



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

La domanda di factoring e invoice fintech

Un'indagine sulle imprese italiane

In collaborazione con



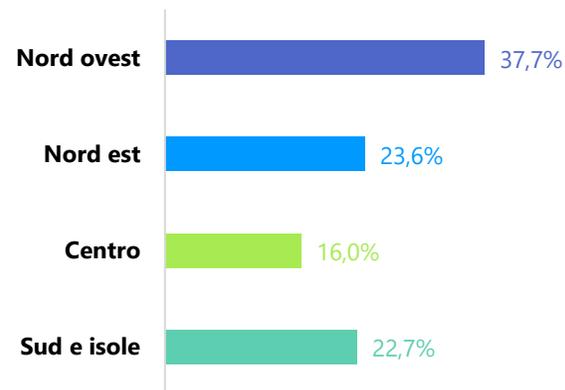
Obiettivi, metodologia e campione

Le imprese partecipanti all'indagine

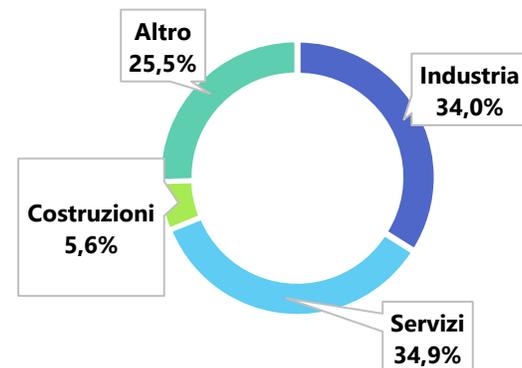
Obiettivo: approfondire l'evoluzione della domanda di servizi di factoring, quale risposta alle esigenze di supporto al capitale circolante, anche nella prospettiva dell'innovazione tecnologica e dell'invoice fintech

Questionario online a 106 imprese partecipanti su tutto il territorio nazionale

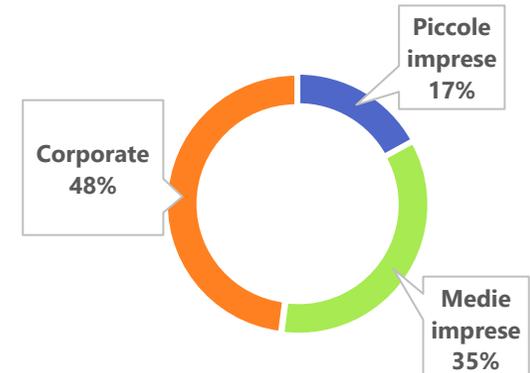
Ripartizione per area geografica



Ripartizione per settore di attività economica



Ripartizione per dimensione (fatturato e numero dipendenti)



