

---

## IL FACTORING: UN PRODOTTO BANCARIO ANTICICLICO

*Utilità per le imprese e per le banche in un periodo di congiuntura economica negativa*

---

Le operazioni di factoring rappresentano un “prodotto” anticiclico utile sia alle imprese che alle banche nei periodi di congiuntura negativa.

Prima di addentrarci nello specifico di come le operazioni di factoring possano migliorare il rapporto banca impresa risulta sicuramente utile riepilogare brevemente quali sono le caratteristiche principali dell’operazione di factoring.

Il factoring rappresenta un servizio gestionale e una tecnica finanziaria, volti a soddisfare le esigenze relative alla gestione dei crediti commerciali delle imprese. Il factoring non si configura quindi come un prodotto standard dalle caratteristiche di base prestabilite ma assume differenti configurazioni in relazione alle esigenze dell’impresa che se ne avvale.

In particolare il contratto di factoring permette ad un’impresa di **trasferire i propri crediti commerciali a una banca o a un operatore creditizio specializzato** (società di factoring) e nella sua forma più completa permette di realizzare contemporaneamente tre funzioni:

- ✓ il finanziamento del cedente attraverso lo smobilizzo dei crediti ceduti
- ✓ il trasferimento dei rischi di inadempimento
- ✓ la esternalizzazione della gestione dei crediti

La **funzione di finanziamento** che si realizza mediante il prodotto factoring (e.g. factoring con accredito anticipato) **prevede l’anticipo di circa il 70-80% dell’importo ceduto** da parte del factor a favore dell’impresa cedente.

La **funzione di trasferimento del rischio** permette di trasferire il rischio dal cliente alla società di factoring sia in maniera completa, nella forma del factoring pro-soluto, che in maniera parziale come è nel caso del factoring pro solvendo.

L’ultima **funzione** è quella della **esternalizzazione della gestione dei crediti** mediante la quale l’impresa che ricorre al factoring delega la società di factoring alla gestione dei propri crediti commerciali.

Il factoring può quindi essere considerato un prodotto creditizio polifunzionale e risulta molto utile nel sostenere le azienda nella gestione del capitale circolante.

Dal punto di vista normativo il **contratto di factoring non è disciplinato specificamente** ma è disciplinata con norme speciali la cessione dei crediti d’impresa (legge n.52 del 1991), attraverso la quale il contratto di factoring persegue le proprie funzioni causali, distinguendola dalla disciplina della ordinaria cessione dei crediti (artt. 1260-ss. c.c.).

Molto spesso sia gli imprenditori che alcuni operatori del mondo del credito tendono ad accomunare le operazioni di factoring alle operazioni di anticipo fatture. Queste due operazioni presentano sicuramente molti elementi in comune, in quanto sono entrambe operazioni di finanziamento commerciale a breve termine, ma sono tra loro ben distinte sia per quanto riguarda le implicazioni operative che hanno per l'imprenditore sia per quanto riguarda la modalità mediante la quale la banca effettua la valutazione del merito creditizio del cliente.

Attraverso l'**anticipo fatture** l'impresa attribuisce alla banca un **mandato irrevocabile di incasso** con autorizzazione a trattenere gli importi delle fatture incassate. Anche in questo caso all'atto della presentazione della fattura per l'anticipo la banca accredita una **somma compresa tra il 70 e l'80% dell'importo** sul conto corrente del cedente.

Come anticipato sia l'anticipo fatture sia il factoring costituiscono una forma di smobilizzo dei crediti commerciali in quanto in entrambi i casi l'impresa si priva di parte dei propri attivi inclusi nel circolante al fine di ottenere immediatamente disponibilità liquide. Tuttavia **il factoring è considerato non una semplice operazione di finanziamento ma una scelta di gestione del capitale circolante** dal momento che influenza:

- ✓ i criteri che l'impresa adotta per regolare il livello di affidabilità dei propri clienti
- ✓ le dilazioni concesse
- ✓ i tassi di interesse applicati
- ✓ gli sconti praticati
- ✓ le modalità di incasso e di recupero crediti.

Il factoring è una operazione, o meglio un modello di gestione del capitale circolante, che può modificare in maniera significativa il tradizionale rapporto Banca-Impresa.

