

# Factoring



**UniCredit Factoring SpA**

Torino, 15 marzo 2017

Welcome to  
**UniCredit**  
Factoring

# UNICREDIT FACTORING: CARTA D'IDENTITÀ



UniCredit Factoring, società prodotta di **UniCredit Group**, è una delle realtà che ha maggiormente influito nello **sviluppo** e nella **diffusione** del Factoring in Italia

## Chi siamo



Presente sul mercato da **oltre 40 anni**, UniCredit Factoring ha costantemente ampliato le proprie **competenze** professionali e specialistiche, nonché il portafoglio **prodotti innovativi** e **servizi personalizzati**, dedicati alle aziende di tutte le dimensioni

## Principali dati - 2016

- Turnover **35 Mld**
- Impieghi:
  - Volumi **9,3 Mld**
  - Quota di mercato **19%**
- Dipendenti **310**
- Account specialisti **87**
- Strutture specializzate su estero e reverse factoring



# IL FACTORING

---

Il factoring è uno strumento flessibile di gestione del capitale circolante, che offre servizi di diversa natura e che consente lo smobilizzo, la gestione e la garanzia del buon fine dei crediti commerciali.

Lo strumento giuridico alla base del factoring è la cessione del credito ai sensi della Legge 21 febbraio 1991, n. 52 ("Disciplina dei crediti d'impresa"). Con tale legge il legislatore ha inteso regolamentare e legittimare:

- il cedente a cedere crediti anche futuri;
- sancire la cedibilità, al factor, dei crediti anche in massa;
- rendere più agevole, per il cessionario, il regime d'opponibilità delle cessioni ai terzi;

Attraverso la cessione, il cliente trasferisce i crediti rivenienti dalla propria attività d'impresa al factor, il quale:

- ne gestisce l'incasso e la contabilizzazione;
- può fornire protezione in caso di inadempimento da parte del debitore ceduto (l'acquirente);
- ne può anticipare in tutto o in parte il controvalore.

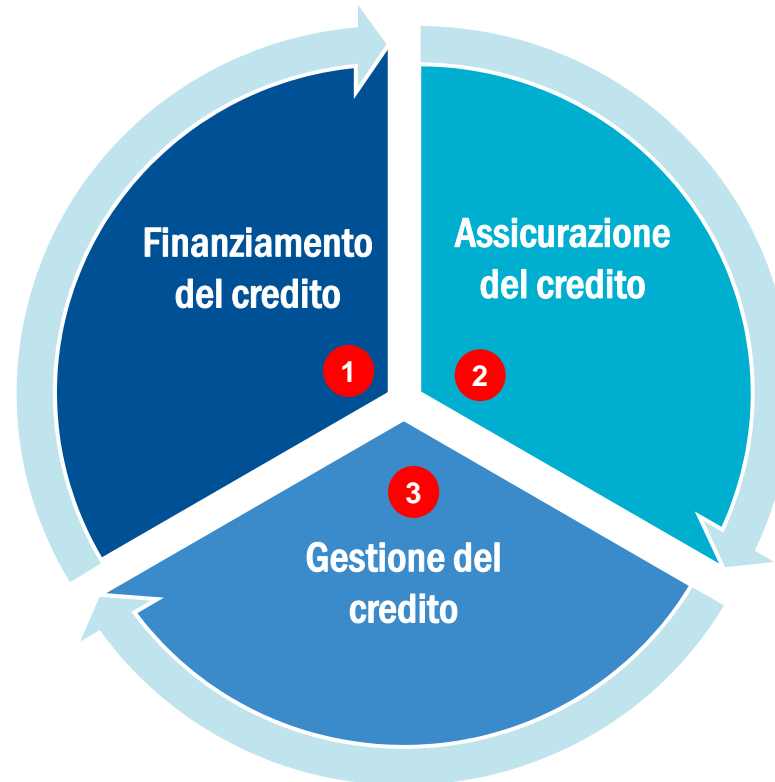
Il mercato del factoring in Italia è di assoluto rilievo: negli ultimi anni il turnover gestito dalle società di factoring italiane è pari a oltre l'11% del PIL del Paese.



# IL FACTORING: UNA COMBINAZIONE DI TRE SERVIZI

## Servizi del Factoring

Nel servizio di **finanziamento** del credito il Factor si **differenzia da** una **Banca** in quanto **analizza i crediti** ceduti/debitori in aggiunta alla consuete valutazioni di merito creditizio



Nel servizio di **assicurazione** del credito il Factor **analizza le specificità dei crediti** ceduti e può concedere la garanzia di solvibilità (pro-soluto)

La **gestione dei crediti** (gestione debitori e incasso pagamenti) è l'**attività caratteristica** di una società di factoring e consente al creditore di **esternalizzare attività** solitamente gestite internamente ottenendo:

- > Maggiore **efficacia** (la gestione è un'attività *core* per il factor)
- > Maggiore **efficienza** (il factor beneficia di economie di scala)