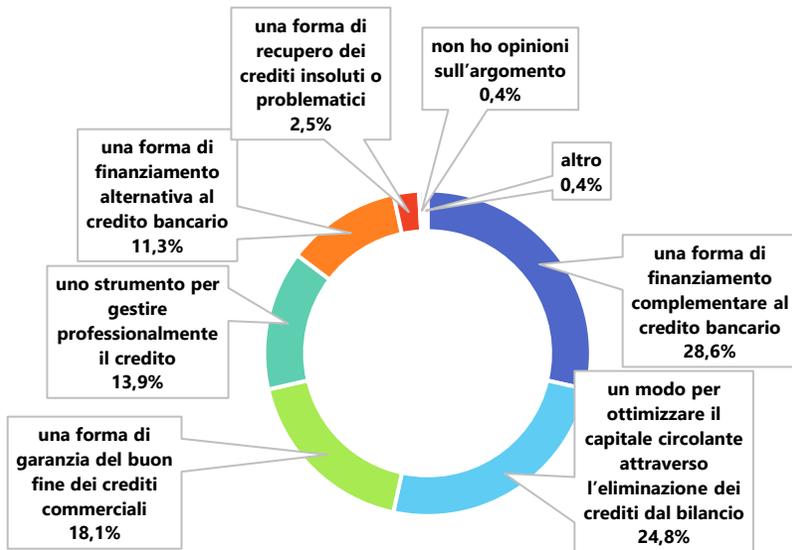
I principali risultati dell'indagine

1 – Il factoring risponde adeguatamente ai bisogni delle imprese

Il factoring secondo le imprese

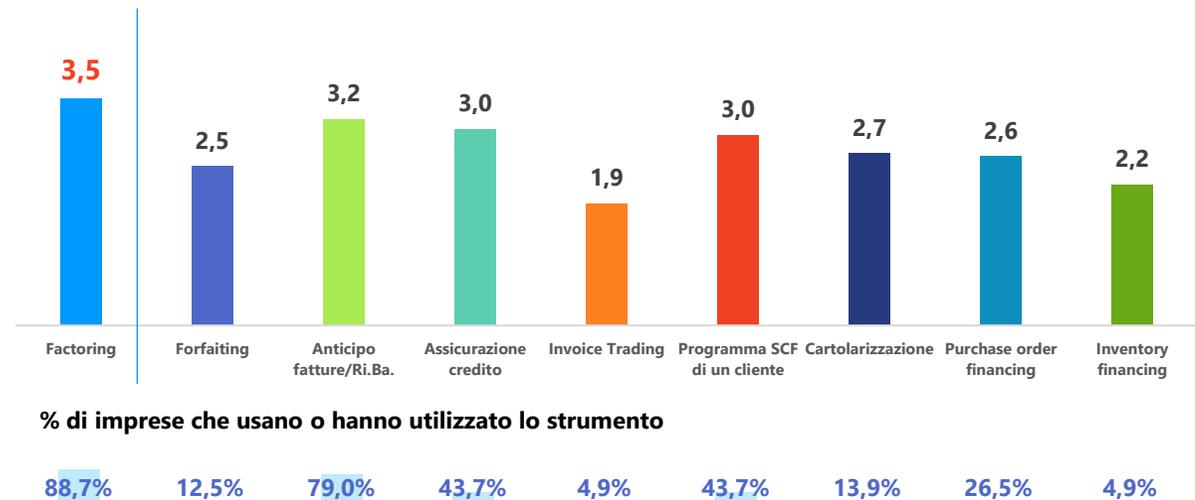
- Con riferimento al capitale circolante, le imprese esprimono l'esigenza in particolare di **assicurare la liquidità** dell'impresa fornitrice ed **evitare insoluti**
- I clienti definiscono il factoring come una **forma di finanziamento complementare al credito bancario** e come un modo per **ottimizzare il capitale circolante attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio**
- Emerge una significativa **coerenza tra i bisogni espressi dai rispondenti e l'offerta di factoring**
- Il **grado di soddisfazione** nell'uso del factoring appare particolarmente **elevato** anche nel confronto con i prodotti concorrenti e/o complementari

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte)



Nota: fino ad un massimo di 3 risposte

Grado di soddisfazione medio a confronto (da 1 = «scarso» a 4 = «ottimo»)



