatto secondo le indicazioni della Commissione ed in particolare con i seguenti obiettivi:

- Generare un materiale informativo utile ad essere consegnato ai fornitori in occasione dell'onboarding in programmi di reverse factoring e confirming;
- Evidenziare i vantaggi dell'adesione ai suddetti programmi e dell'utilizzo di piattaforme digitali a supporto dell'operatività anche dal punto di vista dei fornitori;
- Fornire elementi di analisi innovativi sfruttando il dataset raccolto in occasione dell'indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech svolta da Assifact e KPMG, rielaborando alcune risposte nella prospettiva dei soli fornitori coinvolti in programmi di reverse factoring e/o confirming.

Con la presente si trasmette in allegato la bozza di tale documento ai componenti della Commissione Marketing e Comunicazione e del GdI Supply Chain Finance, con la preghiera di fornire eventuali commenti e/o osservazioni a efact@assifact.it **entro venerdì 17 maggio p.v.**

È intenzione dell'Associazione presentare il documento in oggetto in occasione della prossima Assemblea di Assifact in giugno.

Si ricorda 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>.



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

I fornitori nel Supply Chain Finance

Guida ai vantaggi per i fornitori



Executive summary – 1 di 2

Le soluzioni di Supply chain finance (SCF) rappresentano un approccio innovativo che consente alle aziende di **ottimizzare i flussi finanziari lungo la catena di fornitura**, migliorando la liquidità, riducendo i costi e rafforzando le relazioni tra acquirenti e fornitori.

Questa guida esplora le caratteristiche di queste soluzioni e i **significativi benefici che queste soluzioni comportano per le piccole e medie imprese, dal punto di vista dei fornitori** che aderiscono ad un programma messo a disposizione da un proprio cliente, anche attraverso analisi inedite basate sui dati dell'indagine svolta da Assifact e KPMG sulla domanda di factoring e invoice fintech.

Reverse factoring e Confirming sono le soluzioni più utilizzate e sono caratterizzate da:

- un approccio **collaborativo** fra acquirente e fornitori;
- elevata **flessibilità** nell'utilizzo e
- approccio innovativo e orientato alla **digitalizzazione** dei flussi.

Le soluzioni di Supply chain finance sono tipicamente abilitate da **piattaforme digitali che consentono ai fornitori che vi aderiscono di beneficiare di numerosi vantaggi operativi**, quali ad esempio:

- i. Automazione dei processi finanziari
- ii. Maggiore trasparenza delle operazioni
- iii. Migliore comunicazione e collaborazione con l'acquirente

- i. Maggiore digitalizzazione della gestione documentale
- ii. Elevata adattabilità ai processi della filiera
- iii. Operatività in ambienti digitalmente sicuri.

Dai dati raccolti nel corso dell'indagine Assifact/KPMG, emerge un profilo «tipo» del fornitore che aderisce a soluzioni SCF più sofisticato rispetto alle attese e caratterizzato da una maggiore disponibilità a sperimentare soluzioni innovative e una maggiore attenzione ai profili dell'innovazione tecnologica, anche nel confronto con i clienti del factoring tradizionale.

Executive summary – 2 di 2

Aderire a un programma di Reverse factoring o Confirming porta all'impresa fornitrice **benefici di natura finanziaria, commerciale e organizzativa**.

In primo luogo, il fornitore ha accesso con facilità a **fonti di liquidità aggiuntive** attraverso cui **anticipare l'incasso dei crediti commerciali** verso l'impresa buyer.

In secondo luogo, la disponibilità di liquidità aggiuntiva consente alle PMI di **cogliere opportunità di business** che altrimenti potrebbero sfuggire, **investire in nuovi progetti**, migliorare le **relazioni con il cliente** e negoziare **condizioni di acquisto più vantaggiose con i propri fornitori**.

Infine, le piattaforme di SCF migliorano l'efficienza delle operazioni fra fornitore e cliente attraverso la **digitalizzazione degli scambi informativi** e consentono una più agevole **gestione delle eventuali controversie commerciali**.

Le soluzioni di Supply chain finance rappresentano inoltre uno **strumento ideale per supportare la transizione sostenibile della filiera**: è infatti possibile impostare programmi appositamente pensati per premiare le performance ESG dei fornitori con l'accesso al programma ovvero con condizioni di maggior favore. In tal modo, da un lato il buyer può incentivare i fornitori ad intraprendere un percorso di transizione e, dall'altro,

il fornitore può «monetizzare» l'investimento sostenuto in termini di sostenibilità.

Reverse factoring e Confirming si configurano quindi come **soluzioni «win-win»**, altamente digitalizzate, che rispondono all'obiettivo principale di **ottimizzare il capitale circolante di filiera** e portano ai fornitori che vi aderiscono **ulteriori benefici in termini di liquidità, solidità, efficienza e sostenibilità**.

Sommario

Capitolo 1

Caratteristiche delle soluzioni di Reverse factoring e Confirming

5

Capitolo 2

Le piattaforme digitali per Reverse factoring e Confirming

12

Capitolo 3

I vantaggi per le PMI fornitrici nel Supply Chain Finance

24

Capitolo 4

Il Supply chain finance e la sfida della sostenibilità

30

Conclusioni

I fornitori nel Supply chain finance: non solo finanza

32



ASSIFACT

Capitolo 1

Caratteristiche delle Soluzioni di Reverse factoring e Confirming



Le caratteristiche di Reverse factoring e Confirming

La gestione efficiente della catena di approvvigionamento è cruciale per il successo delle aziende in un mercato globalizzato e altamente competitivo. Le soluzioni di Supply chain finance (SCF) rappresentano un approccio innovativo che consente alle aziende di **ottimizzare i flussi finanziari lungo la catena di fornitura, migliorando la liquidità, riducendo i costi e rafforzando le relazioni tra acquirenti e fornitori.**

Reverse factoring e Confirming sono le soluzioni più utilizzate in Italia per supportare i fornitori più importanti: questa guida esplora le caratteristiche di queste soluzioni e i significativi **benefici** che queste soluzioni comportano per le piccole e medie imprese, **dal punto di vista dei fornitori** che aderiscono ad un programma messo a disposizione da un proprio cliente, anche attraverso **analisi inedite basate sui dati dell'indagine svolta da Assifact e KPMG sulla domanda di factoring e invoice fintech.**

Scarica l'indagine
Assifact e KPMG



[La domanda di factoring e invoice fintech | Un'indagine sulle imprese italiane](#)

Le caratteristiche di Reverse factoring e Confirming

Reverse factoring e Confirming sono strumenti finanziari che mirano a ottimizzare il capitale circolante all'interno della catena di fornitura di un'azienda.

Le principali caratteristiche di tali soluzioni possono essere sintetizzate in tre concetti chiave:



Approccio collaborativo fra l'acquirente e i suoi fornitori

Reverse factoring e Confirming si basano sulla collaborazione tra acquirenti e fornitori: gli acquirenti estendono il loro supporto finanziario ai fornitori consentendo loro di ottenere condizioni di finanziamento più vantaggiose rispetto a quelle che potrebbero ottenere autonomamente.



Flessibilità delle soluzioni

Reverse factoring e Confirming offrono soluzioni diversificate e modulate sulla base delle esigenze della catena del valore in cui si interviene.