# Vantaggi e Svantaggi del Factoring percepiti dalle imprese

## Plus

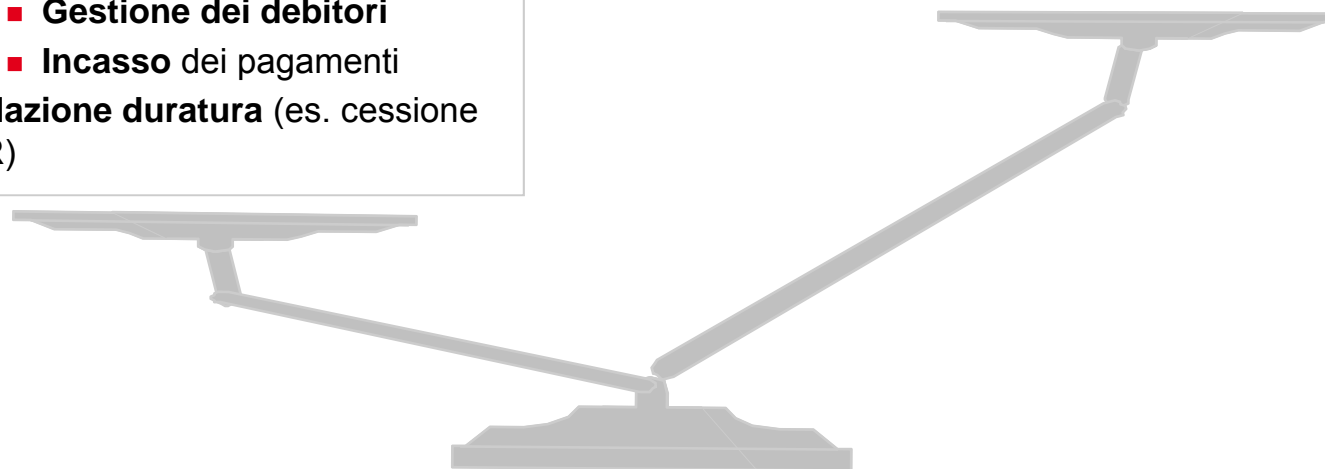


- **Integrazione** del finanziamento con elementi di **riassicurazione** del credito
- **Finanziamento** erogato considerando le **caratteristiche dei crediti** ceduti (es. debitore)
- **Esternalizzazione** (con conseguente risparmio di costi) di attività gestite internamente:
  - **Gestione dei debitori**
  - **Incasso** dei pagamenti
- **Relazione duratura** (es. cessione LIR)

## Minus



- Servizio **percepito** talvolta come **costoso** (quando utilizzato come semplice finanziamento)
- **Incremento** delle **interfacce finanziarie** per l'impresa (il factoring si aggiunge alla banca)
- La **notifica** al **debitore** può far temere **problemi di immagine** in rapporti di fornitura



# UN AMPIO PANORAMA DI PRODOTTI PER DIVERSE ESIGENZE

## Factoring diretto

### Pro solvendo

Finanziamento per il cedente, anche tenendo conto del merito di credito del ceduto, con gestione dell'incasso

### Pro soluto

Finanziamento con assicurazione del credito al cedente

### Crediti fiscali

Possibilità di smobilizzare ad esempio Crediti IVA

### Crediti certificati PP.AA.

Acquisizione crediti riconosciuti verso Stato, Regioni e primari Comuni

### Maturity

Possibilità di fissare le date di incasso con il Factor che può concedere un'ulteriore dilazione di pagamento al debitore

### Acquisto "IAS"

Efficace per la *derecognition* dai bilanci IAS del Cliente

### Export factoring

Smobilizzo di crediti esteri anche con garanzia (pro-soluto)

### Import factoring

Smobilizzo crediti dei fornitori con eventuale garanzia e dilazione al cliente

## Factoring Indiretto

### Reverse Factoring

Finanziamento della filiera con supporto finanziario ai propri fornitori e possibilità di dilazione al Cliente debitore



# PRO SOLVENDO DOMESTIC

---

**Gestione e incasso del credito veloce, puntuale con riduzione di costi e carico amministrativo.**

## **Il prodotto è rivolto a:**

Società che desiderano finanziare il proprio capitale circolante, in particolare durante le fasi di sua espansione nei momenti di crescita del fatturato, ed ottimizzare la gestione dei propri crediti, esternalizzandola ad un operatore specializzato.

## **Il servizio:**

Il Cedente procede con la cessione rotativa ed esclusiva al Factor dei crediti vantati verso i propri debitori oggetto di preventiva, positiva valutazione da parte di Factor.

Il rischio di insolvenza dei debitori rimane in capo al cedente. Salvo casi particolari, la cessione dei crediti è notificata ai debitori ceduti.

Su richiesta del cedente, il Factor può anticipare il corrispettivo dei crediti ceduti, di norma nella misura massima dell'**80% del relativo ammontare**.

Il Factor provvede alla gestione dei crediti ceduti, curandone gli incassi; in caso di mancato pagamento avvia le azioni di recupero del credito e degli eventuali interessi di mora, mediante procedure automatizzate e/o personalizzate.



# PRO SOLVENDO DOMESTIC

---

## Vantaggi:

### Per l'azienda cedente:

- Valutazione esterna professionale e monitoraggio costante delle controparti cedute
- Gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista, con trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero del credito
- Scissione dell'azione di recupero del credito da quella commerciale
- Finanziamento del capitale circolante -in particolare nelle fasi di crescita del fatturato- disponendo di un volano finanziario aggiuntivo senza intaccare il limite di fido bancario

### Il prezzo:

- *Commissione di factoring*: relativa alla gestione e garanzia del credito
- *Interessi*: rappresentano il costo finanziario per l'anticipazione
- *Spese accessorie*: si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, spese tenuta conto etc.)





# PRO SOLUTO DOMESTIC

---

## Credito garantito con valutazione di solvibilità dei crediti ceduti.

### Il prodotto è rivolto a:

Società che desiderano ottenere la garanzia di solvenza dei propri debitori, affiancando eventualmente a tale servizio quello di finanziamento del proprio capitale circolante -in particolare durante le fasi di sua espansione nei momenti di crescita del fatturato- e che desiderano ottimizzare la gestione dei propri crediti, esternalizzandola ad un operatore specializzato.

### Il servizio:

Il Factor provvede alla *determinazione e concessione di un Fido (plafond) rotativo* per ogni debitore proposto dall'Azienda "cedente", *con copertura fino al 100% dei crediti ceduti*.