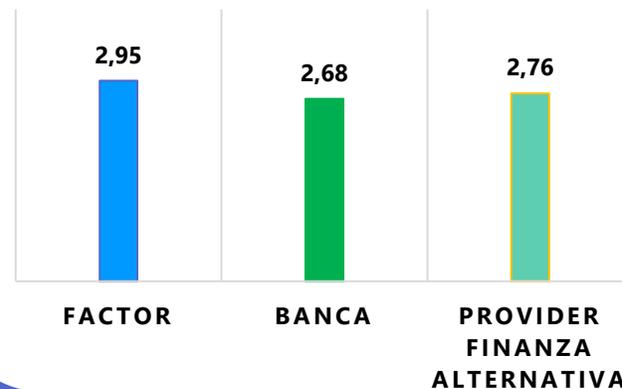
I principali risultati dell'indagine

2 – Le imprese apprezzano l'innovazione tecnologica dei factor

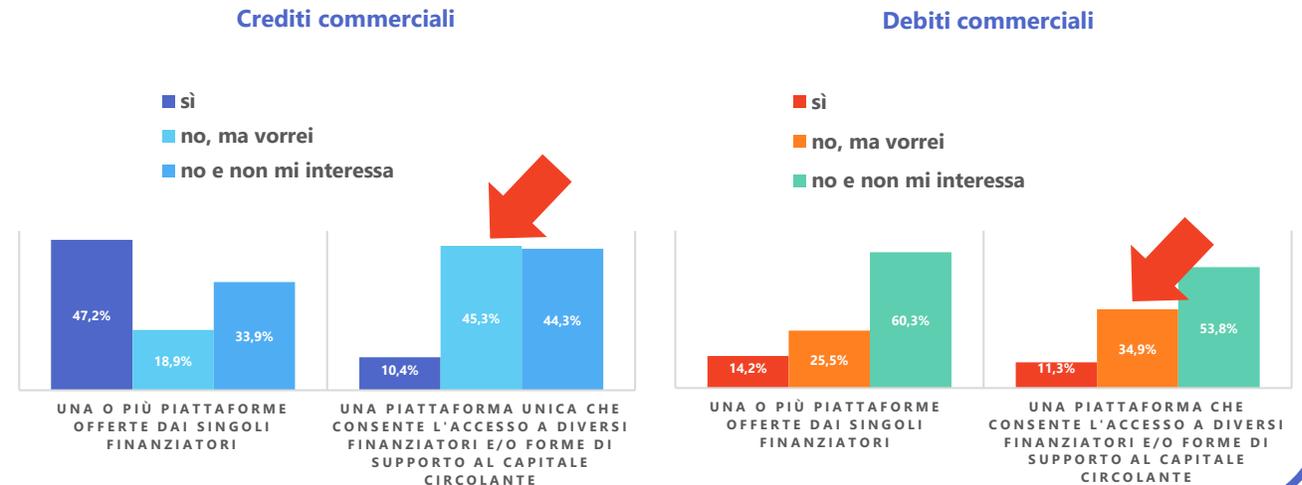
Tecnologia

- Il processo di integrazione tecnologica fra il factor, il cedente e il debitore ceduto, ha ormai raggiunto un **significativo livello di automazione nelle interfacce**, riconosciuto anche nella soddisfazione espressa dalle imprese intervistate
- I clienti esprimono la richiesta di poter **agire con piattaforme "open"**, tramite le quali opzionare contemporaneamente una **pluralità di soluzioni e servizi**, potenzialmente negoziandoli con una **pluralità di intermediari e finanziatori**
- **L'utilizzo delle forme più innovative** di supporto al capitale circolante, dal punto di vista del cedente, come l'invoice trading, risulta **ancora in fase esplorativa** (<5% lo usa o lo ha usato in passato)

Giudizio medio rispetto al grado di evoluzione tecnologica dei servizi offerti dal factor, dalla banca e dai provider di finanza alternativa (da 1 = "scarso" a 4 = "ottimo")



Con riferimento al sostegno al capitale circolante, i sistemi dell'azienda sono integrati con:

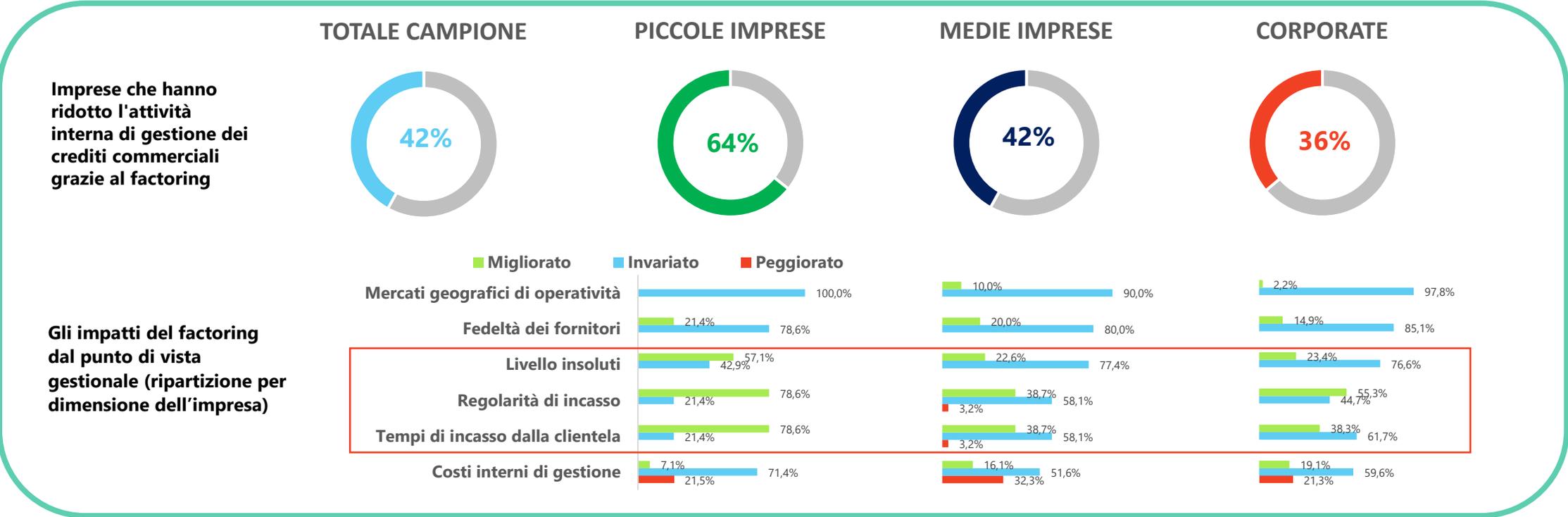


I principali risultati dell'indagine

3 – Le piccole imprese percepiscono di più i benefici del factoring

Le PMI

- Le **imprese di piccole dimensioni** sono **più propense ad affidare al factor l'attività di gestione dei crediti commerciali** e **percepiscono con maggiore evidenza i benefici** della gestione del factor in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti
- Fra le imprese che **non hanno mai fatto ricorso al factoring**, vi è una quota elevata (63%) di soggetti, appartenente a **piccole e medie imprese**, che **esprime interesse per il servizio**