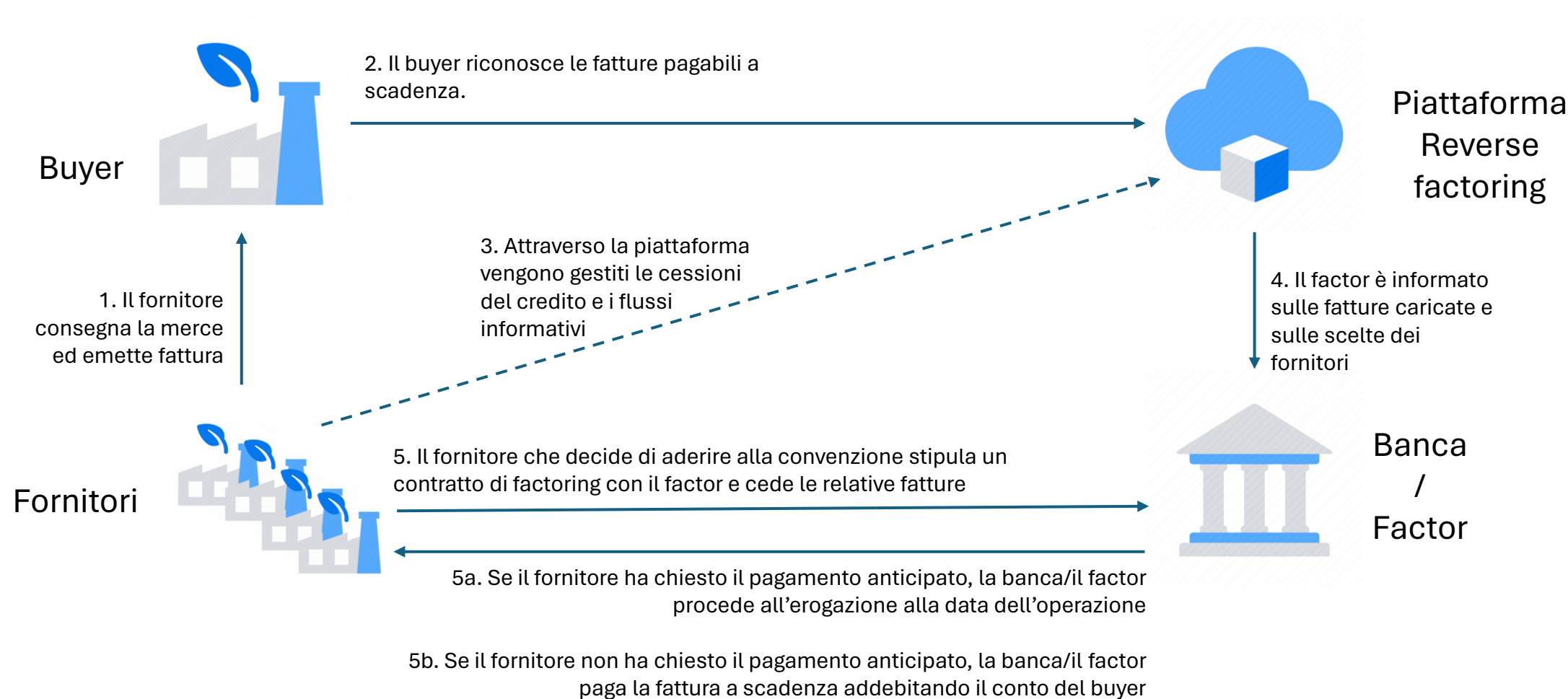


Innovazione e digitalizzazione

Reverse factoring e Confirming solitamente si avvalgono di piattaforme tecnologiche per facilitare la gestione delle transazioni finanziarie e commerciali tra le parti coinvolte, consentendo un monitoraggio e un controllo più efficaci dei flussi finanziari.

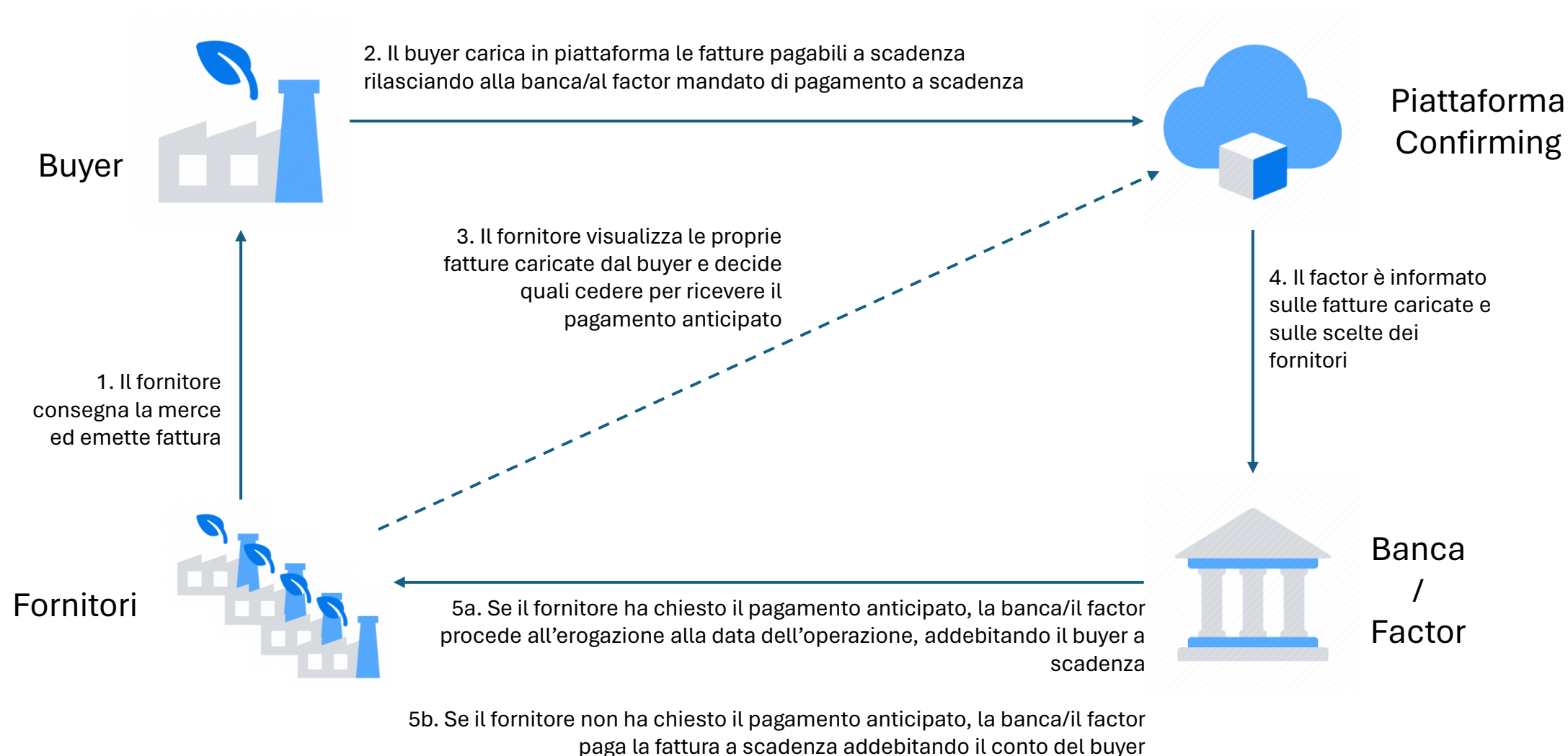
Reverse factoring

Il Reverse factoring è il prodotto più comune tra le soluzioni di SCF. In questo caso, l'impresa acquirente è il principale attore. In un programma di Reverse factoring, un'impresa (tipicamente di dimensioni medio-grandi ed elevato standing creditizio) agevola la cessione a un finanziatore dei propri debiti di fornitura, preventivamente approvati, da parte di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici), a condizioni più favorevoli che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente. Lo schema è sovente assistito da una piattaforma digitale per gestire le cessioni del credito e i flussi informativi. Può prevedere ulteriori dilazioni di pagamento per l'impresa acquirente.