La concessione del fido avviene a seguito della valutazione della solvibilità delle Aziende cedute sulla base di un'attenta analisi dei dati di bilancio, di informazioni bancarie e commerciali e di business.

Il Factor determina, di conseguenza l'importo del plafond e la percentuale di garanzia di pro soluto.

Il Factor riceve dal cedente la cessione dei crediti vantati verso i debitori concordati, li gestisce sul piano amministrativo mediante notifica e ne cura l'incasso.

In caso di insolvenza del debitore (di diritto o di fatto) il pagamento sotto garanzia viene effettuato dopo un determinato numero di giorni dalla scadenza del credito, di norma a 180/210 giorni.

Su richiesta del cedente, il Factor può anticipargli il corrispettivo dei crediti ceduti, di norma nella misura massima dell'80% del relativo ammontare. Sono possibili anche operazioni di sola garanzia, senza notifica del credito ai debitori ceduti, per le quali non è normalmente prevista l'anticipazione.



# PRO SOLUTO DOMESTIC

---

## Vantaggi

### Per l'azienda cedente:

- Valutazione esterna professionale e monitoraggio costante delle controparti cedute
- Garanzia di solvenza dei debitori ceduti
- Gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista, con trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero
- Scissione dell'azione di recupero del credito da quella commerciale
- Finanziamento del capitale circolante -in particolare nelle fasi di crescita del fatturato- disponendo di un volano finanziario aggiuntivo senza intaccare il limite di fido bancario

### Il prezzo:

- *Commissione di factoring*: relativa alla gestione e garanzia del credito
- *Interessi*: rappresentano il costo finanziario per l'anticipazione
- *Spese accessorie*: si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, spese tenuta conto etc.)



# CESSIONE DI CREDITI IVA

---

## **Il prodotto è rivolto:**

a società di elevato standing che desiderano ottenere l'anticipazione del corrispettivo dei crediti IVA chiesti a rimborso, caratterizzato da tempistiche di pagamento da parte del debitore che possono raggiungere il medio / lungo termine, esternalizzando ad uno specialista la loro gestione ed ottenendo, eventualmente, la garanzia di solvenza del debitore ceduto.

## **Il servizio:**

La cessione di credito può essere perfezionata sia in regime di pro-solvendo che di pro-soluto: in questo secondo caso, il Factor provvede alla determinazione e concessione di un Fido (plafond) sul debitore, con garanzia fino al 100% dei crediti ceduti.

Salvi casi particolari da valutare in via specifica, la cessione di crediti IVA dovrà essere formalizzata con atto notarile e/o scrittura privata autenticata da Notaio e notificata all'Agenzia delle Entrate a mezzo Ufficiale Giudiziario.

Su richiesta dell'Azienda cedente il Factor, ad avvenuta ricezione della relata di notifica, può anticipare il corrispettivo dei crediti ceduti subordinatamente alla ricezione della documentazione di volta in volta richiesta al cedente, che può essere costituita, a titolo esemplificativo, da:

regolare certificato dei carichi pendenti rilasciato dall'Agenzia delle Entrate;

copia dell'estratto conto di ruolo di Equitalia con esplicito riferimento all'insussistenza di situazioni di inadempienza;

dichiarazione di impegno alla presentazione di garanzia fideiussoria/assicurativa da parte del cliente nei casi previsti



# CESSIONE DI CREDITI IVA

---

## Vantaggi per l'azienda cedente:

- smobilizzo e anticipazione del corrispettivo – senza intaccare il limite di fido bancario - di crediti di durata normalmente superiore a quelli di natura commerciale e le cui tempistiche di rimborso possono raggiungere il medio / lungo termine;
- gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista;
- trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero del credito;
- eventuale garanzia di solvenza del debitore ceduto in caso di operazioni pro soluto;
- eventuale trasferimento sostanziale di rischi e benefici (derecognition) con conseguente miglioramento degli indici di bilancio e dei turn-over dei crediti.

## Il prezzo:

Come tutti i prodotti di factoring, il prodotto “Cessione di crediti IVA” prevede dei costi a carico dell'azienda cedente costituiti dalle seguenti voci:

- Commissione di factoring: relativa alla gestione dei crediti ceduti e all'eventuale garanzia di incasso (pro-soluto).
- Interessi: rappresentano il costo finanziario per l'eventuale anticipazione del corrispettivo.
- Spese accessorie: si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, valutazione debitori, istruttoria, spese postali, ecc.).



# CESSIONE DEI CREDITI VERSO GLI ENTI PUBBLICI

---

## **Il prodotto è rivolto a:**

società che desiderano smobilizzare i propri crediti nei confronti della Pubblica Amministrazione e richiedono una gestione accurata degli stessi crediti e sempre più in linea con esigenze che gli Enti Locali e le Pubbliche Amministrazioni richiedono.

## **Il servizio:**

Il Factor riceve dall'azienda cliente la cessione dei crediti commerciali vantati nei confronti di alcuni dei suoi debitori appartenenti al settore della Pubblica Amministrazione, con la possibilità di ottenerne l'anticipazione del corrispettivo, di norma nella misura dell'80% del relativo ammontare.

Le cessioni dei crediti sono di norma perfezionate tramite atto pubblico o scrittura privata autenticata da notaio e notificata al debitore tramite ufficiale giudiziario. In casi particolari, si può valutare di perfezionare la cessione in assenza di atto notarile.

Il rischio di insolvenza dei debitori può essere previsto in capo al cedente (pro solvendo) o alla società di factoring (pro soluto).

Il Factor offre inoltre un servizio di valutazione per l'acquisto pro soluto/pro solvendo dei crediti vantati dalle Imprese verso la Pubblica Amministrazione per contratti relativi alla somministrazione di fornitura o di servizi.