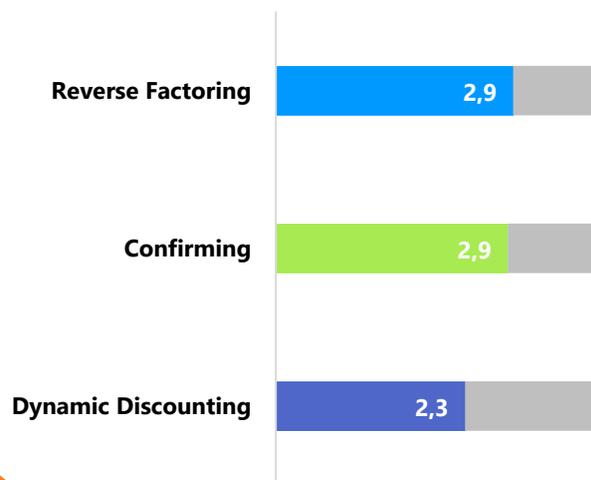
I principali risultati dell'indagine

4 – Si conferma il successo del Supply Chain Finance in Italia

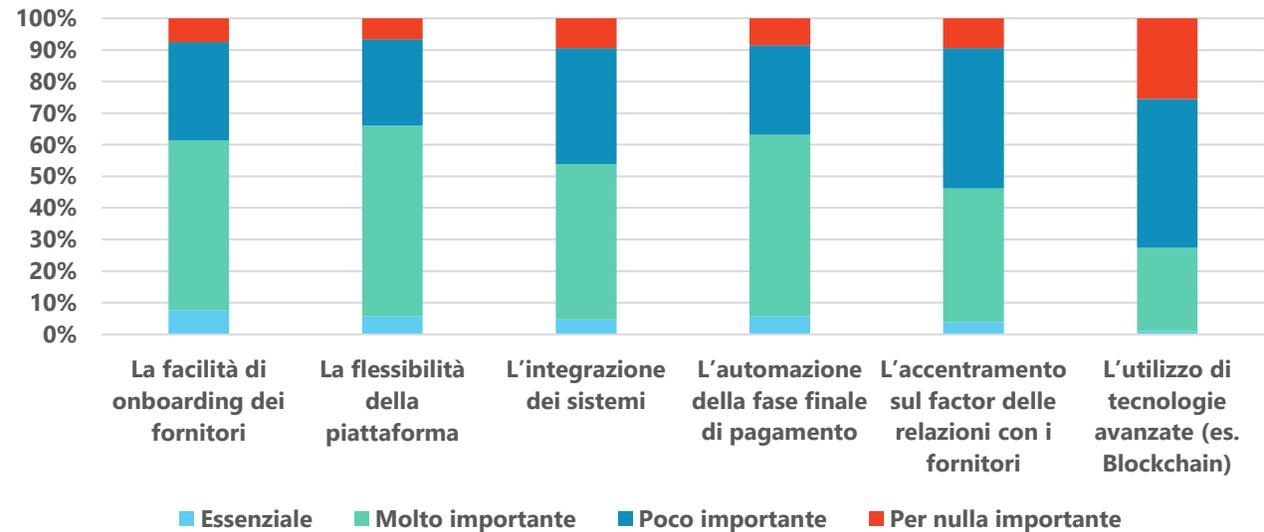
Il Supply Chain Finance

- L'indagine conferma il successo delle operazioni riconducibili al Supply chain finance: reverse factoring e confirming sono utilizzati sovente dalle imprese intervistate (e con buona soddisfazione)
- Nell'ambito di una soluzione di Supply chain finance, le imprese buyer valutano come maggiormente importanti l'automazione della fase finale di pagamento, la flessibilità della piattaforma, e la facilità di onboarding dei fornitori

Grado di soddisfazione medio con riferimento alle seguenti soluzioni di Supply chain finance (lato BUYER, da 1 = "Scarso" a 4 = "Ottimo")



I profili di maggiore importanza per le imprese in una soluzione di Supply chain finance



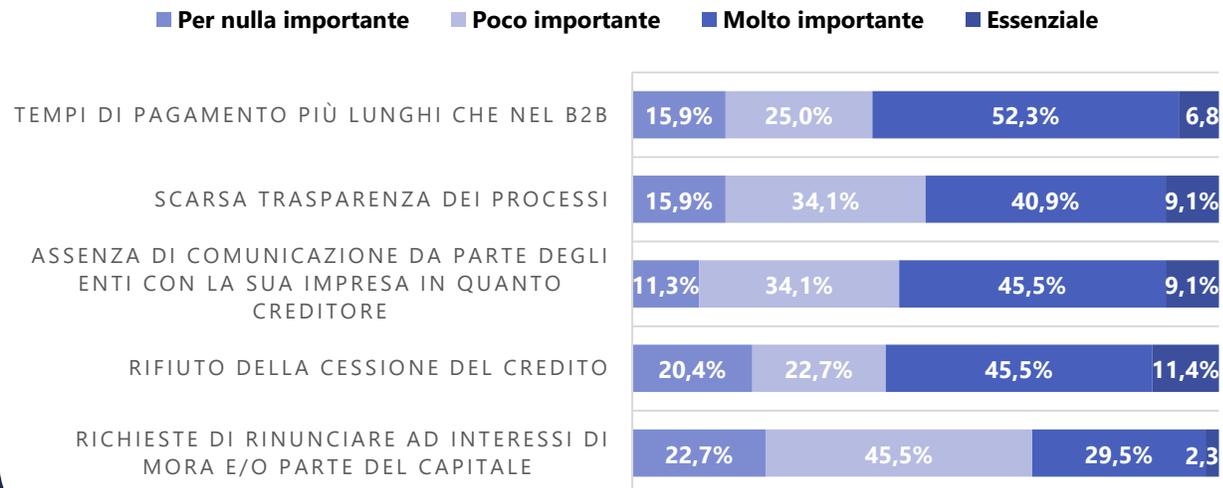
I principali risultati dell'indagine

5 – I fornitori della PA hanno bisogno del factoring!