Confirming

In un programma di Confirming, un'impresa acquirente (tipicamente di dimensioni medio-grandi ed elevato standing creditizio) emette mandati di pagamento per le fatture da essa approvate nei confronti di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici). Nell'ambito del programma, questi ultimi possono richiedere l'anticipazione del corrispettivo a fronte della cessione delle relative fatture al finanziatore, a condizioni più favorevoli che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente. Lo schema è normalmente abilitato da una piattaforma digitale.

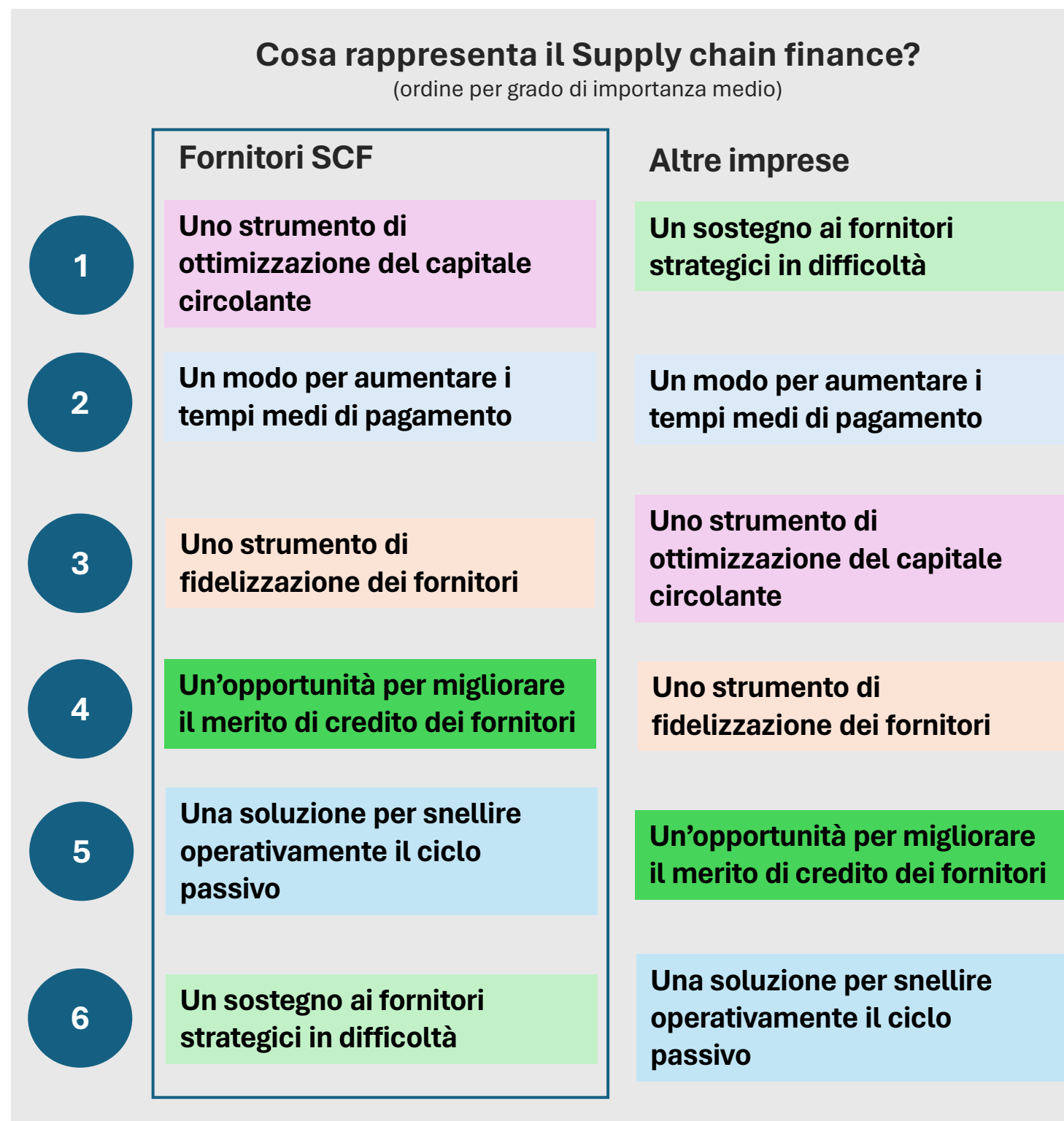


Il Supply chain finance secondo i fornitori

È opinione comune che l'utilizzo di soluzioni di Supply chain finance da parte di un grande buyer abbia principalmente lo scopo di sostenere i fornitori in difficoltà e allungare i tempi di pagamento senza incidere eccessivamente sui fabbisogni finanziari dei suoi fornitori.

In realtà, tali aspettative si riflettono nelle risposte delle imprese che non fanno parte, in qualità di fornitori, di tali programmi, come emerge dall'indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech.

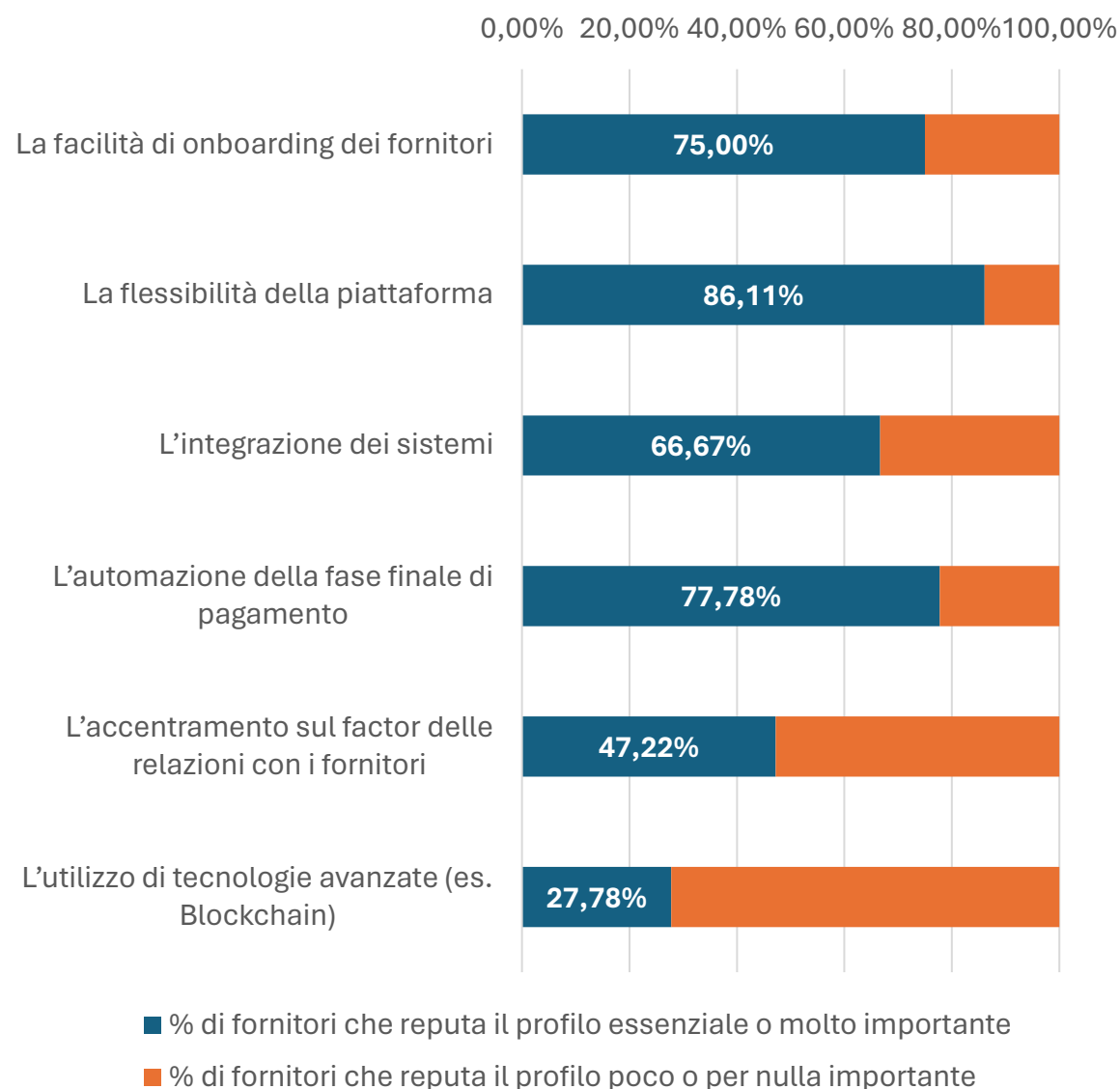
Le imprese che aderiscono a programmi di Reverse factoring o Confirming tendono invece a **valorizzare più delle altre il ruolo di queste soluzioni nell'ottimizzare il capitale circolante** (a livello di intera filiera), **nel fidelizzare i fornitori e nel migliorare il merito di credito** di questi ultimi grazie allo smobilizzo dei rispettivi crediti commerciali.