Il Factoring può concordare, mediante la concessione di una dilazione, la tempistica dei pagamenti da parte delle Pubbliche Amministrazioni, consentendo a queste ultime di ottimizzare i flussi finanziari e beneficiare di tassi di interesse in linea con quelli di mercato.



# CESSIONE DEI CREDITI VERSO GLI ENTI PUBBLICI

---

## **Vantaggi per l'azienda cliente:**

- Maggiore certezza dei flussi di incasso riduzione dei tempi di riscossione dei propri crediti
- Abbattimento oneri legati agli incassi
- Risparmio costi finanziari
- Gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista, con trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero del credito.

## **Vantaggi per l'azienda debitore:**

- Possibilità di dilazionare i pagamenti alle aziende fornitrici a tassi agevolati
- Flessibilità nei pagamenti
- Alleggerimento della pressione dei fornitori sull'amministrazione

## **Il prezzo:**

Come tutti i prodotti di factoring, il Pro Solvendo Domestic prevede dei costi a carico dell'azienda cedente costituiti dalle seguenti voci:

- Commissione di factoring: relativa alla gestione dei crediti ceduti
- Interessi: rappresentano il costo finanziario per l'eventuale anticipazione del corrispettivo.
- Spese accessorie: si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, valutazione debitori, istruttoria, spese postali, ecc.).



# CESSIONE DI CREDITO MATURITY

**Flussi finanziari certi e pagamenti puntuali per il Cedente, dilazione sui termini di pagamento per il Debitore.**

## **Il prodotto è rivolto a:**

Aziende industriali e/o commerciali di medio/grandi dimensioni che vogliono **regolarizzare i flussi finanziari e ottimizzare la gestione della tesoreria**, con portafoglio clienti consolidato.

## **Il servizio**

Consiste nell'accredito al Fornitore/Cedente del corrispettivo ceduto ad una data prefissata e certa, solitamente alla scadenza del credito ceduto, eventualmente maggiorata di alcuni giorni (stress time). L'operazione può essere concretizzata **pro solvendo e/o pro soluto**.

Ove richiesto, il Factor può inoltre concedere al Cliente/Debitore una **dilazione sui termini di pagamento** senza che l'onere ricada sul Fornitore/Cedente.

Tramite questo prodotto **il fornitore/cedente ottiene la certezza dei flussi finanziari**, con l'anticipazione/pagamento dei crediti alla scadenza da parte del Factor, concedendo nel contempo la possibilità al debitore di pagare con una tempistica più dilatata.



# CESSIONE DI CREDITO MATURITY

---

## Vantaggi

### Per l'azienda cedente:

- Ottimizzazione della tesoreria e dei flussi finanziari
- Gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista
- Trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero del credito
- Recupero del credito gestito separatamente rispetto all'azione commerciale
- Aumento della forza contrattuale di recupero
- Valutazione esterna professionale della qualità del credito
- Finanziamento dello sviluppo del fatturato e regolarizzazione dei flussi finanziari senza intaccare il limite di fido bancario
- Trasferimento al Factor del rischio di perdite su crediti (pro soluto)
- Miglioramento degli indici di bilancio e del turn-over dei crediti
- Aggiornamento continuo sul rischio commerciale legato alla clientela acquisita e potenziale

### Per l'azienda debitrice:

- **Finanziamento del proprio sviluppo di fatturato senza intaccare i limiti di fido bancario a condizioni economiche competitive**
- **Ottimizzazione della tesoreria e dei flussi finanziari**





# PAGAMENTO A SCADENZA

---

## Il prodotto è rivolto a:

Società che desiderano regolarizzare i propri flussi finanziari ed ottimizzare la gestione della tesoreria, potendo contare su flussi in entrata a date certe e prestabilite, sgravandosi dal rischio di insolvenza del debitore grazie al pagamento solutorio a scadenza effettuato dal Factor.

In particolar modo si adatta a società che operano in campo agricolo / alimentare e soggette alla disciplina di cui all'art. 62 del D.L. 1/2012 (legge 27/2012), che prevede l'applicazione di termini di pagamento inderogabili alla scadenza e variabili in funzione della tipologia di bene fornito

## Il servizio:

- il Factor acquisisce i crediti commerciali vantati dal cedente nei confronti di alcuni dei suoi debitori, concedendo alla società creditrice la possibilità di ottenerne il pagamento solutorio ad una data prestabilita, di norma coincidente con quella di scadenza originaria dei crediti ceduti.
- La cessione dei crediti è di norma continuativa e avviene tramite sottoscrizione di lettera di inizio rapporto, con notifica di quest'ultima e delle singole cessioni ai debitori.
- La peculiarità del prodotto consiste nel pagamento solutorio, di norma alla scadenza del credito, da parte del Factor in sostituzione del debitore ceduto, fornendo certezza al cedente del pagamento al momento della scadenza e liberandolo dal rischio di insolvenza del debitore.
- Il Factor può concedere al debitore una dilazione finanziaria onerosa sui termini di pagamento pattuiti contrattualmente con il fornitore.



# PAGAMENTO A SCADENZA

---

## Vantaggi per l'azienda cedente:

- Ottimizzazione e programmazione della tesoreria e dei flussi finanziari;
- Certezza del pagamento al momento della scadenza;
- Contestuale trasferimento sostanziale di rischi e benefici;
- Conseguente miglioramento degli indici di bilancio e del turn-over dei crediti;
- Valutazione esterna professionale e monitoraggio costante delle controparti cedute;
- Gestione del credito esternalizzata e affidata a uno specialista, con trasformazione in costi variabili dei costi fissi di gestione e recupero;
- Finanziamento del capitale circolante -in particolare nelle fasi di crescita del fatturato- disponendo di un volano finanziario aggiuntivo senza intaccare il limite di fido bancario.
- Vantaggi per il debitore:
  - Ottimizzazione e programmazione della tesoreria e dei flussi finanziari;
  - Dilazione sul proprio indebitamento commerciale, senza intaccare i limiti di fido bancario, tramite la concessione di una linea assimilabile a quelle di cassa;
  - Possibilità di negoziare e allungare i termini di regolamento sugli acquisti, offrendo al fornitore l'opportunità di accedere al credito a condizioni concorrenziali e con linee di credito adeguate alle proprie esigenze finanziarie.



