

# Il Reverse Factoring: l'importanza della relazione



**Il contributo di approfondimento da parte di UniCredit Factoring sulla creazione di valore derivante da una corretta relazione con i fornitori.**

di **Eugenio Calini**

*Direttore Commerciale e Vice Direttore Generale UniCredit Factoring Spa*

**N**ato sul finire degli anni '70, inizialmente come mera attività di gestione e anticipo del credito nella forma "pro solvendo", il factoring si è progressivamente spostato sul versante "pro soluto" ampliando la gamma dei servizi resi con la copertura del rischio sui debitori ceduti e privilegiando tecniche innovative come il maturity con dilazione e il reverse factoring (o factoring fornitori).

Il mercato del factoring in Italia è progressivamente cambiato, assumendo sempre maggiore importanza a livello internazionale: considerando il turnover (ossia il totale dei crediti gestiti nell'arco di un anno) occupa oggi la seconda posizione in Europa e nel mondo, subito dietro la Gran Bretagna. Basti pensare che oggi il turnover annuo supera l'8% del P.I.L., livello mai raggiunto in nessun altro paese al mondo.

Il prodotto Reverse Factoring infatti è stato pensato e studiato per quei partner industriali che vogliono valorizzare i rapporti con l'indotto fornitori, in un'ottica di efficientamento del ciclo passivo, ottenendo contemporaneamente anche significativi vantaggi strutturali dalla gestione degli acquisti.

In linea generale il prodotto prevede la possibilità di regolare, mediante un accordo di cessione del credito ed anticipazione a condizioni economiche preferenziali, i debiti della "società partner" verso i fornitori che aderiscono alla proposta commerciale.

L'operatività richiede una stretta collaborazione nella gestione e nella promozione del servizio, oltre a un costante scambio di informazioni qualitative e quantitative sui rapporti di fornitura e sullo stato dei crediti. Operativamente, la società di factoring mette a disposizione della società convenzionata un adeguato plafond debitore, pro solvendo o pro soluto, tale da consentire – in una logica "captive" – una corrente attività nell'ambito di un prodotto presentato come elemento caratterizzante del rapporto tra fornitore e

cliente. Alla società partner viene richiesta la collaborazione necessaria allo sviluppo del progetto, con tempi e modi che vengono definiti congiuntamente, ma con l'obiettivo comune di raggiungere e soddisfare le necessità finanziarie del maggior numero di fornitori, consolidando le relazioni e avendo comunque ben presente la tutela reciproca nella gestione dei rischi sui crediti ceduti.

Attraverso questo strumento la società di factoring interviene supportando il cliente nella gestione del circolante che, in periodi di difficile congiuntura come quella attuale, caratterizzata da rincaro dei prezzi delle materie prime e da allungamento dei termini di incasso dei crediti, è destinato a crescere significativamente, incorporando una maggiore aliquota di



Eugenio Calini

## Attraverso questo strumento la società di factoring interviene supportando il cliente nella gestione del circolante

rischio verso i propri debitori. Il compito della società di factoring diviene quindi importante, valutando le singole esposizioni verso i debitori ceduti, fornendo un giudizio di merito, garantendo un plafond di smobilizzo su ciascuno di essi e al caso anche protezione dal rischio insolvenza.

In questo contesto assume rilevante importanza la gestione dei fornitori ai quali, nell'ambito di un accordo quadro, viene garantito il pagamento dei crediti consentendo all'azienda partner un'eventuale ulteriore dilazione rispetto a quella pre-concordata e concessa dal fornitore.

Il principale vantaggio è rappresentato, per la società convenzionata, dal rispetto delle scadenze temporali

di pagamento delle fatture ai fornitori, con annullamento degli aggravii di costi determinati dai ritardi di regolamento e conseguente maggiore forza contrattuale della società stessa nel rapporto con i fornitori, con possibilità di negoziare e allungare i termini di regolamento sugli acquisti offrendo ai fornitori,

## Il principale vantaggio è rappresentato, per la società convenzionata, dal rispetto delle scadenze temporali di pagamento delle fatture ai fornitori

mediante la società di factoring, l'opportunità di accedere al credito a condizioni concorrenziali e con linee adeguate alle reali esigenze di liquidità.