Gli elementi essenziali del SCF secondo i fornitori

Quanto sono importanti i seguenti profili in una soluzione di Supply chain finance?

Secondo i fornitori coinvolti in programmi di Supply chain finance, i profili maggiormente importanti per il successo dell'iniziativa sono, nell'ordine:



1) La flessibilità della piattaforma



2) L'automazione della fase finale di pagamento



3) La facilità di onboarding



ASSIFACT

Capitolo 2

Le piattaforme digitali per Reverse factoring e Confirming

Il ruolo delle piattaforme digitali

Le piattaforme tecnologiche rappresentano un elemento cruciale nell'ambito delle soluzioni di Reverse factoring e Confirming.

Questi strumenti digitali svolgono un ruolo fondamentale nell'agevolare e **migliorare l'efficienza dei processi finanziari e operativi all'interno della catena di fornitura**, contribuendo in modo significativo al successo di queste soluzioni: le piattaforme tecnologiche sono il motore che ne alimenta l'efficacia. Grazie all'**automazione**, alla **trasparenza**, alla **sicurezza dei dati** e alla elevata **personalizzazione**, queste

piattaforme rendono possibile una gestione finanziaria efficiente all'interno della catena di fornitura.

Per le **piccole e medie imprese**, che spesso dispongono di risorse limitate, l'accesso a tali piattaforme rappresenta un **elemento chiave per sfruttare appieno i benefici delle soluzioni di SCF** e migliorare la loro competitività nel mercato globale.

Secondo i dati raccolti da Assifact e KPMG nell'ambito dell'Indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech, **i fornitori coinvolti in programmi di Supply chain finance**

integrano più spesso degli altri cedenti i propri sistemi con una o più piattaforme offerte da singoli finanziatori, a testimonianza di una maggiore propensione alla tecnologia.

Meno frequente è l'integrazione con **piattaforme che consentano l'accesso a diversi finanziatori e diverse forme di supporto al capitale circolante**, per le quali, tuttavia, i fornitori SCF che oggi non ne dispongono registrano un **interesse assai marcato** (il 58,3% di questi dichiara infatti di non disporne, ma la vorrebbe) e superiore rispetto ai cedenti tradizionali.

Il ruolo delle piattaforme digitali nel SCF



Automazione dei processi finanziari

L'automazione riduce notevolmente la necessità di procedure manuali, errori umani e tempi di elaborazione.



Trasparenza e visibilità

Tramite la piattaforma digitale, i fornitori possono monitorare lo stato delle transazioni, verificare i pagamenti e le scadenze.



Comunicazione e collaborazione facilitate

Le piattaforme di Reverse factoring e Confirming semplificano la comunicazione e la collaborazione tra acquirenti e fornitori.



Gestione documentale e archiviazione digitale

Le piattaforme consentono una gestione efficiente di fatture, contratti e altri documenti finanziari che possono essere caricati, condivisi e archiviati all'interno della piattaforma.



Personalizzazione e adattabilità

Le piattaforme digitali sono spesso altamente personalizzabili per soddisfare le esigenze specifiche di acquirenti e fornitori. Questa flessibilità consente alle aziende di configurare la piattaforma in base ai propri processi e flussi di lavoro.



Sicurezza dei dati e conformità normativa

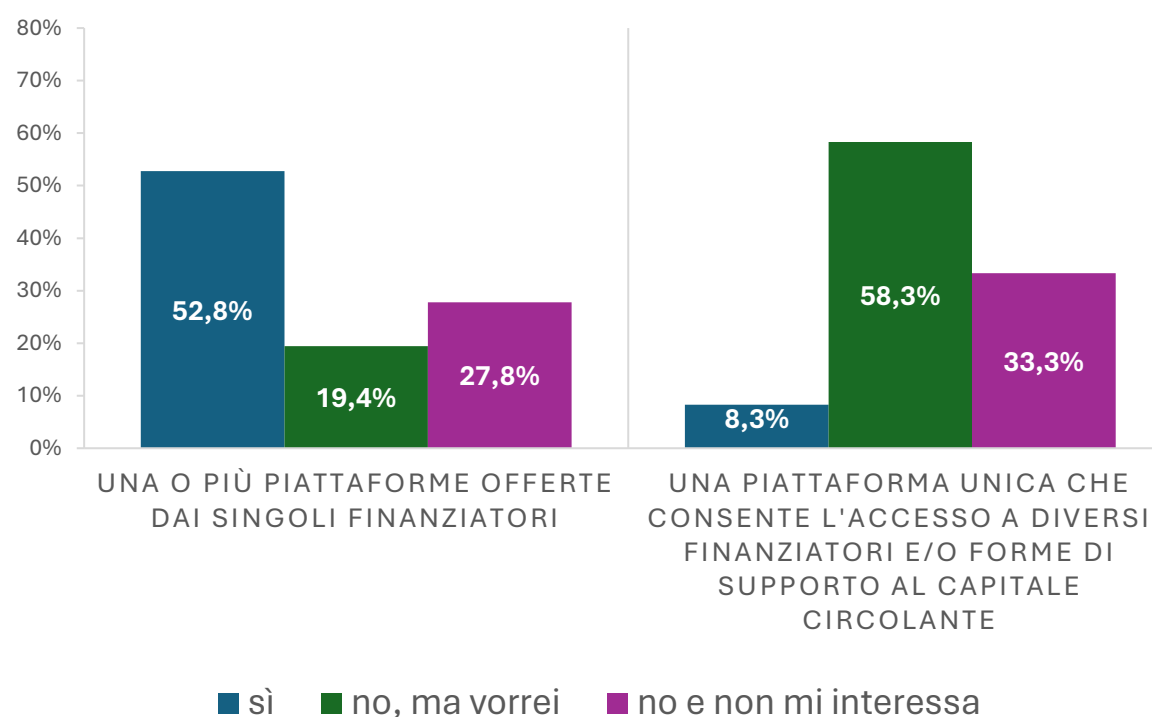
Le piattaforme di Reverse factoring e Confirming sono progettate per garantire la protezione dei dati e rispettare le regolamentazioni sulla privacy.

L'approccio dei fornitori verso le piattaforme

Rispetto ai clienti del factoring tradizionale, i fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming sono **più spesso dotati di integrazioni nelle piattaforme offerte dai singoli finanziatori**, e più degli altri manifestano l'interesse per piattaforme «one-stop» che consentano l'accesso a diversi finanziatori e/o forme di sostegno al circolante.