# PAGAMENTO A SCADENZA

---

## Vantaggi per il debitore:

- Ottimizzazione e programmazione della tesoreria e dei flussi finanziari;
- Dilazione sul proprio indebitamento commerciale, senza intaccare i limiti di fido bancario, tramite la concessione di una linea assimilabile a quelle di cassa;
- Possibilità di negoziare e allungare i termini di regolamento sugli acquisti, offrendo al fornitore l'opportunità di accedere al credito a condizioni concorrenziali e con linee di credito adeguate alle proprie esigenze finanziarie;

## Il prezzo:

Come tutti i prodotti di factoring, il prodotto "Pagamento a scadenza" prevede dei costi a carico dell'azienda cedente costituiti dalle seguenti voci:

- Commissione di factoring: relativa alla gestione dei crediti ceduti e all'eventuale garanzia di incasso (pro-soluto).
- Interessi: rappresentano il costo finanziario per l'eventuale anticipazione del corrispettivo.
- Spese accessorie: si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, valutazione debitori, istruttoria, spese postali, ecc.).



# ACQUISTO CREDITI

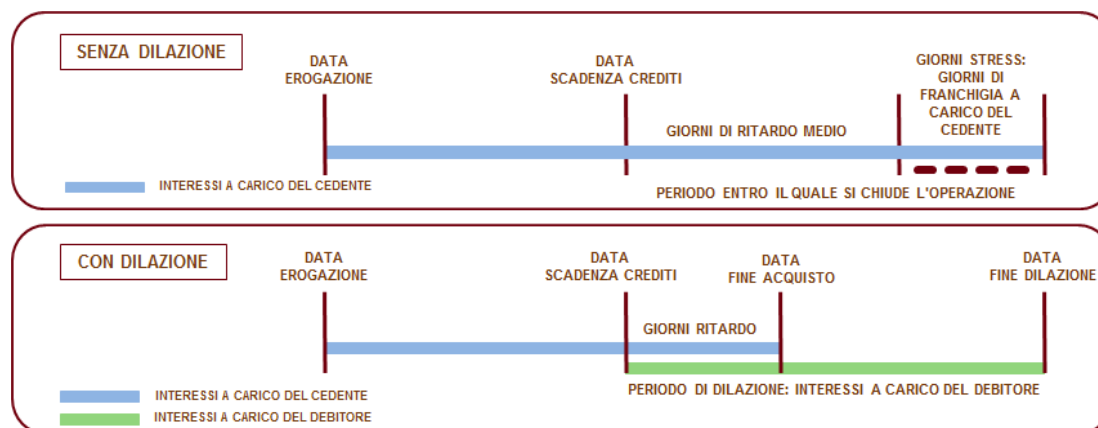
## Il prodotto è rivolto a:

società di medio/grandi dimensioni, quotate in borsa o facenti capo a multinazionali, i cui bilanci sono soggetti ai principi contabili IAS o US FAS Standard, che desiderano ottimizzare la gestione della tesoreria e migliorare i propri indicatori di bilancio, tramite la cessione pro soluto a titolo definitivo dei crediti e la conseguente possibilità di stornare dal proprio bilancio le attività finanziarie cedute (derecognition).

## Il servizio:

Il Factor acquista a titolo definitivo (al 100% del loro ammontare) i crediti commerciali vantati dal cedente verso alcuni dei suoi debitori sulla base di un impianto contrattuale che permette al cedente il trasferimento sostanziale al cessionario dei rischi (di credito, liquidità, tasso, cambio, ecc.) e dei benefici, consentendo la “derecognition” dei crediti dal proprio bilancio sulla base del principio contabile IAS 39 o US FAS 140 .

Il prodotto offre eventualmente la possibilità di fornire una dilazione al debitore ceduto, a titolo oneroso, sui termini di pagamento pattuiti in sede di trattativa commerciale con il fornitore.



## STATO PATRIMONIALE – ESEMPIO CONCRETO

A fronte di una operazione di acquisto crediti per 20

SENZA FACTORING				CON FACTORING			
Clienti	50	CN	100	Clienti	30	CN	100
Magazzino	60	Fornitori	25	Magazzino	60	Fornitori	25
Liquidita'	20	Passivo Corrente Finanziario	25	Liquidita'	20	Passivo Corrente Finanziario	5
Immobilizzi	100	Passivo M/L	80	Immobilizzi	100	passivo M/L	80
	230		230		210		210

DATI ECONOMICI	
fatturato	400
EBITDA	70
EBIT	50
Utile Netto	40



# ACQUISTO CREDITI

---

## Vantaggi per l'azienda cedente

- trasferimento sostanziale di rischi e benefici, che permette la derecognition dal bilancio
- conseguente miglioramento degli indici di bilancio e del turn-over dei crediti
- ottimizzazione della tesoreria e dei flussi finanziari
- miglioramento del proprio capitale circolante e del DSO
- (Days Sales Outstanding)

## Vantaggi per l'azienda debitrice

- Possibilità di dilazionare il pagamento dei crediti ceduti e mantenere il proprio equilibrio finanziario
- Gestione automatizzata tramite interfaccia ad hoc delle attività con i propri fornitori (gestione promozionali, note di credito, pagamenti tramite preavvisi, etc)