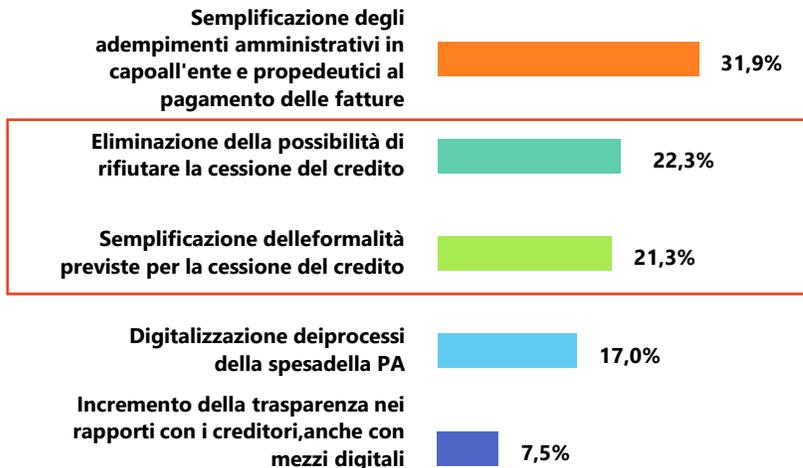
Imprese e PA

- Esiste una domanda potenziale ancora non servita dall'offerta, composta da imprese i cui **fabbisogni finanziari sono esacerbati dalla complessità amministrativa** delle procedure di gestione dei crediti verso la PA, dai **ritardi nei pagamenti** e, più in generale, dalla **impossibilità in taluni casi di poter ricorrere ai servizi di factoring** per via degli ostacoli normativi

Le principali criticità nei rapporti commerciali con la Pubblica Amministrazione...



...e come risolverle



I principali risultati dell'indagine

6 – La conferma: sempre apprezzata l'efficienza nell'erogazione

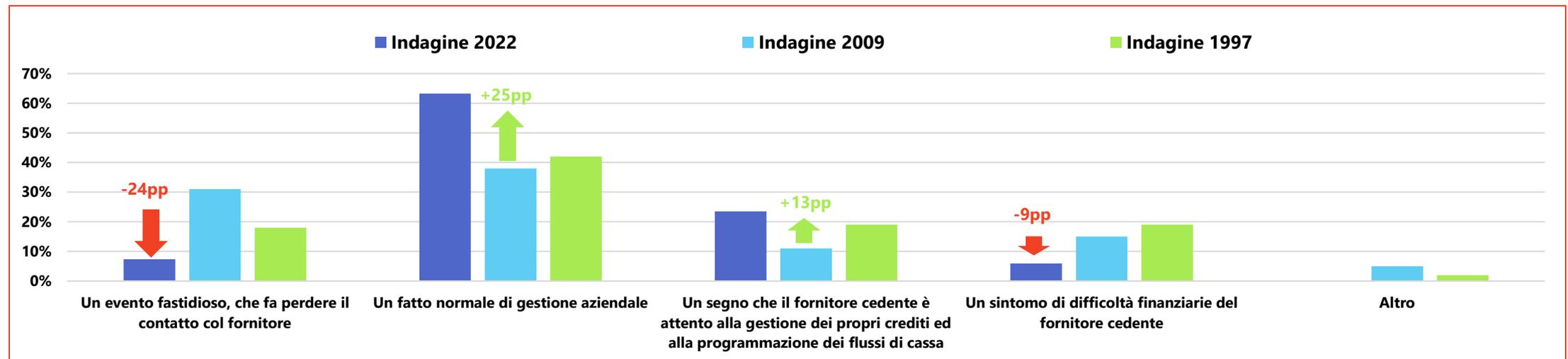
I principali elementi di soddisfazione nell'utilizzo del factoring: confronto temporale

	Indagine 1997	Indagine 2009	Indagine 2022
1	Velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi	Velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi	Velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2	Accetta la totalità del portafoglio clienti	Il factor garantisce il buon fine dei crediti dell'impresa	Il factor garantisce il buon fine dei crediti dell'impresa
3	Buona capacità del factor nella gestione dei crediti	Buona capacità del factor nella gestione dei crediti	Elevata professionalità nella gestione dei crediti

I principali risultati dell'indagine

7 – La novità: il rapporto fra il factor e il debitore ceduto

- I **debitori ceduti «accettano» di più il factoring** e anzi ne **apprezzano i benefici connessi all'ottimizzazione dei flussi in entrata per i propri fornitori**
- **Vengono meno luoghi comuni** quali quelli che vedrebbero il ricorso al factoring come un segnale di debolezza finanziaria dei fornitori o come un evento fastidioso che mina il rapporto con questi ultimi
- Opportunità: si segnala un **interesse** ragguardevole (quasi un'impresa su quattro) **per facilitazioni nei confronti dei debitori in termini di ulteriori dilazioni del termine di pagamento** da parte delle imprese che non ne hanno mai beneficiato.



