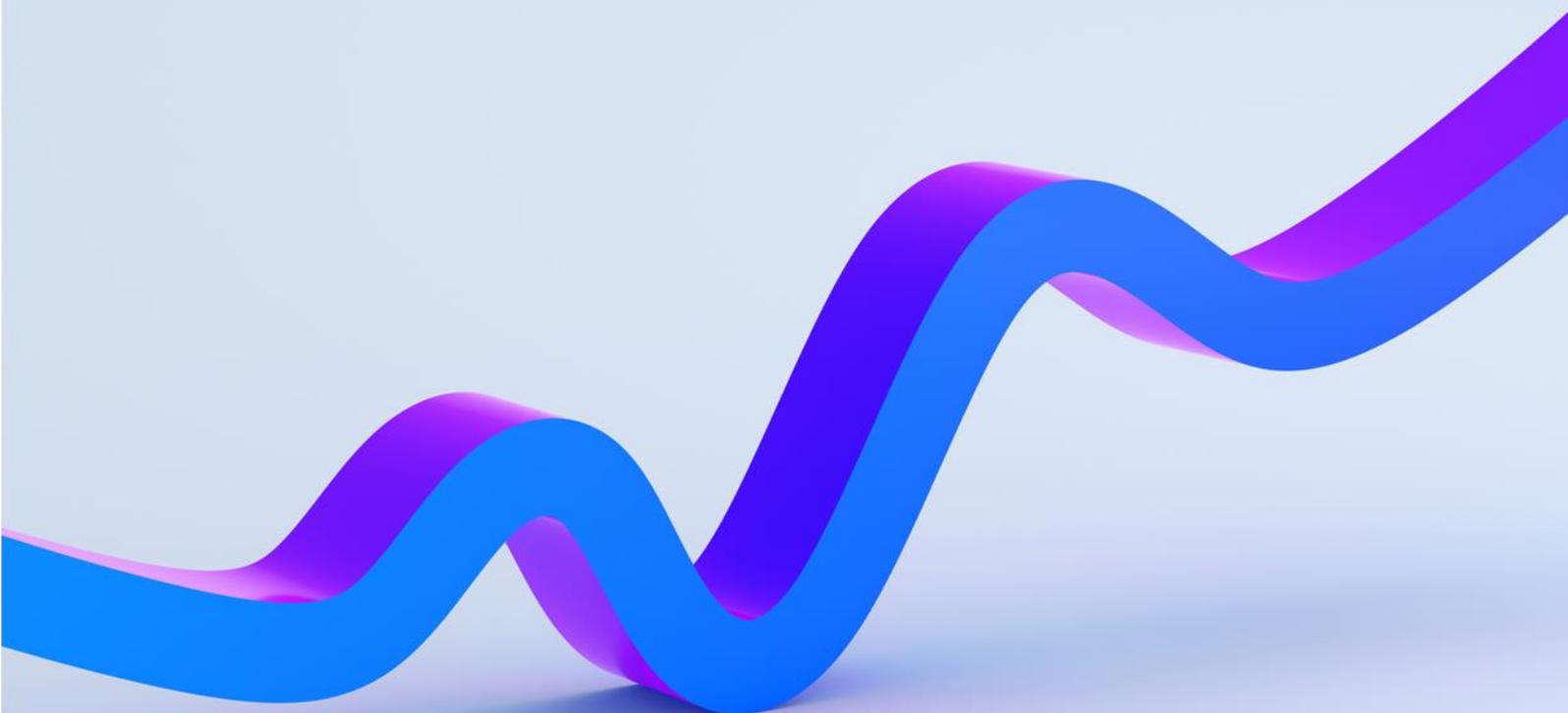


La domanda di factoring e invoice fintech

Un'indagine sulle imprese italiane



Executive Summary

L'Associazione Italiana per il Factoring, Assifact, in collaborazione con KPMG, ha condotto un'indagine relativa alla domanda dei servizi di factoring su un campione di 106 imprese italiane, distribuite sull'intero territorio nazionale. La composizione del campione risulta essere bilanciata tra le piccole e medie imprese e le imprese corporate e maggiormente concentrata nell'area settentrionale e nei comparti dell'industria e dei servizi.

Lo studio ha indagato i "bisogni" degli intervistati, le percezioni delle imprese riguardo al factoring e agli strumenti alternativi, approfondendo l'utilità del ricorso al factoring, la qualità e i livelli di servizio attesi e percepiti, le relazioni con gli intermediari, i benefici ottenuti dall'utilizzo dello strumento e i termini della comparazione con strumenti concorrenti e/o complementari (ad esempio il credito bancario).