Dal punto di vista dell'impresa il factoring **rappresenta una forma di outsourcing della gestione del credito** vs clienti che a differenza dell'anticipo fatture permette nel caso in cui il cedente abbia volumi di crediti elevati, di ridurre significativamente i costi fissi di amministrazione e controllo dei propri crediti.

La cessione dei crediti a un factor permette inoltre all'impresa una **delega completa di adempimenti a un operatore specializzato**: emissione delle fatture, tenuta della contabilità clienti, gestione dei pagamenti e dei solleciti in caso di ritardo, avvio di azioni legali in caso di inadempimento. Inoltre mediante il ricorso al Factoring le PMI hanno l'opportunità di bilanciare i rapporti tra PMI e Grandi Gruppi esternalizzando la gestione dei crediti e concentrandosi sul proprio core business.

Al contrario l'**anticipo fatture è un'operazione che ha un impatto molto più limitato sulla politica di credito commerciale dell'impresa.**

**Dal punto di vista della banca è possibile affermare che attraverso il factoring è possibile avere un maggior controllo e una migliore comprensione dell'operatività del cliente e dei suoi clienti.**

La società di factoring può gestire in modo esteso la politica commerciale del cliente ottenendo risultati superiori a differenza di quanto accade con l'anticipo fatture che non permette al factor interventi incisivi. Il factoring inoltre costituisce un'operazione personalizzata e complessa che lascia alla banca maggiore spazio per ottenere **ritorni più elevati** rispetto alle operazioni di anticipo fatture.

La natura anticiclica del prodotto factoring, a cui abbiamo accennato in apertura, è chiaramente evidenziata dall'analisi dei dati di mercato.

Nel corso del 2011 la domanda del credito da parte delle aziende è stata caratterizzata prevalentemente da **operazioni di ristrutturazione del debito e dalla necessità di finanziamento del capitale circolante**. In tale contesto la crisi ha dato nuovo impulso al mercato del factoring. Nei primi sei mesi del 2011 il **factoring ha evidenziato una decisa accelerazione** della dinamica degli anticipi realizzati (+13%) rispetto a quella di fine 2010 (+3,9%). **Tale andamento è stato sostenuto sia dalle crescenti esigenze di liquidità** da parte delle imprese a fronte dell'allungamento dei tempi di pagamento, che si è verificata con il diffondersi della crisi, sia dalla **maggiore selettività adottata dalle banche nella concessione del credito**. Il vantaggio del factoring, essendo caratterizzato da un **costo del rischio minore**, risiede anche nel **pricing molto competitivo** rispetto ad altre forme di finanziamento.

Le rilevazioni Assifact relative ai primi otto mesi del 2011 confermano **la prosecuzione del trend di crescita**, riportando anche ad Agosto un importante incremento dei volumi rispetto allo stesso mese del 2010 (+21% in termini di anticipi e corrispettivi erogati e +28% considerando il turnover cumulato).

Gli analisti finanziari prevedono per il prossimo triennio un **tasso di crescita degli impieghi pari a circa il 3%** medio annuo con il ricorso anche a fonti di finanziamento alternative quali il **factoring per le PMI** e le emissioni obbligazionarie per le grandi imprese.

Per quanto riguarda le prospettive di sviluppo del factoring, dopo una crescita dei volumi particolarmente sostenuta nel corso del 2011, si attende un consolidamento **nel corso del 2012 con una crescita del 3,9%** e un **incremento medio annuo del 5% per il 2013 e il 2014**.

Queste dinamiche scontano un **crescente utilizzo del factoring da parte delle PMI come alternativa al credito bancario più tradizionale** oltre che la necessità di efficientamento dei flussi di cassa da parte delle imprese di medie dimensioni.

Concludendo questo breve intervento sul tema è possibile affermare che le operazioni di factoring rappresentano oggi sia nell'ottica della Banca che nell'ottica dell'Impresa **uno strumento utile per favorire l'incontro della domanda e dell'offerta di credito**.