I principali risultati dell'indagine

8 – I fronti

Pandemia e mondo post-pandemico

- nel corso della pandemia e soprattutto nel periodo immediatamente successivo, **il factoring ha mantenuto il suo ruolo di “polmone” finanziario** per le imprese
- Il factoring è inoltre visto dai rispondenti come un **valido alleato nell'affrontare le criticità del contesto attuale ed in particolare le pressioni inflattive subite dal lato dei costi.**

ESG

- Quasi la **metà delle imprese** intervistate considera **molto importante o essenziale il profilo ESG** del provider di servizi finanziari nella selezione della controparte
- Tuttavia, gli **effetti economici** di tali fattori sulle condizioni di offerta sono **ancora poco visibili**

Modelli di business innovativi e fintech

- Il ricorso a strumenti di **invoice trading** appare **ancora limitato**
- Il **6% delle imprese rappresentate nel campione** ha tuttavia espresso un **potenziale interesse** per l'Invoice trading. Ciò suggerisce, al lato dell'offerta, un **attento monitoraggio del fenomeno**
- Anche in ambito Supply chain finance, le soluzioni più innovative e abilitate dalla tecnologia (es. dynamic discounting) non sembrano ancora evidenziare riscontri particolarmente vivaci

Spunti di riflessione dal lato dell'offerta

Il factoring al servizio delle piccole imprese: una sfidante opportunità

1

Sviluppare le potenzialità del factoring per le piccole imprese

- Fra le imprese che non hanno mai fatto ricorso al factoring, vi è **una quota elevata (63%), appartenente a piccole e medie imprese, che esprime interesse per il servizio**. Tale evidenza, se letta congiuntamente alla dichiarazione espressa da parte di talune imprese **di non aver ricevuto offerte da parte dei factor**, parrebbe far luce sull'esistenza di una componente della domanda potenziale ancora inevasa da intercettare.
- **il 64%** delle piccole imprese, **ha sottolineato il ruolo che il factoring può svolgere nella riduzione delle attività gestorie** in capo al cedente. Il ricorso ai servizi di factoring rende potenzialmente allocabili le risorse su attività a più alto valore aggiunto nella catena di generazione del valore dell'impresa.
- Le imprese di piccole dimensioni, hanno manifestato l'**esigenza di conseguire una migliore gestione del rischio di credito**. Esse raramente dispongono di adeguate tecnologie e specifiche funzioni organizzative dedicate alla gestione del rischio di credito. **Le società di factoring**, forti di un ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo comportamentale dei debitori e delle proprie strutture tecnologiche e professionali, possono essere una risposta a questa domanda e **supportare la piccola impresa** (cedente ma anche debitrice) **nella collection** dei crediti (gestione incassi), **nell'assunzione del rischio (pro soluto)**; più in generale **essere al fianco delle piccole imprese come Advisor** nella valutazione del loro potenziale portafoglio clienti. Dunque **un Partner capace di indirizzare e sostenere la crescita di impresa in un territorio a rischio mitigato**

Spunti di riflessione dal lato dell'offerta

Valore factoring: cultura del servizio ed innovazione tecnologica

2

Presidiare le «frontiere» dell'innovazione

- Le imprese spingono più avanti la propria domanda, richiedendo di poter agire con piattaforme "open", e manifestano, seppure in percentuale limitata, un interesse per l'invoice trading
- Occorre individuare appropriate risposte alle esigenze di queste imprese