I crediti commerciali delle imprese intervistate risultano incassati in oltre il 50% dei casi entro 90 giorni nel mercato domestico. I tempi di pagamento medi del ciclo passivo, sempre sul mercato domestico, appaiono generalmente più veloci, con il 50% delle imprese che dichiara di pagare i fornitori entro 60 giorni (82% entro 90 giorni). Secondo le imprese intervistate, il credito commerciale rappresenta in primo luogo uno strumento per instaurare una relazione continuativa con la controparte e in secondo luogo un modo per sincronizzare i flussi in entrata con quelli in uscita, mentre le esigenze connesse al capitale circolante e conseguenti alla concessione del credito commerciale restano principalmente ancorate ai fabbisogni "primari"

per l'impresa fornitrice, ovvero assicurare la liquidità ed evitare insoluti.

L'integrazione dei sistemi aziendali con una o più piattaforme offerte dai singoli finanziatori è frequente nell'ambito del ciclo attivo del capitale circolante, mentre risulta ancora contenuta la percentuale di imprese che ricorrono a tali piattaforme con riferimento al lato passivo. In prospettiva emerge un significativo interesse da parte delle imprese per una piattaforma unica che consenta l'accesso a diversi finanziatori e/o forme di supporto al capitale circolante.

Il factoring rappresenta, secondo i rispondenti, in primo luogo una forma di finanziamento complementare al credito bancario e un modo per ottimizzare il capitale circolante, attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio (in maniera maggiormente significativa per le imprese medie e corporate), nonché una forma di garanzia del buon fine dei crediti commerciali (più rilevante per le piccole imprese). L'85% delle imprese incluse nel campione ricorre attualmente al factoring e, tra quelle che non lo utilizzano, il 63% lo valuta per il futuro. Si percepisce che i cedenti intervistati vivono con il factoring un rapporto duraturo e ripetitivo, sebbene non esclusivo, dove masse di crediti (anche futuri) vengono cedute in via sovente rotativa. Il ricorso al factoring da parte di queste imprese è avvenuto prevalentemente in forma pro soluto (78%) e frequentemente con modalità maturity (59%). Tra le altre soluzioni a supporto del ciclo attivo del circolante le imprese intervistate ricorrono spesso all'anticipo bancario su fatture o Ri.Ba. e in misura più contenuta aderiscono a programmi di reverse factoring o confirming attivati da grandi buyer.

In termini di esperienza d'uso e grado di soddisfazione nell'utilizzo delle soluzioni offerte a supporto del capitale circolante, il factoring registra un gradimento particolarmente elevato, superiore alle altre soluzioni indagate. Le imprese intervistate risultano altresì soddisfatte dal ricorso all'anticipo fatture bancario e dall'adesione di programmi attivati dall'ambito Supply chain finance, ancorché evidenziando un grado di approvazione lievemente inferiore. I profili di maggiore soddisfazione con riferimento al factoring riguardano i) velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi, ii) garanzia del buon fine del credito dell'impresa, iii) elevata professionalità del factor nella gestione dei crediti. Fra i principali elementi che contribuiscono all'alto livello di soddisfazione della clientela nei rapporti con i factor, vi è anche il tasso di evoluzione tecnologica dei servizi offerti che, nel giudizio medio delle imprese, risulta superiore rispetto alle banche e anche rispetto ai provider di finanza alternativa. In questa prospettiva, le imprese valutano positivamente, in particolare, l'intuitività delle piattaforme offerte dai factor. Con riferimento alle attese delle imprese intervistate, i gap più significativi, in termini di soddisfazione, nell'utilizzo del factoring riguardano i) il costo complessivo del servizio, ii) l'effettiva riduzione dei costi interni di gestione, iii) il grado di integrazione coi sistemi ERP dell'azienda.

Per il campione intervistato, il factoring, dal punto di vista finanziario, ha in primo luogo la funzione di ottimizzare la programmazione degli incassi e in misura inferiore, ma comunque significativa, quella di risolvere necessità di fondi di natura sistematica e/o temporanea. La grande maggioranza delle imprese utilizza i fondi derivanti dall'anticipazione sui crediti ottenuta tramite il factoring per rimborsare i debiti a breve termine, ad esempio verso banche e/o fornitori, ovvero per fare fronte alle uscite correnti come stipendi, utenze, ecc.