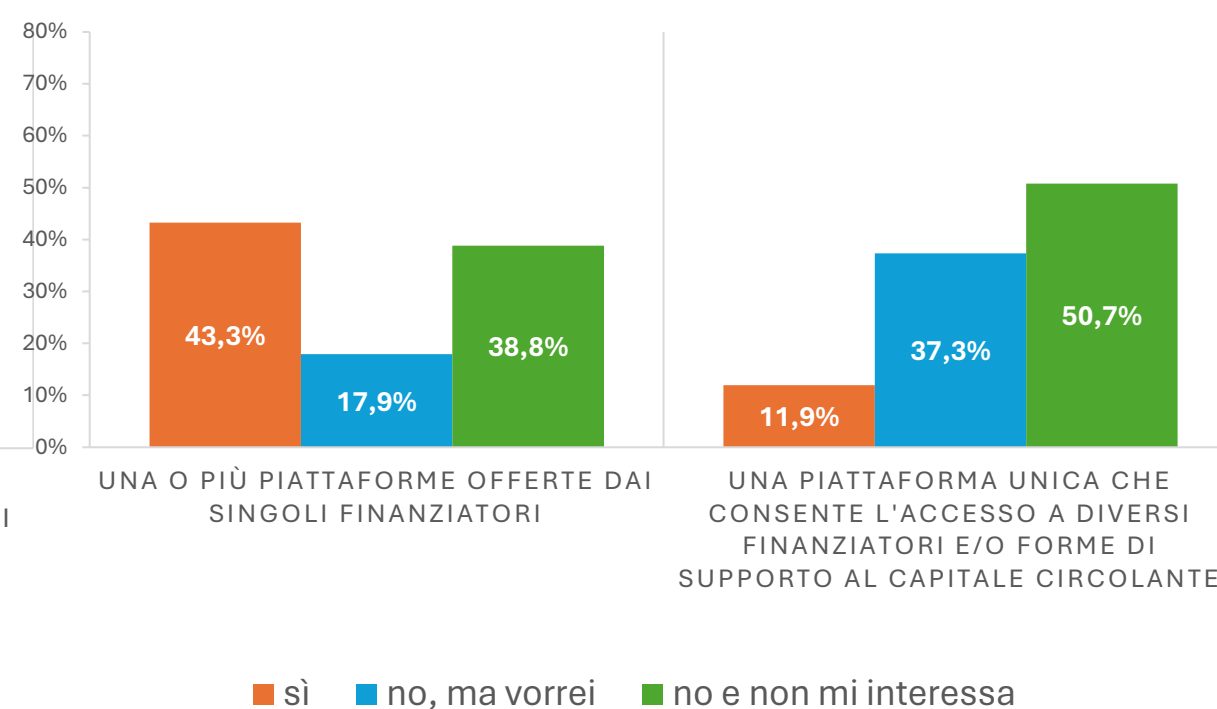
Fornitori Reverse factoring e Confirming

CON RIFERIMENTO AL LATO ATTIVO DEL CAPITALE CIRCOLANTE (CREDITI COMMERCIALI), I SISTEMI DELL'AZIENDA SONO INTEGRATI CON:



Altri clienti del factoring

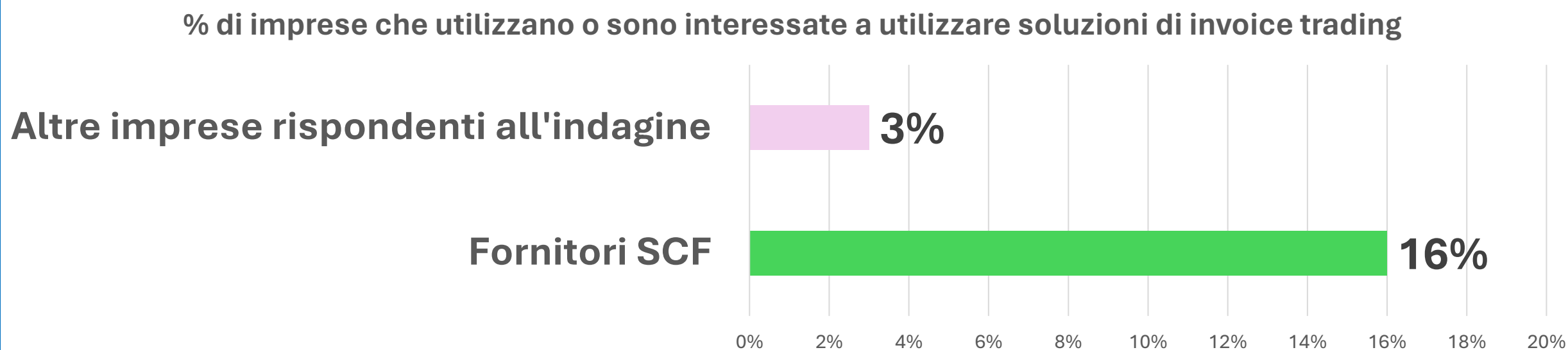
CON RIFERIMENTO AL LATO ATTIVO DEL CAPITALE CIRCOLANTE (CREDITI COMMERCIALI), I SISTEMI DELL'AZIENDA SONO INTEGRATI CON:



L'approccio dei fornitori verso le piattaforme

Rispetto ai clienti del factoring tradizionale, i fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming risultano più interessati alle soluzioni più innovative a supporto del capitale circolante, quali ad esempio l'invoice trading: secondo i dati raccolti nel corso dell'indagine Assifact/KPMG il 16 % di questi utilizza o è interessato ad utilizzare soluzioni di invoice trading (contro il 3% delle altre imprese).

«L'Invoice trading è uno strumento innovativo che consiste nell'utilizzo di una piattaforma digitale per la cessione dei crediti commerciali a investitori terzi, tipicamente di natura istituzionale. La compravendita avviene solitamente mediante un meccanismo di asta.»



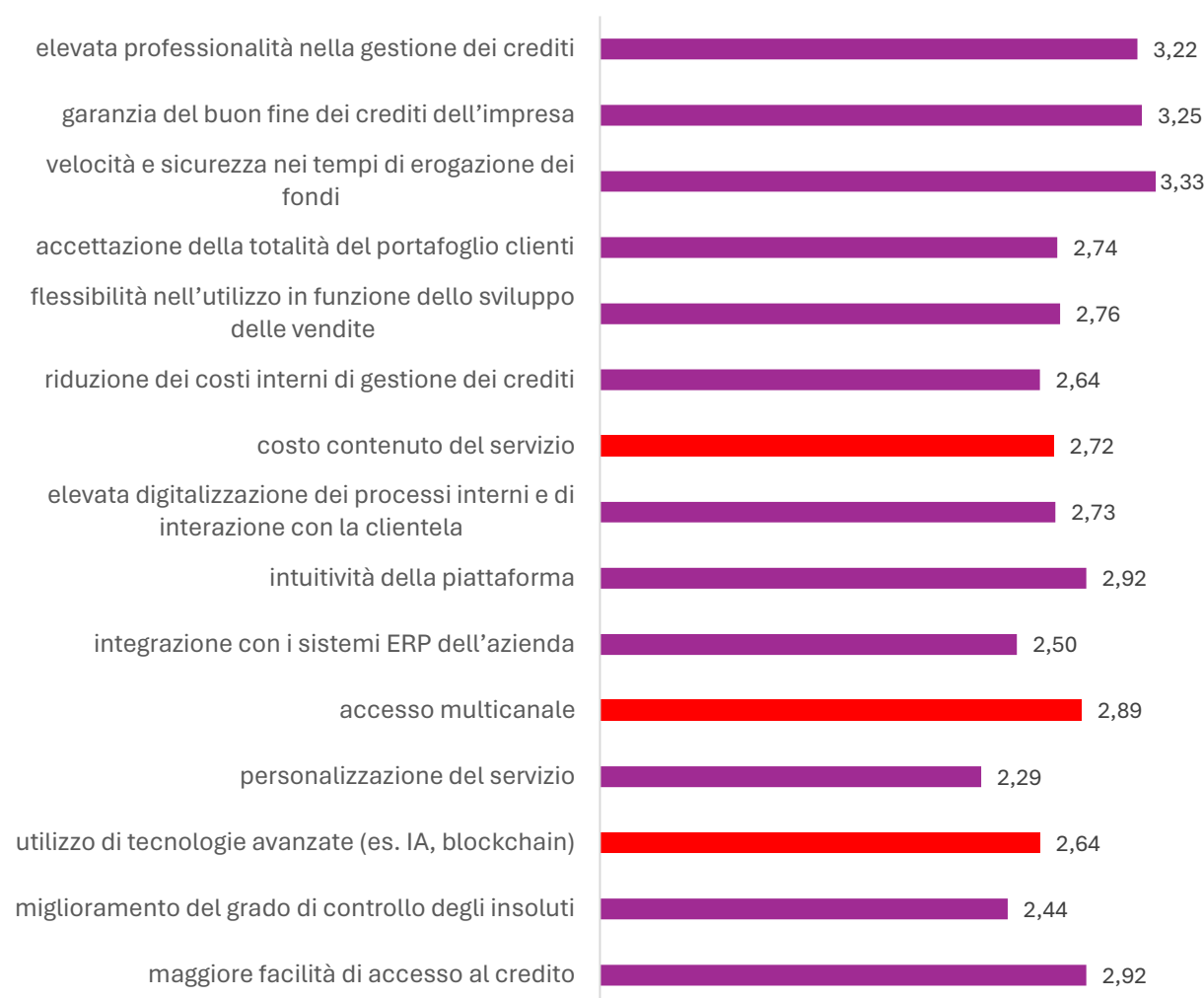
Questa evidenza conferma, per questi fornitori:

- 1) una **maggiore predisposizione al ricorso di soluzioni abilitate da nuove tecnologie**,
- 2) una **maggiore predisposizione a (o necessità di) individuare fonti di finanziamento alternative** rispetto a quelle tradizionali per i propri fabbisogni finanziari connessi al circolante.

L'approccio dei fornitori verso le piattaforme

I fornitori che aderiscono a soluzioni di SCF appaiono quindi **più sofisticati rispetto alle attese**, sono più disposti a **sperimentare soluzioni innovative** e sono **più attenti ai profili dell'innovazione tecnologica**: rispetto ai clienti del factoring tradizionale assegnano maggiore importanza alla possibilità di accedere con modalità multicanali e all'utilizzo di tecnologie avanzate (IA, blockchain, ...) e meno al costo del servizio.

Fornitori Reverse factoring e Confirming



Altri clienti del factoring



Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

Automazione dei processi finanziari

Trasparenza e visibilità

Comunicazione e collaborazione facilitate

Gestione documentale e archiviazione digitale

Personalizzazione e adattabilità

Sicurezza dei dati e conformità normativa

Le piattaforme SCF utilizzano l'automazione per semplificare la gestione delle transazioni finanziarie tra acquirenti e fornitori. Questa automazione riduce notevolmente la necessità di procedure manuali, errori umani e tempi di elaborazione. Ad esempio, quando un'azienda approva una fattura per il pagamento anticipato attraverso Reverse Factoring, la piattaforma può automatizzare il processo di notifica alla società finanziaria, accelerando così il finanziamento al fornitore.

Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

**Automazione dei processi
finanziari**

Trasparenza e visibilità

**Comunicazione e
collaborazione facilitate**

**Gestione documentale e
archiviazione digitale**

**Personalizzazione e
adattabilità**

**Sicurezza dei dati e
conformità normativa**

Le piattaforme SCF offrono un'elevata trasparenza e visibilità sui flussi finanziari all'interno della catena di fornitura. Le aziende possono monitorare lo stato delle transazioni, verificare i pagamenti e le scadenze, e accedere a report dettagliati. Questa visibilità è fondamentale per garantire che le operazioni finanziarie siano conformi agli accordi e alle condizioni stabilite tra le parti.

Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

**Automazione dei processi
finanziari**

Trasparenza e visibilità

**Comunicazione e
collaborazione facilitate**

**Gestione documentale e
archiviazione digitale**

**Personalizzazione e
adattabilità**

**Sicurezza dei dati e
conformità normativa**

Le piattaforme SCF agevolano la comunicazione e la collaborazione tra acquirenti e fornitori. Le notifiche automatiche, i messaggi e le funzionalità di chat semplificano la comunicazione tra le parti. Ciò è particolarmente utile quando si tratta di risolvere eventuali discrepanze o problemi legati alle transazioni finanziarie.

Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

Automazione dei processi finanziari

Trasparenza e visibilità

Comunicazione e collaborazione facilitate

Gestione documentale e archiviazione digitale

Personalizzazione e adattabilità

Sicurezza dei dati e conformità normativa

Le piattaforme SCF consentono una gestione efficiente dei documenti e dell'archiviazione digitale. Le fatture, i contratti e altri documenti finanziari possono essere caricati, condivisi e archiviati in modo sicuro all'interno della piattaforma. Ciò semplifica notevolmente l'accesso ai documenti necessari per le transazioni passate e attuali, riducendo il rischio di smarrimento o danneggiamento dei documenti fisici.

Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

**Automazione dei processi
finanziari**

Trasparenza e visibilità

**Comunicazione e
collaborazione facilitate**

**Gestione documentale e
archiviazione digitale**

**Personalizzazione e
adattabilità**

**Sicurezza dei dati e
conformità normativa**

Le piattaforme SCF sono spesso altamente personalizzabili per soddisfare le esigenze specifiche di acquirenti e fornitori. Questa flessibilità consente alle aziende di configurare la piattaforma in base ai propri processi e flussi di lavoro, migliorando l'integrazione con i sistemi esistenti.

Quali benefici dall'uso delle piattaforme?

**Automazione dei processi
finanziari**

Trasparenza e visibilità

**Comunicazione e
collaborazione facilitate**

**Gestione documentale e
archiviazione digitale**

**Personalizzazione e
adattabilità**

**Sicurezza dei dati e
conformità normativa**

Banche e società di factoring investono considerevoli risorse nella sicurezza dei dati e nella conformità normativa. Poiché le informazioni finanziarie sono altamente sensibili, le piattaforme sono progettate per garantire la protezione dei dati e rispettare le regolamentazioni sulla privacy. Questo offre tranquillità sia agli acquirenti che ai fornitori in termini di sicurezza dei dati e conformità legale.



ASSIFACT

Capitolo 3

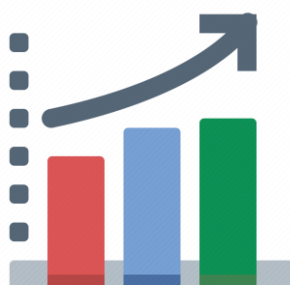
I vantaggi per le PMI fornitrici nel Supply Chain Finance

I vantaggi per le PMI fornitrici nel SCF



Benefici di natura finanziaria

- Miglioramento della liquidità aziendale
- Maggiore facilità di accesso al credito
- Condizioni più favorevoli



Benefici di natura commerciale

- Maggiore capacità di cogliere opportunità di business
- Migliori relazioni con il cliente
- Negoziazione più efficace delle condizioni commerciali



Benefici di natura organizzativa

- Semplificazione dei flussi di lavoro
- Ottimizzazione dei tempi di incasso
- Migliore gestione delle controversie

I benefici finanziari di Reverse factoring e Confirming

Reverse factoring e Confirming consentono alle PMI di **accedere con facilità a fonti di liquidità aggiuntive** attraverso cui anticipare l'incasso dei crediti commerciali verso l'impresa buyer, **contenere i costi del finanziamento e ridurre la dipendenza dai prestiti bancari tradizionali.**

L'accesso al credito è un tema cruciale per le imprese e a maggior ragione per quelle di dimensioni piccole e medie.