Inoltre la gestione operativa della convenzione, attraverso lo scambio di informazioni tra società convenzionata e società di factoring, che mette a disposizio-

ne la propria struttura commerciale dedicata e coordinata con l'area acquisti del partner industriale, assicura l'assistenza e le soluzioni necessarie a dirimere ogni eventuale problema gestionale o contestazione in merito agli inadempimenti formali o pratici sulle forniture. L'uniformità e la semplificazione delle procedure amministrative legate alla contabilità fornitori, mediante un unico rapporto con il cessionario (società di factoring), consentono poi alla società convenzionata di ottimizzare l'operatività in termini di procedure di cessione e riconoscimento dei crediti, di verifica e controllo delle fatture cedute, di pianificazione dei pagamenti favorendo i flussi su banche comuni.

Il *factoring indiretto fornitori* o *reverse factoring*, in conclusione, rappresenta per le aziende un valido contributo al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo e normalizzazione dei rapporti commerciali attraverso la concreta possibilità di migliorare le relazioni con i fornitori cui la società offre l'opportunità di accedere a nuove, finalizzate e concorrenziali forme di finanziamento, e di ottenere nel contempo un sostanziale efficientamento delle procedure amministrative interne e forti benefici di natura economica con una struttura di prezzo di fornitura chiara, trasparente e competitiva.

## Who's Who

Nel comparto del reverse factoring, UniCredit Factoring è tra i "best player" di mercato fornendo un contributo sostanziale nelle aree dell'ottimizzazione dei flussi di cassa e della economicità della gestione dei crediti commerciali e dei debiti di fornitura. UniCredit Factoring ha costantemente ampliato le proprie competenze professionali e specialistiche, nonché il portafoglio di prodotti innovativi e servizi personalizzati, dedicati ai settori operativi più diversi e alle aziende di tutte le dimensioni.

È attiva su tutto il territorio nazionale sia direttamente, tramite 4 filiali (due su Milano, una a Bologna ed una a Roma) e 8 uffici commerciali (Padova, Verona, Torino, Firenze, Napoli, Potenza, Bari, Palermo), sia tramite le banche di UniCredit Group. A seguito dell'acquisizione e dell'integrazione con MCC avvenuta il 31 dicembre 2007, può contare oggi anche sull'esperienza e sulla presenza territoriale dei 5.000 sportelli bancari di UniCredit Banca, Banca Roma, Bipop Carire e Banco di Sicilia. Ha consolidato e ulteriormente sviluppato le proprie attività internazionali offrendo una gamma di servizi professionali alle aziende decise ad implementare le proprie attività all'estero.

Particolare attenzione viene dedicata dalla società alla cura della relazione con il cliente che si intende fidelizzare ancora di più, attraverso l'erogazione di servizi eccellenti e velocizzando il processo. Proprio per tale motivo è stato costituito un comparto dedicato alla verifica della "customer satisfaction" sulla base della quale pianificare gli interventi necessari a raggiungere la piena soddisfazione del cliente. Forte è la convinzione tra i vertici di UniCredit Factoring che prezzo e qualità da soli non basteranno più a conquistare clienti: l'eccellenza non potrà che essere legata ad una riconosciuta capacità di innovare che mira ad un sempre maggior coinvolgimento proattivo della propria clientela al fine di anticiparne le esigenze e le aspettative in una relazione di lungo periodo.

UniCredit Factoring in tale ambito, all'interno della propria struttura di Marketing, ha costituito un apposito Comparto Convenzioni con un Responsabile per linea di prodotto, impegnato nella definizione dei piani di sviluppo (es. azioni di mailing, visite congiunte, studio casi particolari con i buyer, etc.) che svolge il ruolo di "Focal Point" collaborando con la Direzione Acquisti/Contabilità Fornitori della Società convenzionata, mettendo a disposizione risorse commerciali dedicate, anche in via esclusiva, in relazione alle potenzialità del mercato di riferimento ed elaborando proposte operative di marketing (es. maturity factoring).

Per informazioni: Alessandro Grasso Macola

Responsabile Comparto Convenzioni – Ufficio Marketing – UniCredit Factoring Spa  
alessandro.grasso@unicreditgroup.eu – Tel. 02 366.71077 – www.ucf.it