Significativi recuperi di efficienza sotto il profilo del risparmio delle attività di gestione dei crediti ceduti sono segnalati dal 42% dei rispondenti del campione. Sono principalmente le imprese di piccole dimensioni ad ottenere i maggiori

vantaggi dal punto di vista organizzativo, con il 64% di esse che dichiara di aver ridotto l'attività gestoria affidandosi all'efficace ed efficiente servizio offerto dal factor. Inoltre, proprio le piccole imprese, rispetto a quelle di maggiori dimensioni, hanno percepito i maggiori benefici dal punto di vista gestionale attraverso il ricorso al factoring, evidenziando miglioramenti nel livello di insoluti, nella regolarità di incasso e nei tempi di incasso dalla clientela.

Nel corso della pandemia e nel periodo post-pandemico, il factoring ha confermato il proprio ruolo di supporto flessibile al capitale circolante, sostenendo la ripresa delle attività produttive da parte delle imprese intervistate, che peraltro prospettano di incrementarne l'utilizzo in risposta alle criticità che caratterizzano il contesto attuale, identificate in particolare con l'incremento dei prezzi delle materie prime.

Quasi la metà del campione considera particolarmente rilevanti le caratteristiche ESG del provider di servizi finanziari nella selezione della controparte.

Si evince una sempre maggiore consapevolezza del ruolo dei debitori ceduti quale motore trainante della filiera, attraverso la messa a disposizione ai propri fornitori di soluzioni di Supply chain finance (reverse factoring, confirming, ecc.), il cui tasso di penetrazione sul turnover complessivo nel mercato del factoring si è attestato, nel corso degli ultimi anni, attorno al 10%. Sotto questo profilo, l'alta sovrapposibilità e corrispondenza dei rispondenti debitori che sono altresì cedenti giustificano, anche attraverso l'esperienza acquisita in questo duplice ruolo, la consapevolezza che il factoring non comporti il venir meno della relazione con il proprio fornitore, ma anzi costituisca un fatto "normale" e fisiologico della gestione aziendale di quest'ultimo, che può peraltro comportare ulteriori e benefici sviluppi. Tale consapevolezza incide anche sulla propensione dei debitori ceduti a instaurare una relazione con il factor stesso, sia nella forma di supporto in un rapporto di reverse factoring (o simili) nei confronti dei propri fornitori cedenti, sia nella forma di richiesta di ulteriori dilazioni sui

termini di pagamento (per le quali si registra una quota della domanda ancora inespressa e/o non servita).

Il 42% delle imprese intervistate ha in essere rapporti di fornitura con la Pubblica Amministrazione e di queste circa la metà cede i relativi crediti nell'ambito di rapporti di factoring. I rapporti con la PA sono caratterizzati da criticità significative, che in particolare riguardano i) la frequenza del rifiuto di cessione del credito, ii) l'assenza di comunicazione da parte della Pubblica

Amministrazione nei confronti delle imprese creditrici, iii) le tempistiche di pagamento più lunghe che nel B2B. Al fine di migliorare le relazioni fra i fornitori e gli enti pubblici, le imprese intervistate suggeriscono di semplificare gli adempimenti amministrativi in capo all'amministrazione pubblica e propedeutici al pagamento delle fatture e di rimuovere gli ostacoli alla cessione del credito, quali la possibilità di beneficiare del rifiuto di cessione da parte dell'ente e le forme speciali previste per la cessione del credito in tale ambito.

Indice

Obiettivi e metodologia	7
Il campione di analisi	8
Crediti commerciali e capitale circolante	10
Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante	19
User Experience e Customer Satisfaction	27
Ottimizzazione dei flussi finanziari e recuperi di efficienza promossi dal factoring	32
Pandemia e nuove criticità nella gestione del capitale circolante	38
Le imprese e la sostenibilità	42
Debitori ceduti e finanza di filiera	43
Factoring e PA	48
Il mercato del factoring negli anni oggetto di indagine	51
L'indagine sulla domanda di factoring: stimoli e riflessioni dal lato dell'offerta	55
Glossario	59
Contatti	64

Obiettivi e metodologia

L'indagine si è posta l'obiettivo di 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.

Nel corso dell'indagine sono stati investigati i trend e le evoluzioni in atto nella domanda dei servizi offerti dalle società di factoring, tenendo in considerazione i profili connessi alla digitalizzazione dei processi e all'uso di nuove tecnologie a supporto delle relazioni tra il factor, il cedente e il debitore ceduto.

Lo studio ha analizzato le risposte stimulate da uno specifico questionario reso disponibile su piattaforma online ai potenziali rispondenti del campione.

Le domande sono state articolate in modo da far emergere anche le percezioni delle imprese rispetto all'uso di innovazioni digitali al servizio della gestione del capitale circolante.

