

# DOSSIER FACTORING

ASSIFACT IL TURNOVER DEL COMPARTO RAPPRESENTA CIRCA IL 9% DEL PRODOTTO INTERNO LORDO

## Facilità di esposizione

Il factoring svolge sicuramente un ruolo di rilievo nel contesto economico italiano: il turnover del mercato del comparto negli ultimi anni ha rappresentato, mediamente, circa il 9% del pil italiano, mentre con riferimento al monte crediti il factoring riguarda quasi l'8% del totale dell'esposizione vantata dalle imprese nei confronti dei propri clienti alla fine del 2008. «Nell'attuale momento di crisi», aggiunge Alessandro Carretta, segretario generale Assifact e professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'università Tor Vergata di Roma, «i tempi di pagamento delle imprese si sono allungati e diverse aziende si trovano ad affrontare gravi problemi di liquidità: il factoring, inserendosi nei rapporti commerciali fra le aziende, può portare benefici sia al cedente, consentendo di sincronizzare i flussi in entrata e in uscita, che al debitore, a cui il factor può concedere una ulteriore dilazione dei termini di pagamento. Peraltro, oltre a garantire alle imprese una fonte aggiuntiva di denaro, rappresenta uno strumento per gestire professionalmente i crediti commerciali dell'impresa. Può fornire, inoltre, la garanzia del buon fine delle operazioni di finanziamento».

**Domanda.** Come si colloca il factoring rispetto ai finanziamenti bancari?

**Risposta.** Dal punto di vista delle imprese il factoring

representa uno strumento di gestione, garanzia e finanziamento dei crediti commerciali complementare al sistema bancario: le società di factoring offrono infatti alle imprese servizi mirati, erogati singolarmente (gestione dei crediti) o in associazione a quelli di anticipazione e garanzia. L'anticipo della liquidità rappresenta un polmone finanziario aggiuntivo per l'impresa cedente, mentre il servizio di gestione, oltre ai benefici legati al trattamento professionale, può determinare un risparmio nei costi amministrativi. Il factor può inoltre garantire il buon fine dei crediti ceduti, riducendo così le perdite potenziali legate al mancato pagamento da parte del debitore.

Lo strumento finanziario porta benefici al cedente e al debitore



Alessandro Carretta, di Assifact

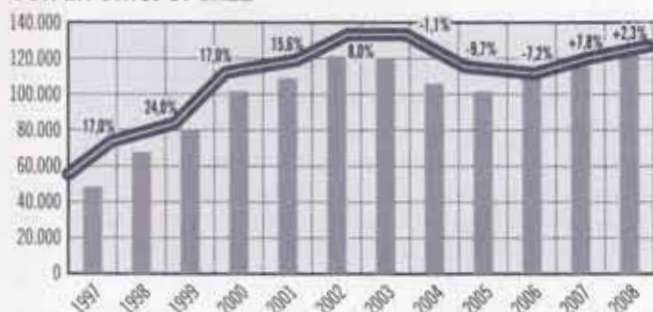
**D.** Dal punto di vista delle banche?

**R.** Su questo versante, rappresenta un servizio complementare a elevato grado di personalizzazione per il cliente. Offre un servizio ad alto contenuto relazionale: è pertanto coerente con la filosofia del corporate banking.

**D.** Quali sono i fronti su cui si sta impegnando il settore del factoring?

**R.** Assifact, congiuntamente ad altri organi di rappresentanza del mondo finanziario e imprenditoriale, ha presentato al governo italiano una serie di proposte volte a sostenere la liquidità delle imprese semplificando il ricorso da parte di queste ultime alla cessione dei crediti commerciali nei confronti della pubblica amministrazione. A livello europeo, i player del settore hanno registrato la proposta di revisione della direttiva contro i ritardi di pagamento e a oggi continua a monitorarne gli sviluppi. Inoltre, si sta lavorando anche a una convenzione con Sace per favorire il ricorso al factoring da parte delle aziende attraverso la concessione di garanzie relative ai crediti verso la Pubblica amministrazione ceduti agli intermediari finanziari. Molti operatori del settore hanno inoltre aderito a un accordo, stipulato tra il mondo bancario e quello industriale, che prevede la possibilità per le imprese di richiedere l'allungamento della scadenza dei crediti fino a 270 giorni.

