

Banca Sistema e il factoring, un serbatoio di liquidità per imprese fornitrici PA

*Il Factoring rappresenta una delle quattro anime di Banca Sistema che è attiva anche nel banking, nella Cessione del Quinto e nel Pegno. Nel 2019 la business line factoring di Banca Sistema ha registrato volumi (turnover) pari a 3.055 milioni di euro, con una crescita del 27% a/a, anche grazie ai maggiori acquisti di crediti verso operatori del sistema sanitario. Numeri forti anche nel primo trimestre 2020 con volumi factoring pari a 700 milioni di euro e un business che continua a crescere e la banca continua a garantire la piena operatività a supporto di clienti e imprese nell'attuale contesto di emergenza nazionale. Di factoring e non solo abbiamo parlato con **Andrea Trupia, Direttore Divisione Factoring di Banca Sistema.***

Partiamo dalla situazione delicata attuale, l'emergenza liquidità e le misure per fronteggiarla.

"Banca Sistema è nata nel 2011, in un momento di forte crisi economica, proprio per sostenere le imprese fornitrici della PA e fornire loro liquidità. In questi anni con il factoring abbiamo sostenuto imprese ed economia reale mettendo in campo strumenti finanziari adeguati e un servizio specializzato sul territorio per offrire certezza negli incassi, servicing, funding per crescere e consolidarsi e garantendo, in diverse circostanze, quella liquidità necessaria per portare avanti servizi essenziali per i cittadini. Questo è quello che stiamo continuando e continueremo a fare stando al fianco dei nostri clienti e delle imprese. Sempre con tenacia e disponibilità anche nell'attuale contesto emergenziale, nel quale continuare a finanziare la spesa pubblica rimane una necessità anche per il settore sanitario, in cui è ragionevole prevedere un significativo incremento nel prossimo periodo. Non è facile prevedere l'esatta evoluzione del contesto attuale sia in termini di esigenze finanziarie delle imprese che di tenuta del tessuto produttivo del Paese, ma in questa incertezza siamo, come sempre, al fianco delle imprese garantendo la piena operatività, anche se prevalentemente in modalità **smart working.**"

Quali sono i clienti di Banca Sistema?

"Nostri clienti sono piccole, medie e grandi imprese. In passato erano soprattutto le grandi, da alcuni anni abbiamo esteso anche alle altre e come factoring ci rivolgiamo a tutti i fornitori della pubblica amministrazione. Il nostro core business è il credito verso la PA, con la suddivisione tra sanitaria e non sanitaria, le forniture in generale alla PA e poi il mondo dei crediti fiscali. Tra i nostri clienti abbiamo anche alcune aziende farmaceutiche che ci cedono i loro crediti verso il sistema sanitario nazionale. Questo sia per ottenere un miglioramento della posizione finanziaria netta che, soprattutto, per esternalizzare i costi di servicing e di collection. Con la nostra rete di collector ci

sentiamo particolarmente efficienti nelle attività di recupero e di riconciliazione del credito.

Le grandissime imprese, infatti, si rivolgono a noi per avere un soggetto esterno capace di gestire il credito, intercettare i pagamenti, allocarli correttamente al netto di tutte le complessità che ci sono; poi grazie alle operazioni di factoring pro-soluto con il trasferimento conseguente dal loro bilancio al nostro bilancio, ottenere un miglioramento della posizione finanziaria netta. Perché, soprattutto per le branch delle aziende multinazionali, avere un bilancio con degli indici che siano in linea con gli altri paesi europei è essenziale”.

Le PMI invece perché si rivolgono a voi?

“Le medie imprese con un fatturato da 40-50 milioni si rivolgono a noi per due ragioni: uno per migliorare i loro indici di sostenibilità e secondariamente inizia a esserci un interesse dal punto di vista finanziario con il factoring che viene visto come una forma alternativa di finanziamento; mentre per le grandi società la componente finanziaria è secondaria in quanto spesso sono molto liquide, già per le medie imprese – e ancora di più quelle piccole – la questione della liquidità inizia ad assumere una sua importanza in quanto garantisce una maggiore possibilità di gestire i flussi di pagamento. Ci sono poi le piccolissime imprese che si rivolgono a noi con l’aspetto prevalente del finanziamento in quanto non è sempre facile trovare un soggetto che finanzi i crediti verso la PA. Il meccanismo della certificazione del credito presso il portale del MEF sicuramente ha aiutato negli ultimi anni in quanto anche realtà molto piccole possono accedere al portale del MEF, inserire la fattura e ottenere la certificazione. Questo permette di evitare contestazioni di quel credito; in più il cessionario non rischia di essere coinvolto in una revocatoria fallimentare. Se le piccole imprese dovessero andare in default, il factor è così sottratto dalla normativa della revocatoria fallimentare. Pertanto, questo strumento legislativo ha reso questi tipi di crediti più bancabili”.

Tassi zero ancora molto a lungo, cosa comporta?

“Adesso non c’è un tema del costo del funding, nonostante la situazione di emergenza che stiamo vivendo, e i tassi saranno bassi ancora a lungo. Però bisogna dire che per le Pmi non è sempre facile ed immediato l’accesso al credito. In aggiunta, soprattutto nella PA ci troviamo di fronte a tempi lunghi e talvolta incerti dei pagamenti. Il factoring in questo aiuta molto.