L'indagine ha inoltre affrontato il ruolo del debitore ceduto, sia nelle operazioni di tipo tradizionale che nell'ambito del Supply chain finance.

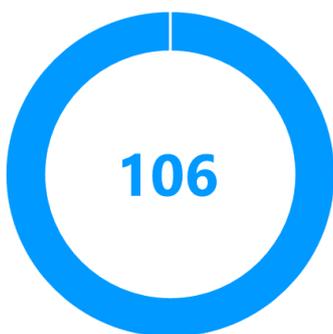
L'indagine ha coinvolto imprese sull'intero territorio nazionale, diversificate per settore e dimensioni, rilevandone le opinioni sui seguenti aspetti:

- Politiche e strategie di concessione del credito commerciale

- Esigenze e fabbisogni di supporto al capitale circolante
- Percezioni delle imprese riguardo all'utilità e alle caratteristiche del factoring
- Relazioni impresa-società di factoring e modalità di utilizzo dello strumento
- Fabbisogni di tecnologia per la gestione del circolante
- Il ruolo dei debitori ceduti nel factoring e nella prospettiva del Supply chain finance
- Peculiarità dei rapporti di credito commerciale con gli enti pubblici
- Grado di soddisfazione e principali elementi di soddisfazione ed insoddisfazione
- Termini di confronto con prodotti alternativi
- Effetti percepiti sugli equilibri gestionali dall'utilizzo del factoring.

Alcuni dei profili d'indagine risultano direttamente comparabili con i risultati delle precedenti indagini promosse da Assifact (1997 e 2009, in collaborazione con la SDA Bocconi School of Management), consentendo così un prezioso confronto sull'evoluzione della percezione del factoring da parte delle imprese, su un arco temporale di circa 25 anni.

Il campione di analisi

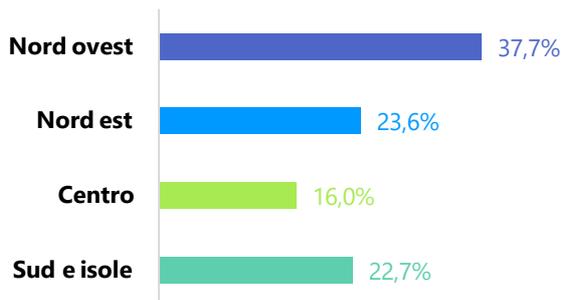


**Imprese partecipanti
su tutto il territorio
nazionale**

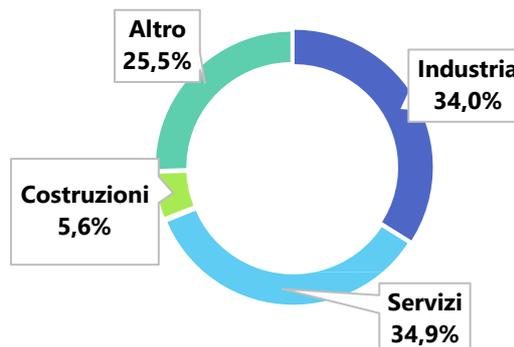
Hanno partecipato all'indagine 106 imprese dislocate sul territorio nazionale. Il campione può essere ripartito per residenza, settore di attività economica e dimensione. Esso può essere comparato con l'effettiva distribuzione della domanda attuale di factoring, così come descritta nelle statistiche di mercato prodotte da Assifact (cfr. Sezione "Il mercato del factoring negli anni oggetto di indagine").

Oltre il 60% delle imprese risiede al nord. Dal punto di vista dell'attività economica, i settori più rappresentati sono quelli dell'industria e dei servizi, con quasi il 70% del totale. Nel settore "Altro" sono ricomprese anche imprese operanti nella fornitura di energia elettrica, gas e utilities in generale. Le imprese rispondenti si ripartiscono equamente fra imprese Corporate e PMI¹.