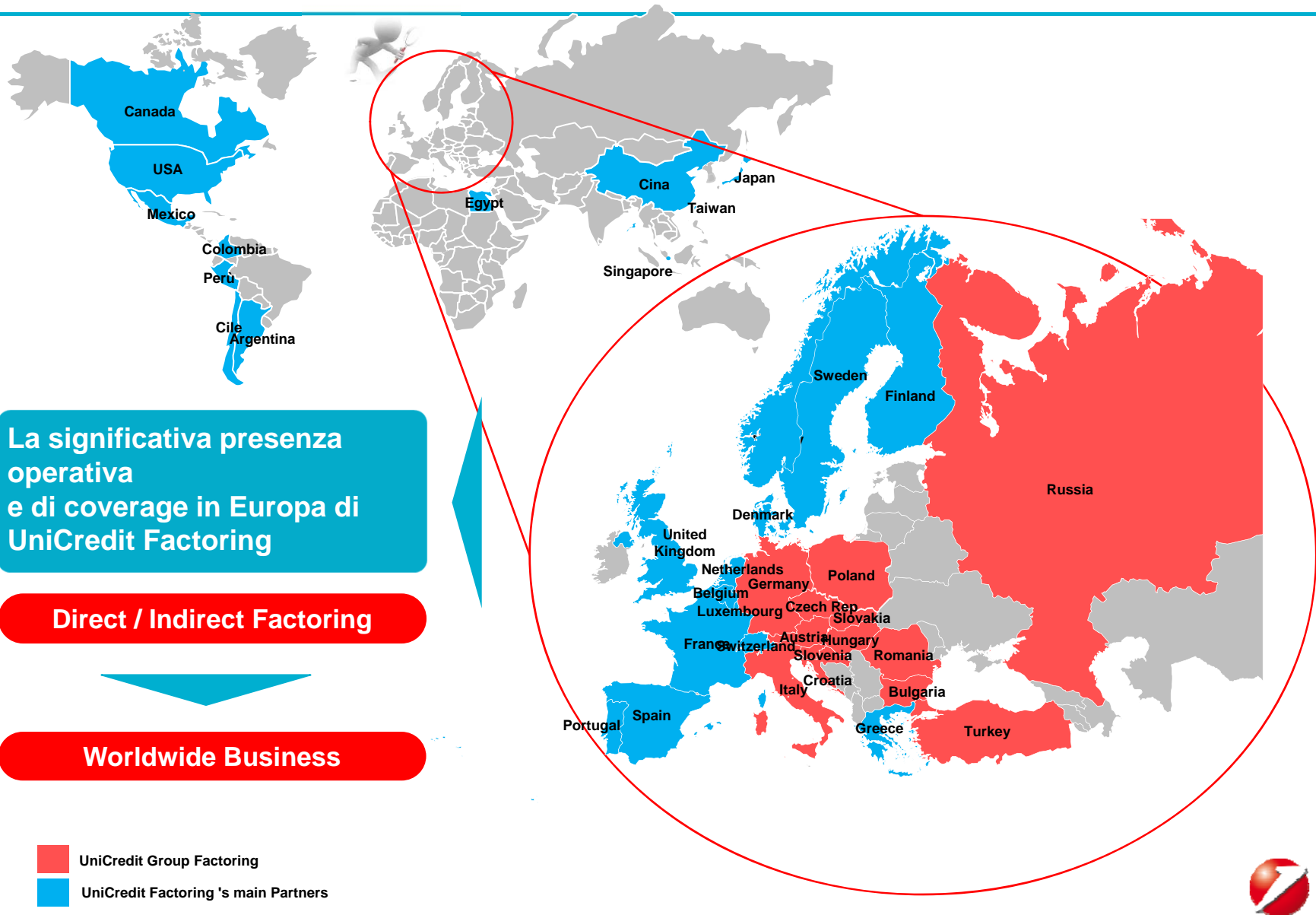
## Il prezzo

Come tutti i prodotti di factoring, il prodotto "Cessione di crediti da incentivi" prevede dei costi a carico dell'azienda cedente costituiti dalle seguenti voci:

- **Commissione di factoring:** relativa alla gestione dei crediti ceduti e all'eventuale garanzia di incasso (pro-soluto).
- **Interessi:** rappresentano il costo finanziario per l'eventuale anticipazione del corrispettivo.
- **Spese accessorie:** si tratta di oneri diversi a carico del cedente (handling, valutazione debitori, istruttoria, spese postali, ecc.).
- **Interessi di dilazione:** il costo finanziario per l'eventuale dilazione concessa al debitore ceduto



# UNICREDIT FACTORING – PRESENZA INTERNAZIONALE



# FACTORING INTERNAZIONALE: CESSIONE DI CREDITI IMPORT - EXPORT

---



Il prodotto è rivolto ad Aziende che:

- **esportano/importano beni e/o servizi** con relazioni commerciali consolidate verso soggetti esteri di standing riconosciuto;
- intendono garantirsi dal **rischio d'insolvenza** dei propri clienti (export) o che intendono offrire forme di garanzia diverse ai loro fornitori (import);
- si affacciano su **nuovi mercati**, che già utilizzano forme di assicurazione crediti o sensibili al miglioramento dei ratios aziendali.

L'attività viene svolta utilizzando pure (i) la catena di corrispondenti di **Factors Chain International** (FCI), presente con 400 Factors in 90 Paesi o, nei mercati CEE, (ii) in collaborazione con i **Factors appartenenti a UniCredit Group** ed operativi in detti paesi.

I processi di trasmissione dati vengono gestiti mediante un sistema integrato che consente un flusso informativo in tempo reale.