Certamente questo strumento non è in grado di risolvere tutti i problemi che risiedono nel rapporto banca impresa (es. il valore delle condizioni applicate) ma rappresenta, in un periodo certamente non facile per l'erogazione creditizia, **una "nuova" carta da giocare nella partita per la ripresa economica** ... nella speranza che banche e imprese si rendano conto che questa è **una partita da giocare fianco a fianco e non l'un contro l'altro armati**.

Dott. Gianfranco Antognoli

Studio Professionale *Con*Credito

Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),

Tel. +39 0584.39.34.44, Fax +39 0584.38.54.77

Cel. +39 335 7246268 , E-mail: [gianfranco.antognoli@alice.it](mailto:gianfranco.antognoli@alice.it)

Dott. Michele Antognoli

Studio Professionale *Con*Credito

Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),

Tel. +39 0584.39.34.44, Fax +39 0584.38.54.77

Cel. +39 366 1870111 , E-mail: [michele.antognoli@alice.it](mailto:michele.antognoli@alice.it)

## Dott. Gianfranco Antognoli



Professionista del Settore Finanziario con un'esperienza trentennale nella gestione di Istituti Bancari e/o Fabbriche Prodotto.

- ✓ Dal 2010 **Fondatore dello Studio ConCredito**
- ✓ Dal 2006 al 2010 **Direttore Generale** Monte dei Paschi Leasing e Factoring
- ✓ Dal 2005 presidente della ATORN (associazione toscana ricerca neurologica).
- ✓ Dal 2002 al 2006 **Vice-Direttore Generale** della Banca Toscana
- ✓ Nel 2001 **Direttore Generale** della Banca Popolare della Marsica
- ✓ Dal 1996 al 2001 **Dirigente** presso la Banca Toscana
  
- ✓ Dal 2008 al 2010 **Professore a Contratto** presso l'Università di Pisa, Facoltà di Economia e Commercio, corso "Banca e Comunicazione"
- ✓ Dal 1983 al 2009 **Sindaco Revisore** di Società Private ed Enti Pubblici
- ✓ Iscritto all'Albo dei **Promotori Finanziari**, dei **Revisori Legali** dei Conti e dei **Giornalisti Pubblicisti**

## Dott. Michele Antognoli



Professionista del Settore Finanziario con un'esperienza decennale nella consulenza di direzione presso aziende ed Istituti Bancari e/o Fabbriche Prodotto

- ✓ Dal 2012 **partner dello Studio ConCredito**
- ✓ Nel 2011 **Manager** presso l'ufficio di Dubai presso Bain & Co
- ✓ Dal 2005 **Consulente di Direzione** presso Bain & Co Roma
  
- ✓ **Dottore di Ricerca** in Banca, Borsa e Assicurazioni presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Pisa
- ✓ **Dottore Commercialista** iscritto presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Lucca
- ✓ **Professionista Iscritto presso il Registro dei Revisori Legali** e Sindaco Revisore di società private

# STUDIO *Con*CREDITO

Via Scirocco 53 – 55049 – Viareggio (LU) Tel. 0584 393444 - Fax 0584 385477



*ConCredito – Consulenti del Credito, Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca), Tel. +39 0584.39.34.44*



Lo studio *Con*Credito e' una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

Lo studio *Con*Credito e' un marchio registrato di proprietà di Aura Mediazione Creditizia Srl, società fondata nel 2010 da un gruppo di investitori privati e manager con esperienza nel settore bancario, regolarmente iscritta presso l'Albo dei Mediatori Creditizi.

## IL TEAM

Lo studio *Con*Credito si avvale dell'esperienza di qualificati professionisti provenienti dal mondo del credito e della consulenza aziendale, ed è in grado di fornire un servizio di consulenza indipendente alle PMI che vogliono gestire in maniera più professionale e qualificata le proprie finanze.

Le soluzioni messe a disposizione dallo Studio *Con*Credito alle Piccole e Medie Imprese sono costruite grazie alla profonda conoscenza del mercato del credito, che negli ultimi anni ha subito profonde trasformazioni e si caratterizza oggi per un forte grado di selettività nell'erogazione.

*ConCredito* – Consulenti del Credito  
Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),  
Tel. +39 0584.39.34.44, Fax +39  
0584.38.54.77  
[info@concredito.it](mailto:info@concredito.it)  
[www.concredito.it](http://www.concredito.it)