Le PMI si trovano tradizionalmente ad affrontare barriere significative connesse in particolare a:

- Un rapporto sfavorevole fra cost-to-serve e ricavi per le istituzioni creditizie;
- Carenza di garanzie;
- Carenza di informazioni creditizie;
- Carenze in termini di cultura finanziaria, competenze specifiche e sistemi informativi.

Reverse factoring e Confirming sono soluzioni che consentono di superare tali barriere grazie, in particolare:

- All'elevato **grado di digitalizzazione** delle piattaforme utilizzate, che riduce i costi operativi e di transazione, e
- Al **ruolo del buyer come «perno» del sistema** che consente una valutazione creditizia basata, in primo luogo, sull'affidabilità del buyer, tipicamente di elevato standing creditizio.

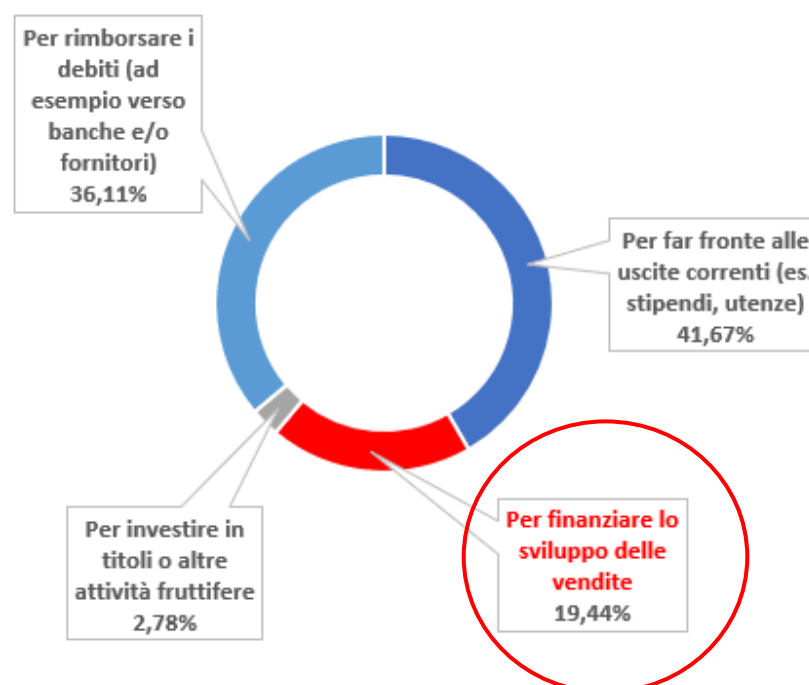
I benefici di natura commerciale

Reverse factoring e Confirming assicurano una disponibilità di liquidità aggiuntiva che consente alle PMI di **cogliere opportunità di business** che altrimenti potrebbero sfuggire, **investire** in nuovi progetti, **migliorare le relazioni con il cliente** e **negoziare condizioni di acquisto più vantaggiose** con i propri fornitori.

Fornitori SCF

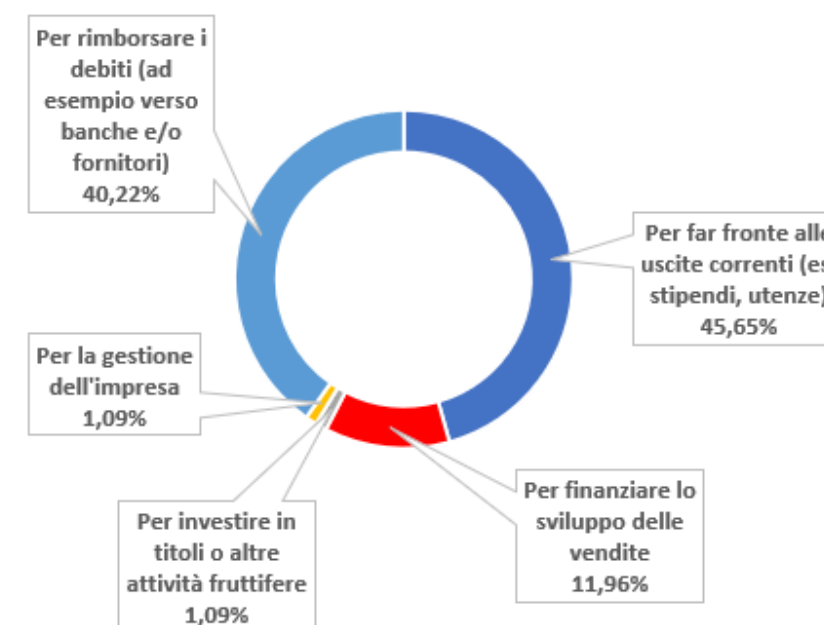
Le imprese che cedono i propri crediti nell'ambito di soluzioni di Reverse factoring e/o Confirming sono **più propense delle altre a utilizzare i fondi smobilizzati per investire nello sviluppo delle vendite** (19,44% contro 11,96%).

Come sono utilizzati, in via prevalente, i fondi che derivano dallo smobilizzo del portafoglio?



Altri

Come sono utilizzati, in via prevalente, i fondi che derivano dallo smobilizzo del portafoglio?



I benefici di natura commerciale

Fra i benefici offerti dalle soluzioni di Supply chain finance (SCF), riveste particolare importanza il miglioramento delle relazioni tra fornitori e acquirenti.

Tale miglioramento va oltre la mera transazione finanziaria e crea un ambiente collaborativo che comporta diversi benefici per entrambe le parti coinvolte. In particolare, l'inserimento in un programma di SCF:

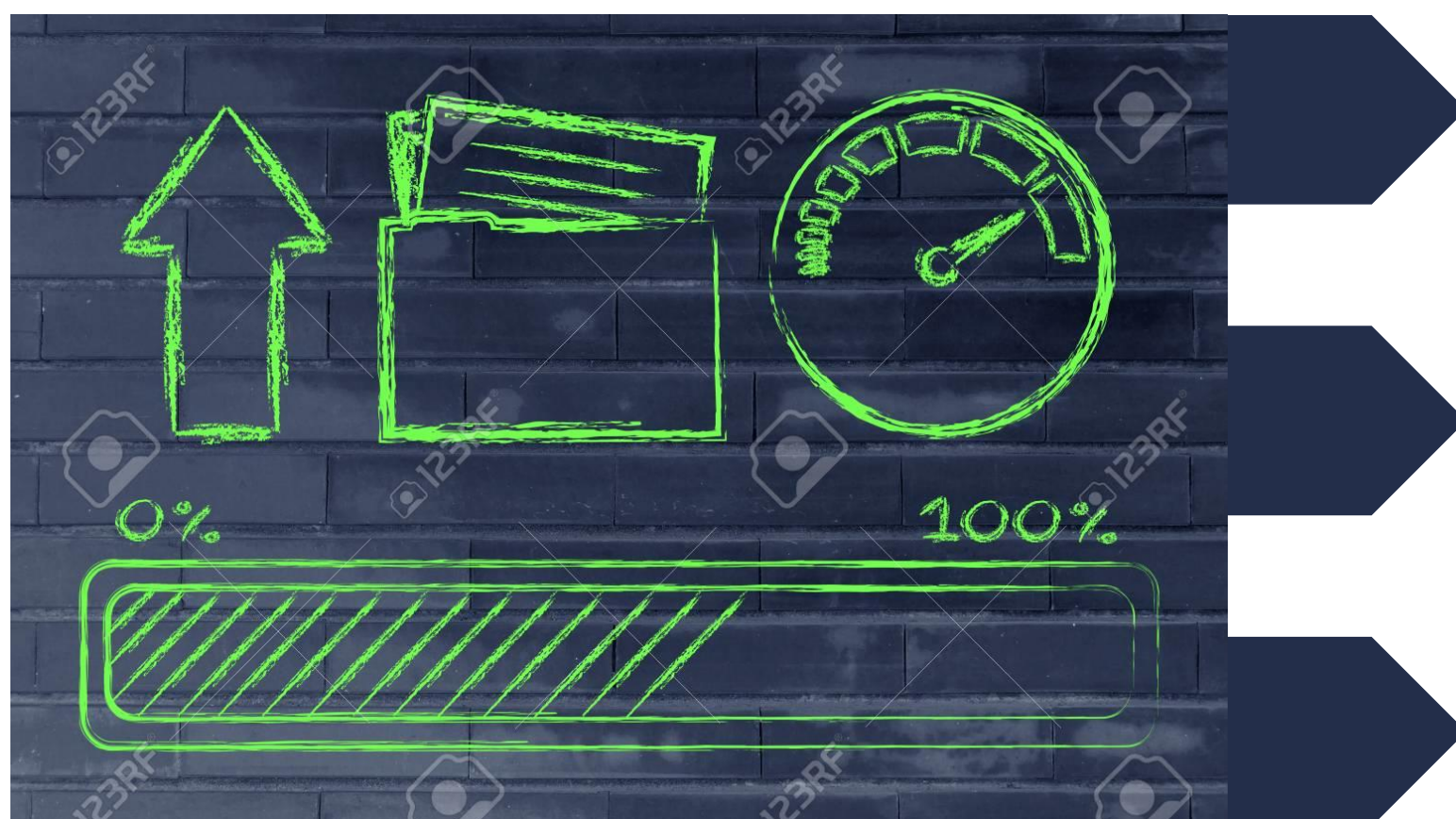
- **aumenta la fiducia e la credibilità.** L'adozione di soluzioni di SCF rappresenta un segno di fiducia da parte degli acquirenti verso i loro fornitori che testimonia un impegno a lungo termine e una volontà di sostenere finanziariamente i partner commerciali.
- **attiva una collaborazione strategica tra fornitori e acquirenti.** La partnership commerciale si consolida attraverso la condivisione di dati, la pianificazione congiunta e la collaborazione su iniziative di miglioramento continuo, **anche in termini di sostenibilità (ESG).**

I benefici per le PMI nell'adesione al programma di Reverse factoring e/o Confirming di un proprio cliente si riflettono anche sul ciclo passivo: la **migliore e più solida posizione finanziaria** che si ottiene dall'anticipo dei crediti conferisce all'impresa una **maggiore forza negoziale anche nei confronti dei propri fornitori**, agevolando l'ottenimento di condizioni più vantaggiose.



I benefici di natura organizzativa

L'accesso a soluzioni di Reverse factoring e Confirming offerte dal cliente consente di semplificare i flussi di lavoro e la gestione delle fatture, ottimizzare i flussi di cassa in entrata e in uscita ed efficientare la gestione delle controversie.



Le piattaforme di SCF **migliorano l'efficienza delle operazioni fra fornitore e cliente** attraverso la digitalizzazione degli scambi informativi.

La regolarizzazione delle tempistiche di pagamento evita ritardi nei pagamenti e consente ai fornitori di **pianificare meglio la loro gestione finanziaria** con riferimento ai flussi in entrata e in uscita.

La natura collaborativa delle soluzioni di SCF assicura la **risoluzione rapida ed equa delle contestazioni** e contribuisce a mantenere relazioni positive e a evitare conflitti prolungati.



ASSIFACT

Capitolo 4

Il Supply chain finance e la sfida della sostenibilità

Il Supply chain finance e la sfida della sostenibilità



I temi legati alla sostenibilità ricevono una crescente attenzione da parte delle istituzioni, degli investitori e delle autorità di regolamentazione



Le grandi imprese sono sempre più consapevoli dell'importanza degli obiettivi di sostenibilità e del ruolo del capo-filiera nel guidare la transizione verso una catena del valore realmente sostenibile



Il settore creditizio è sempre più spinto verso l'integrazione dei fattori ESG nei propri modelli di business, anche attraverso la valutazione dei rischi connessi ai profili della sostenibilità

- Il Supply chain finance può essere utilizzato per **incentivare i fornitori a intraprendere un percorso di transizione ESG**, attraverso facilitazioni finanziarie la cui accessibilità e il cui costo sono condizionati al rispetto di determinati parametri di sostenibilità
- Attraverso soluzioni di Reverse factoring e Confirming appositamente pensate, i fornitori di dimensioni più piccole possono essere supportati finanziariamente in questo percorso dal grande buyer e **imparare il «linguaggio» e le metriche della sostenibilità, competenze spendibili anche con altri finanziatori e investitori**
- La premialità tipicamente prevista nei programmi di SCF sostenibile offre, ai fornitori che vi aderiscono, l'opportunità di **«monetizzare» i propri investimenti nella sostenibilità e promuovere la transizione ESG** al proprio interno
- Per il futuro, la sfida principale è quella dei dati utili a misurare le performance ESG dei vari attori della filiera: in questa prospettiva è richiesto un **nuovo paradigma di cooperazione fra il buyer, i fornitori e il settore creditizio**



ASSIFACT

Conclusioni

I fornitori nel Supply chain finance: non solo finanza

I fornitori nel SCF: non solo finanza



Le soluzioni di Supply chain finance (SCF) rappresentano un approccio innovativo che consente alle aziende di ottimizzare i flussi finanziari lungo la catena di fornitura, migliorando la liquidità, riducendo i costi e rafforzando le relazioni tra acquirenti e fornitori. Reverse factoring e Confirming sono le soluzioni più utilizzate in Italia.



Secondo i dati raccolti nell'ambito dell'indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech di Assifact e KPMG, i fornitori coinvolti in programmi di Reverse factoring e Confirming in Italia sono più sofisticati e aperti alle nuove tecnologie rispetto alle altre imprese.



L'utilizzo di piattaforme tecnologicamente avanzate consente importanti recuperi di efficienza nella gestione della relazione con il cliente, attraverso la digitalizzazione e l'automazione dei flussi e una maggiore trasparenza e visibilità degli eventi rilevanti del rapporto commerciale.



Tramite i programmi di SCF, i fornitori accedono al credito a condizioni più vantaggiose e beneficiano di importanti miglioramenti dal punto di vista finanziario, commerciale e organizzativo, facendo leva sulla relazione collaborativa instaurata con il cliente. Il SCF può offrire anche soluzioni «win-win» nella transizione verso una catena del valore sostenibile.

Per approfondire

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'EU 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.

www.assifact.it

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

assifact.it/factnews

Segui Assifact su [LinkedIn](#)

Contatti

Documento a cura della Commissione Marketing e Comunicazione con la collaborazione del Gruppo di lavoro Supply chain finance di Assifact

Per ulteriori informazioni:

Diego Tavecchia

Direttore operativo

diego.tavecchia@assifact.it

Ufficio Studi e Segreteria

assifact@assifact.it

T: +39 02 76020127



Tutte le informazioni qui fornite sono di carattere generale e non intendono prendere in considerazione fatti riguardanti persone o entità specifiche. Nonostante tutti i nostri sforzi, non siamo in grado di garantire che le informazioni qui fornite siano precise ed accurate al momento in cui vengono ricevute o che continueranno ad esserlo anche in futuro. Non è consigliabile agire sulla base delle informazioni qui fornite senza prima aver ottenuto un parere professionale ed aver accuratamente controllato tutti i fatti relativi ad una particolare situazione.

La denominazione, il marchio "Assifact" e il logo "Assifact" e gli altri segni distintivi di Assifact sono marchi registrati da Assifact. Assifact ne è titolare esclusiva. L'utilizzo deve essere previamente autorizzato da Assifact ed è soggetto a specifiche regole.