3

Contrastare i pregiudizi sul factoring

- Le motivazioni del mancato ricorso al factoring esprimono la **preoccupazione ricorrente dei rispondenti** che quest'ultimo possa comportare il **venir meno della relazione con il cliente**. Tale preoccupazione, che **pare rappresentare in realtà un pregiudizio, svanisce una volta maturata una esperienza diretta di factoring**.
- Infatti, i rispondenti appartenenti al gruppo delle imprese che già lavorano con i factor e gli stessi debitori non rilevano nel factoring un fattore ostativo al mantenimento di una soddisfacente relazione fornitore acquirente

4

Valorizzare le peculiarità del factoring

- Il venir meno della percezione del factoring come strumento "alternativo" rispetto al credito bancario, può essere anche interpretato come **sintomo di una difficoltà dal lato della domanda nel percepire gli elementi differenzianti del prodotto**
- Il percepito delle caratteristiche del factoring dal lato della domanda meriterebbe, dal lato della offerta, una **riflessione in merito alle strategie e modalità di comunicazione finanziaria** del servizio di factoring.

Spunti di riflessione dal lato dell'offerta

Valore Factoring: facilitatori del cambiamento

5

Agire come «facilitatore» delle relazioni di filiera

- È importante sottolineare, nell'ambito del Supply chain finance, il ruolo svolto dall'intermediario finanziario quale elemento di equilibrio delle relazioni di filiera, che si manifesta ulteriormente proprio e a maggior ragione nel servizio "indiretto", dove le esigenze del fornitore si sposano con quelle del fornito per il mezzo dell'intervento del factor, **assicurando un bilanciato trasferimento del valore di filiera in una logica "win win"**

6

Indirizzare il quadro normativo della cessione dei crediti PA verso la semplificazione

- La forte presenza nel campione di imprese fornitrici della PA, di cui la metà circa non cede i relativi crediti ai factor, evidenzia **l'esistenza di una domanda potenziale ancora non servita dall'offerta**. Essa è composta da imprese i cui fabbisogni finanziari sono esacerbati dalla complessità amministrativa delle procedure di gestione dei crediti verso la PA, dai ritardi nei pagamenti e, più in generale, dalla impossibilità in taluni casi di poter ricorrere ai servizi di factoring per via degli ostacoli normativi (in particolare il cd. rifiuto della cessione da parte degli enti pubblici acquirenti).
- Appare necessario che l'industria del factoring persista nell'attività di presidio ed indirizzo del quadro normativo, di concerto con tutti gli interlocutori istituzionali interessati, **perseguendo la semplificazione degli adempimenti amministrativi in capo all'ente e propedeutici al pagamento delle fatture nonché la semplificazione delle procedure di cessione dei crediti vantati nei confronti della Pubblica Amministrazione** (anche eliminando la possibilità di "rifiutare" la cessione del credito).

What next?

Ulteriori approfondimenti stimolati dall'indagine

Tema	Output
Il factoring per le PMI	Documento informativo destinato alle PMI che approfondisce ulteriormente i dati raccolti con riferimento a questo target e sfrutta l'esperienza aggregata delle imprese di piccole e medie dimensioni che hanno partecipato all'indagine per migliorare la conoscenza del prodotto e dei suoi benefici
Il fornitore nelle operazioni di SCF	Documento informativo destinato alle imprese che vengono coinvolte nelle operazioni di Supply chain finance in qualità di fornitore, esaminando il campione presente nell'indagine di imprese che hanno aderito a un programma SCF di un cliente per migliorare la conoscenza del prodotto e dei suoi benefici, facilitando l'onboarding
Factoring e PNRR	Documento di approfondimento rispetto ai rapporti fra imprese e pubbliche amministrazioni in particolare nella prospettiva dell'attuazione del PNRR, evidenziandone le criticità e le soluzioni proposte dalle imprese nonché il ruolo potenziale del factoring a supporto della realizzazione del piano
Ricorso al factoring ed equilibri gestionali d'impresa	Documento di approfondimento in merito agli equilibri gestionali delle imprese utilizzando i bilanci raccolti da fonti pubbliche per evidenziare le caratteristiche delle imprese che ricorrono al factoring anche in relazione alle diverse modalità di utilizzo.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

Per ulteriori informazioni:
assifact@assifact.it