### CON LA CRISI SI SALE



L'andamento del ricorso a operazioni di factoring

Leo Campagna



NUOVI BUSINESS BASILEA II LIMITA LE POSSIBILITÀ D'INTERVENTO. A TUTTO SVANTAGGIO DELLE PMI

# Virata verso il pubblico

Il mercato italiano del factoring è ormai stabilmente nelle prime posizioni delle classifiche internazionali: nel 2008 si è collocato al terzo posto dietro Regno Unito e Francia. L'Italia, secondo i dati di Assifact, ha registrato ottimi risultati, sia in termini di incremento di crediti acquistati (+6% circa) sia di sviluppo dei finanziamenti in essere al 31 dicembre 2008 (+20% circa). Nonostante nel periodo tra giugno 2008 e lo stesso mese del 2009 l'economia reale abbia mostrato segnali fortemente negativi (i tassi di variazione del pil, -6%, degli investimenti fissi, -14,2%, della produzione industriale, -19,6%, e del fatturato dell'industria, -25,4%, hanno evidenziato una forte recessione), «il factoring registra una crescita dell'outstanding (+5,77%) e degli anticipi (+11,33%)», spiega Antonio De Martini, presidente di Assifact. «Il turnover, con volumi pari a oltre 56 miliardi, tiene, evidenziando una leggera contrazione (-5,4%) decisamente minore rispetto alla frenata dell'economia reale». Al 30 giugno 2009, l'84% della clientela è rappresentato da imprese private, il resto è diviso tra settore pubblico (2%), settore finanziario (5%), famiglie e altro. Dal punto di vista del debitore ceduto, invece, il settore pubblico rappresenta quasi il 33%.

**I crediti nei confronti dello Stato rappresentano circa un terzo del totale**

il cuore oltre l'ostacolo attraverso l'acquisto dei crediti vantati dalla propria clientela nei confronti delle Pubbliche amministrazioni e degli Enti pubblici, consentendo alle imprese creditrici (soprattutto pmi) di avere le necessarie risorse di liquidità. In assenza di tale intervento dei factors le sorti di tali soggetti sarebbero state segnate da processi di deterioramento del portafoglio oltre che dalla costante riduzione del credito bancario». Ciò è avvenuto, prosegue Bertoli, pur nelle difficoltà di carattere normativo e regolamentare, come per esempio le nuove regole di Basilea II, che definiscono default i debiti scaduti da oltre 180 giorni. Un fattore che implica un assorbimento patrimoniale del 150% e riduce la disponibilità di erogazione delle società di factor per rispettare i requisiti imposti dall'accordo di Basilea sul patrimonio minimo di vigilanza. Di fronte a questo scenario i player del settore chiedono una profonda rivisitazione delle regole di Basilea II e una maggiore trasparenza della disciplina che consenta uno sforzo comune di sostegno all'imprenditoria. Diversamente la macchina non riesce a ripartire, a meno di operazioni estemporanee come quella di Sf Trust che ha finalizzato un accordo in Campania con Acfapo (Associazione fornitori ospedalieri campani) per lo smobilizzo dei crediti commerciali sanitari, in base alla delibera della regione, comperando crediti per 150 milioni e con la previsione di arrivare a 200.

## TI SCONTO LA PA

«Si può tranquillamente dire», sottolinea Gianpiero Bertoli, dg di Ubi factor, «che le società di factoring hanno lanciato

## IN ALTALENA

	I TRIM 2008	II TRIM 2008	III TRIM 2008	IV TRIM 2008	I TRIM 2009
Aperture di credito in conto corrente fino a 5 mila euro	12,97	13,27	12,27	11,79	11,59
Aperture di credito in conto corrente oltre 5 mila euro	9,87	10,09	9,12	8,62	8,32
Anticipi, sconti commerciali e altri finanziamenti effettuati dalle banche fino a 5 mila euro	7,47	7,83	6,89	6,48	6,34
Anticipi, sconti commerciali e altri finanziamenti effettuati dalle banche oltre 5 mila euro	6,81	7,15	6,22	5,65	5,19
Factoring fino a 50 mila euro	7,49	7,80	7,01	6,52	5,54
Factoring oltre 50 mila euro	6,67	7,14	6,28	5,46	4,38