## VANTAGGI PER CHI ESPORTA

- ✓ Preventiva valutazione dei clienti esteri sia acquisiti che potenziali
- ✓ Assistenza legale all'estero
- ✓ Miglioramento degli indici di bilancio e del turn-over dei crediti

## VANTAGGI PER CHI IMPORTA

- ✓ Aumento della forza contrattuale sugli acquisti
- ✓ Cross selling tra ciclo passivo (debiti di fornitura) e ciclo attivo (cessione di crediti commerciali)





# CASE STUDY (1/2): SERVIZIO AI CLIENTI BANCA CON NECESSITÀ DI COPERTURA DEL RISCHIO DEBITORE

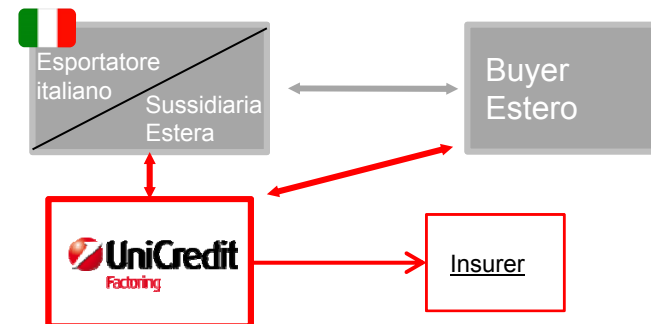
## Bisogni del Cliente

- Finanziamento
- Copertura del rischio debitore
- Copertura del rischio paese (se necessaria)
- Sviluppare nuovi mercati

## Export "diretto"

UCF acquista il credito dal Cliente e normalmente si assicura sul rischio del debitore (e relativo paese)

- Servizio Factoring
- Pro-soluto
- IAS compliant
- Non notificato (ove possibile)
- Ausilio di una copertura assicurativa



## Vantaggi

- Copertura del rischio debitore
- Incassi immediati
- Ottimizzazione dei Ratios / derecognition of assets



# CASE STUDY (2/2): SERVIZIO AI CLIENTI BANCA CON NECESSITÀ DI COPERTURA E GESTIONE DEL RISCHIO DEBITORE

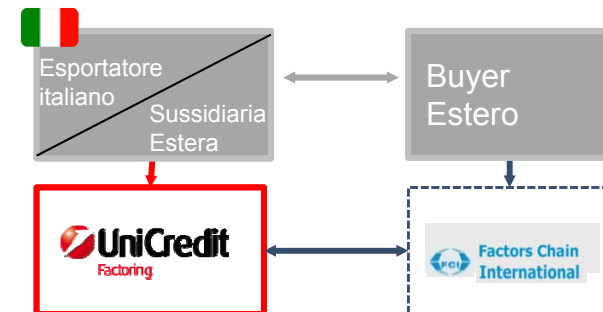
## Bisogni del Cliente

- Finanziamento
- Copertura del rischio debitore
- Copertura del rischio paese (se necessario)
- Gestione degli incassi "esteri"
- Supporto sviluppo di nuovi mercati

## Export con corrispondente

UCF acquisisce il credito dal Cliente e lo ricede (pro-soluto) alla corrispondente estera (catena FCI)

- Servizio Factoring Estero
- Pro-soluto notificato
- Utilizzo del factor corrispondente FCI
- Beneficio legato alla conoscenza del mercato locale del corrispondente



## Vantaggi

- Fidelizzazione del cliente
- Cessione del credito con relativa gestione e sulla corrispondente
- Copertura del rischio debitore pro soluto sulla corrispondente
- Miglioramento del grado di rischio del ns cliente



# REVERSE FACTORING

---

## Il prodotto è rivolto a

Società di grandi dimensioni con un portafoglio fornitori consistente e frazionato che intendono efficientare e razionalizzare la gestione del proprio ciclo passivo, fidelizzando al contempo la propria filiera produttiva e consentendo ai propri fornitori un accesso agevolato al credito.

## Il servizio

Il Reverse Factoring differisce dal Factoring tradizionale per il fatto che l'azienda con cui la società di factoring stipula il contratto (Convenzione) non è il Creditore ("Cedente") bensì il "Debitore".

