

STRUMENTI FINANZIARI LE PMI POSSONO CEDERE I RICAVI PREVISTI PER CONTENERE IL COSTO DEI FINANZIAMENTI

FOCUS UNICREDIT FACTORING

Imprese oberate dai crediti

Una fattura da incassare è un ottimo sintomo per l'impresa, ma anche un rischio: la via d'uscita si chiama factoring. Non è un servizio di recupero di introiti, ma una leva che consente alle aziende di ottimizzare la propria tesoreria e disporre di una gestione specialistica

«La situazione è diventata più complessa dopo l'introduzione di Basilea 2»

Fausto Galmarini



Le fatture in attesa del sospirato pagamento che l'impresa deve ricevere dai clienti sono una voce che un contabile anglosassone chiamerebbe *mixed blessing* e che tradotto suonerebbe come: una buona e una cattiva notizia. La prima è che la fattura dimostra che l'impresa lavora e ha una posizione sul mercato, mentre la seconda è che esiste il rischio di non essere pagati. Paradossalmente il rischio è tanto più concreto quando l'azienda ha minor potere contrattuale rispetto al debitore, soprattutto se si tratta di grande conglomerata o ente pubblico. «La questione», spiega Fausto Galmarini, amministratore delegato di Unicredit Factoring e vice presidente Assifact, «è diventata ancora più complessa dopo l'introduzione, con Basilea 2, dei limiti di 180 giorni (dopo il 2010 il termine si ridurrà a 90 giorni) trascorsi i quali il ritardo di pagamento determina il default del credito (conclamata inadempienza del debitore)».

Unicredit Factoring propone uno strumento innovativo per alleviare la problematica del cosiddetto *credit crunch*, la stretta creditizia che può colpire l'impresa a causa di una maggiore difficoltà a incassare le proprie fatture, soprattutto in un periodo di congiuntura economica negativa come quello attuale che comporta quasi sempre un allungamen-

to dei termini di incasso, una più lunga durata del ciclo operativo e la crescita esponenziale del capitale circolante.

A causa della carenza di liquidità, l'imprenditore si trova quindi in difficoltà a far fronte ai propri impegni anche per l'impossibilità a ottenere dal sistema bancario altro credito (le Pmi che rappresentano l'ossatura della nostra economia non hanno notoriamente una struttura patrimoniale e finanziaria equilibrata per carenza di mezzi propri). Lo strumento si chiama factoring e consiste in buona sostanza nel trasferire (in gergo tecnico si dice cedere) il credito rappresentato dalle fatture e trasformare questo credito in moneta corrente.

Presente sul mercato da oltre 30 anni, Unicredit Factoring propone un mix di prodotti e servizi altamente innovativi e personalizzati, dedicati ad aziende di tutte le dimensioni e settore. Le tipologie di contratti di cessione sono due: pro solvendo e pro soluto. Con quest'ultimo, ancora più protettivo per chi lo sottoscrive, il factor copre il rischio di insolvenza del debitore, garantendo il pagamento dei crediti ceduti occupandosi

della gestione e del recupero, permettendo all'impresa di godersi il meritato cash e di non rischiare più nulla.

«Non stiamo parlando di un servizio di recupero crediti», sottolinea Galmarini, «ma di uno strumento che consente alle imprese di ottimizzare la propria tesoreria, programmare gli incassi e la crescita del fatturato, sfruttando la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi e il contributo di una gestione specialistica». «Può in apparenza», prosegue il vice presidente di Assifact, «risultare più oneroso del finanziamento bancario per la presenza di una commissione di servizio, ma in realtà il factoring non lo è in quanto lavora sulla qualità del credito ceduto.

Le Pmi, che scontano tassi bancari più elevati, cedendo crediti di buona qualità possono in effetti contenere il costo dei finanziamenti anche nei momenti di congiuntura sfavorevole di mercato». I prodotti della società sono a disposizione dei clienti attraverso quattro filiali e sette uffici commerciali, un ufficio International per import/export, 5 mila filiali di Unicredit group.

VALUTAZIONI

Il valore della relazione

Dopo l'incorporazione della divisione factoring di Mcc (Gruppo Capitalia), Unicredit Factoring ha avviato la prima indagine di customer satisfaction in collaborazione con Cfi & Gpf group. L'azienda vuole capire meglio le esigenze e le aspettative dei propri clienti e sulla base dei risultati avviare un piano di nuove iniziative commerciali.

 **UniCredit**
Factoring