Chiudo osservando come anche in questi giorni con i finanziamenti con garanzia statale contenuti nel **Decreto Liquidità**, le cose non siano semplici dato che onere della validazione dei prestiti, responsabilità penali e regolamentari e rischio revocatoria, rimangono in capo alle banche. E proprio parlando di Decreto Liquidità non posso tralasciare di sottolineare come la cessione del credito sia a tutti gli effetti una forma di finanziamento alle imprese e sarebbe pertanto auspicabile un ampliamento delle garanzie pubbliche previste ai crediti commerciali, come ha proposto Assifact.

Ritardi dei pagamenti della PA, qual è lo stato dell’arte?

“Dai vari governi Monti, Letta e Renzi c’è stata una maggiore attenzione, un cambio di passo, con trasferimenti straordinari per andare a stanare soprattutto il pregresso. Adesso se ne parla un po’ meno, ma lo scorso anno l’Italia è stata sanzionata dall’UE per ritardi dei pagamenti. Lo scenario è di un miglioramento in particolare per quanto riguarda i pagamenti nel mondo della sanità. Sono

migliorati soprattutto i pagatori peggiori, ossia quelle regioni del Sud che erano tradizionalmente cattivi pagatori.

Situazione più critica invece per i comuni dove negli ultimi anni sono aumentate le procedure di dissesto e questo va a impattare drammaticamente sulla capacità di spesa e sui tempi di pagamento delle amministrazioni comunali. In generale il problema rimane elevato se confrontato con gli altri paesi europei.

Tutto un altro tema è quello dei crediti fiscali, in particolare quello del credito IVA.

“E’ il tema spinoso dello split payment e come tutte le cose antipatiche le chiamiamo in inglese per renderle meno odiose. Il fornitore, sia della PA sia di alcune aziende quotate in Borsa Italiana quando emette la fattura incasserà solo l’imponibile mentre l’IVA viene pagata direttamente allo Stato da parte del debitore. Il primo effetto sulle aziende è che c’è quindi una minore base per il finanziamento. Inoltre, l’imposta che viene versata direttamente va a inibire la capacità delle imprese di compensare l’IVA a credito e quella a debito. Quindi i soggetti che in passato erano strutturalmente in equilibrio tra IVA a debito e a credito, ora spesso sono strutturalmente con IVA a credito. Devono quindi andare a chiedere il **rimborso dell’imposta all’Agenzia delle Entrate** e questo comporta delle formalità e dei tempi. E’ così esploso il tema di alcuni miliardi di crediti IVA che le aziende chiedono a rimborso alle varie Agenzie delle Entrate e noi siamo tra quelli che normalmente finanziano questo credito fiscale, che può sorgere trimestralmente o annualmente. Questo fenomeno riguarda ultimamente lo split payment ma in generale ci sono altre tipologie di crediti IVA. Nel 2019 abbiamo finanziato crediti fiscali per oltre 600 milioni”.

Quali sono le tipologie di clienti con cui abitualmente vi interfacciate?

“Ci sono tre tipologie di clienti: quella ‘revolving’ rappresentata dalle imprese medio-piccole dove prevale l’esigenza di finanziamento e tutti i mesi ci cedono i crediti con impegno addirittura biennale e siamo quindi una fonte indispensabile per il loro cash flow periodico. Poi tra le imprese grandi abbiamo clienti ricorrenti che periodicamente cedono i crediti in quanto prevale la logica del miglioramento degli indici di bilancio; infine, c’è una clientela spot, spesso multinazionali, che si rivolgono a noi sempre per il miglioramento della posizione finanziaria netta, ma anche per esternalizzare il costo di collection e allocazione del credito”.

Come vi state muovendo sul fronte dell’innovazione tecnologica?

“Noi siamo una realtà già nata digitalizzata nel 2011. Abbiamo un portale che tutti i clienti possono usare, che permette di avere tutta una serie di informazioni, usiamo inoltre degli avanzati supporti informatici per i interfacciarci con la rete dei collector, in modo da avere informazioni in tempo reale sull’andamento dei pagamenti ed eventuali contestazioni”.

Dai numeri del 2019, emergono ratio patrimoniali molto forti.

“Di certo siamo bravi. Siamo una banca agile con personale abbastanza ridotto. Il fatto di essere nati nel 2011 è decisamente un vantaggio per avere una struttura snella rispetto ad altre realtà”. I nostri indici patrimoniali sono ben superiori ai minimi regolamentari ed un ulteriore miglioramento potrà concretizzarsi nei prossimi mesi a seguito del recente annuncio della Commissione Europea che vuole anticipare l’applicazione della minor ponderazione del capitale di rischio per la cessione del quinto, al 35% rispetto all’attuale 75%.

Cosa potrebbe dare maggior slancio al business del factoring a livello normativo

“Fatturazione elettronica e certificazione del credito hanno certamente aiutato; vorremmo che venisse inibita la possibilità alla PA di respingere la cessione del credito. Secondo la normativa vigente dovrebbero farlo per motivate ragioni, mentre spesso le ragioni non sono né motivate né comprensibili. Noi abbiamo un’**associazione di categoria Assifact** che è molto attenta a questi aspetti e cerca di sensibilizzare il legislatore. Inoltre, anche noi direttamente, come Banca Sistema, organizziamo ogni anno un forum legale in cui scegliamo un tema da approfondire. Un esempio è quello della sanità in Calabria con il precedente Governo che ha equiparato le ASL calabresi ai comuni in tema di dissesto finanziario. Quindi le ASL calabresi possono invocare procedure particolari richiedendo il commissariamento e questo ha creato una grossa impasse e in questo momento i factor hanno molto timore a comprare i crediti nei confronti della sanità calabrese”.

<https://www.finanzaonline.com/notizie/banca-sistema-e-il-factoring-un-serbatoio-di-liquidita-per-imprese-fornitrici-pa>