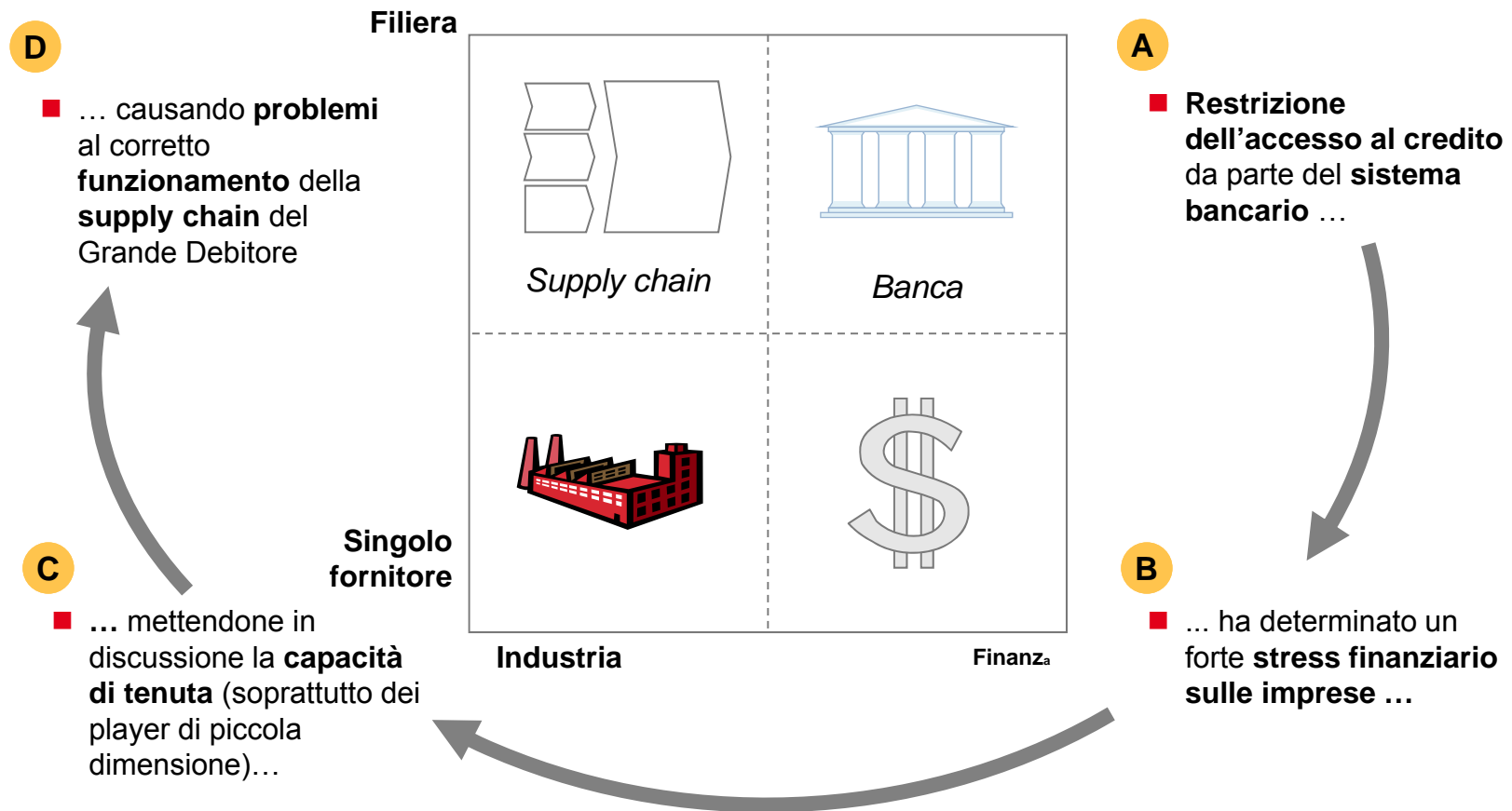
Il Debitore ceduto propone ai suoi fornitori (che vantano crediti nei suoi confronti) di diventare Cedenti. Se i fornitori accettano l'accordo, cedono alla società di factoring i crediti vantati nei confronti dell'azienda convenzionata, ottenendone in cambio il pagamento anticipato delle fatture emesse.

Grazie al Reverse Factoring, l'Azienda Convenzionata fidelizza la propria filiera produttiva, stabilizzandone i flussi di cassa e consentendo ai fornitori un accesso agevolato al credito.

UniCredit Factoring mette a disposizione di debitore e fornitori una piattaforma web e soluzioni ad hoc per gestire le cessioni del credito e i flussi informativi, dematerializzando tutto il processo grazie alla firma digitale e alla marcatura temporale dei documenti.



# SUPPLY CHAIN FINANCE (REVERSE FACTORING) – PERCHÉ ?



In questo contesto, UCF ha implementato un **prodotto rivolto alle PMI** appartenenti a filiere produttive "guidate" da **Debitori di elevato standing**, con l'obiettivo di **smobilizzare i crediti commerciali** ad un **prezzo prefissato** (Factoring supply chain), attraverso una procedura semplificata in ambiente WEB



# QUALI VANTAGGI PER IL GRANDE DEBITORE ?

---

## Fidelizzazione nel rapporto con i Fornitori

- **Ottenimento di linee di credito** continuative a favore dei propri fornitori strategici
- **Miglioramento della qualità e della puntualità delle forniture** da parte dei propri fornitori
- Possibilità di **sperimentazione** di nuovi fornitori con **instaurazione di rapporti continuativi** e duraturi nel tempo

## Ottimizzazione delle condizioni economiche

- Possibilità di **negoziare griglia condizioni di favore** per i fornitori al fine di **beneficiarne** sia in termini di **marketing** che in **ambito negoziale** con i fornitori stessi
- Possibilità, tramite offerta di **smobilizzo immediato dei crediti**, di negoziare ed allungare i **propri termini di regolamento** degli acquisti

## Semplificazione nella gestione dell'accordo

- **Un team dedicato sia per la costruzione dell'accordo** che per l'attività di **acquisizione dei fornitori**
- **Una piattaforma Web** per gestire lo scambio dei flussi informativi con il Factor
- **Esternalizzazione** di parte delle **attività amministrative** ad un **operatore specializzato**



# QUALI VANTAGGI PER I FORNITORI ?

---

## Garanzia dei pagamenti

- **Pagamento a scadenza per tutti i crediti ceduti<sup>(2)</sup>**, siano essi pro soluto o pro solvendo, **a fronte del riconoscimento** da parte del debitore
- **Eliminazione** di eventuali **costi oltre la scadenza** per il fornitore

## Ottimizzazione della tesoreria

- **Possibilità di anticipazione** del corrispettivo tramite l'assegnazione di **linee di credito dedicate**
- **Ottimizzazione dei flussi finanziari** grazie ad un'**unica linea di affidamento** dimensionata per finanziare **l'intero volume dei crediti ceduti**

## Semplicità di gestione

- **Un'unica banca, un unico interlocutore**
- **Una piattaforma Web** per gestire le cessioni di credito
- **Un team dedicato a supporto**

(1) Crediti liquidi ed esigibili, riconosciuti dal debitore



# CONTATTI PRESSO UNICREDIT FACTORING

---