I dati dei cinque trimestri 2008-2009. Fonte: Assifact

## VIAGGIO TRA GLI UTENTI

Tra i principali settori serviti dal factoring, troviamo in primo luogo i servizi destinabili alla vendita e il commercio. Il factoring interessa in maniera significativa anche l'industria, in particolare con riferimento alle imprese che producono macchinari e mezzi di trasporto, e l'edilizia, soprattutto le aziende che realizzano le opere pubbliche. Il 30,36% della clientela risulta localizzato in Lombardia, seguono il Lazio con il 21,93%, il Piemonte con l'11,64%, la Campania con il 7%, la Toscana con il 6,1% e il Veneto con il 5,65%. In sostanza, pur in un momento estremamente difficile per le imprese italiane, le società di factoring riescono a essere vicine al tessuto produttivo, fornendogli le risorse finanziarie senza le quali anche l'attività corrente, seppure ridotta, potrebbe essere del tutto compromessa. I tassi d'interesse praticati dai factors sono peraltro tendenzialmente più bassi o comunque in linea a quelli tipici degli altri strumenti finanziari. Ciò dipende dal fatto che nel rapporto di factoring, contrariamente a quanto accade nell'ambito di altri strumenti finan-



ziari, il factor valuta non solamente l'impresa cedente, ma anche la qualità dei crediti stessi e quindi dei debitori. Il rischio del factoring è dunque più contenuto rispetto a quello di un finanziamento bancario.



### LA DOMANDA IN ITALIA

La Sda Bocconi ha recentemente pubblicato i risultati di una indagine sulla domanda di factoring svolta su un campione di imprese italiane al fine di descrivere le modalità con cui esse lo usano e lo valutano. Secondo Marziano Bosio, dg di Factorit: «In una visione strategica della relazione tra banca, cliente e factor, il factoring, soprattutto nel segmento delle pmi, è complementare all'offerta dell'istituto di credito. Contribuisce alla fidelizzazione della clientela, fornisce un costante presidio dei rischi, permette di migliorare il rating del cliente. Inoltre, nell'attuale fase di rallentamento del ciclo economico, è uno strumento che aiuta la banca a soddisfare la crescita del fabbisogno finanziario delle imprese. Ci sono poi specifici settori in cui il factoring è un elemento chiave, come nel caso delle imprese fornitrici della pubblica amministrazione e in quello delle aziende che operano sul mercato internazionale». Le imprese italiane lo percepiscono come uno strumento maggiormente articolato rispetto al credito bancario e tale percezione si riflette anche nelle valutazioni circa la sua convenienza: la maggioranza delle imprese indagate ritiene



- 1) Antonio De Martini, di Assifact
- 2) Giampiero Bertoli, di Ubi factor
- 3) Marziano Bosio, di Factorit

infatti che il costo vada confrontato con la spesa media dei finanziamenti e le spese di gestione interna del credito commerciale (53%).

### IL RITARDO FA MALE ALL'ECONOMIA

Secondo il parere delle imprese indagate, l'elevato ritardo nei pagamenti da parte dei clienti, sottolinea Sda Bocconi, è visto come il principale problema nell'utilizzo del credito commerciale (39% delle risposte), insieme all'elevato costo di gestione del rapporto creditizio con la controparte (22% delle risposte). Il ricorso al factoring consente alle imprese di ottimizzare la programmazione degli incassi (48%) e di risolvere necessità di fondi sia di natura temporanea (18%) che cronica (19%). I principali elementi di soddisfazione riguardano, nell'ordine, la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi (28% delle risposte), la garanzia del buon fine delle operazioni (13%), la buona capacità del factor nella gestione dei crediti (10%), l'accettazione della totalità del

### SETTORE PER SETTORE



Quali segmenti dell'economia fanno maggior ricorso al factoring

### LA TOP 15



Le prime 15 società attive nel comparto

portafoglio clienti (8%) e l'automatismo del finanziamento delle vendite (7%). I fondi derivanti sono utilizzati principalmente per rimborsare i debiti verso banche o fornitori (62%) e, in misura meno frequente, per finanziare lo sviluppo delle vendite (19%). Inoltre, il 58% delle imprese ritiene che l'uso del factoring, nell'ottica di Basilea II, possa migliorare la posizione dell'impresa verso i propri finanziatori e consentire l'accesso a maggiori quantità di credito e a condizioni migliori.

«Da sottolineare infine», conclude Fausto Galmarini, vice presidente di Assifact, «il contributo fornito dalle società di factoring che hanno aderito ad agosto all'accordo *Avviso comune*, sottoscritto da Abi e Associazioni imprenditoriali per la sospensione dei debiti delle Piccole medie imprese. Tra le forme di agevolazioni previste dall'accordo il factoring può accordare un allungamento a 270 giorni delle scadenze dei crediti certi ed esigibili per sostenere le esigenze di cassa dei propri clienti».

Leo Campagna