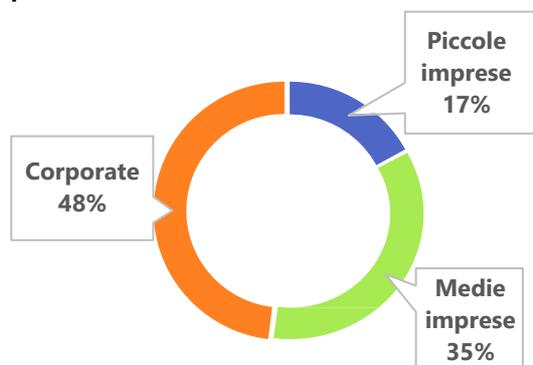
Ripartizione per area geografica



Ripartizione per settore di attività economica



Ripartizione per dimensione (fatturato e numero dipendenti)



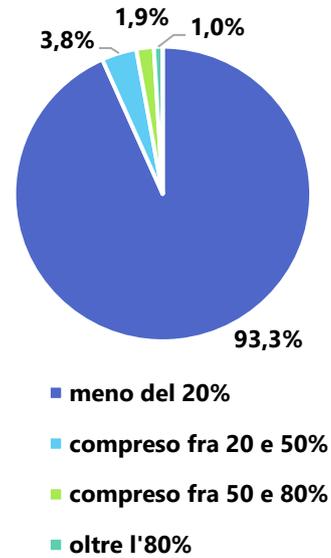
¹ La ripartizione delle PMI è conforme alla definizione raccomandata dalla Commissione Europea (art. 2, 2003/361/EC).

All'interno di questo gruppo le imprese medie prevalgono (circa due terzi del sottogruppo PMI).

Rispetto alla composizione della clientela complessivamente servita sull'intero mercato domestico (come emerge dalle statistiche di Assifact), il campione in esame risulta sovrappesato verso le imprese corporate e verso le imprese dei servizi e, viceversa, sottopesato verso le imprese del settore delle costruzioni e quelle di piccole dimensioni. Tenendo in considerazione anche la ripartizione del mercato per turnover rispetto ai settori economici e alle dimensioni delle imprese clienti, emerge come la maggior parte del turnover sia generata proprio da quei settori su cui il campione appare sovrappesato.

Si ritiene quindi che, pur presentando scostamenti rispetto alla distribuzione dei clienti descritto dalle statistiche di Assifact, il campione assicuri una adeguata copertura della popolazione target, considerando sia la distribuzione di quest'ultima in termini di numerosità, sia la maggiore importanza relativa dei comparti sovrappesati in termini di turnover generato. Le imprese intervistate ricorrono prevalentemente a canali di vendita tradizionali: solo il 6,7% dei rispondenti ha canalizzato nell'ultimo esercizio contabile più del

Quota del fatturato da canali distributivi digitali

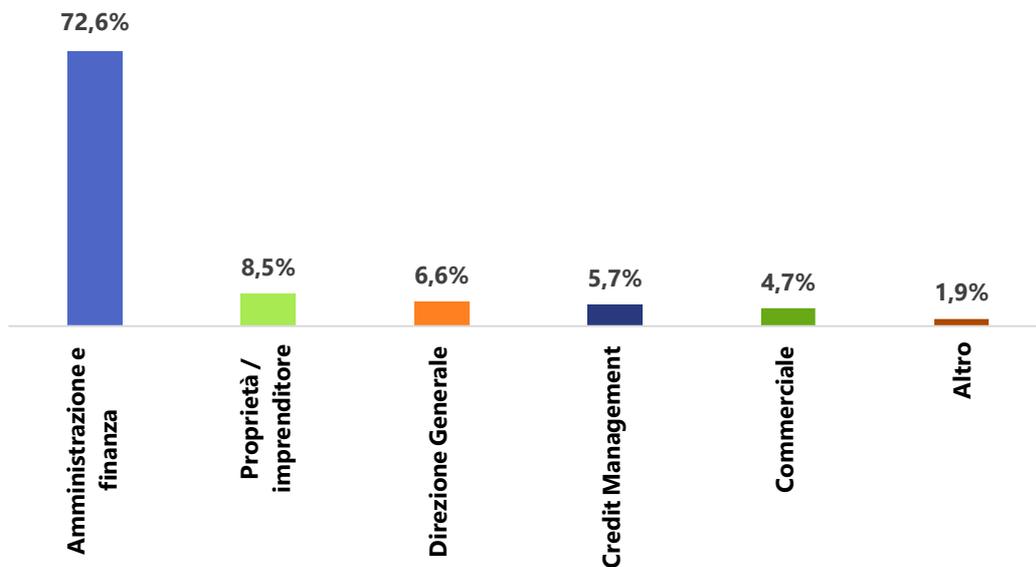


20% del fatturato su canali digitali (sito web, e-commerce, ecc.).

I rispondenti appartengono nel 72,6% dei casi alla funzione Amministrazione e finanza. Nell'8,5% dei casi ha risposto direttamente la proprietà e nel 6,6% la Direzione generale.

Quasi il 6% dei rispondenti è costituito da Credit Manager.

Funzione / struttura rispondente



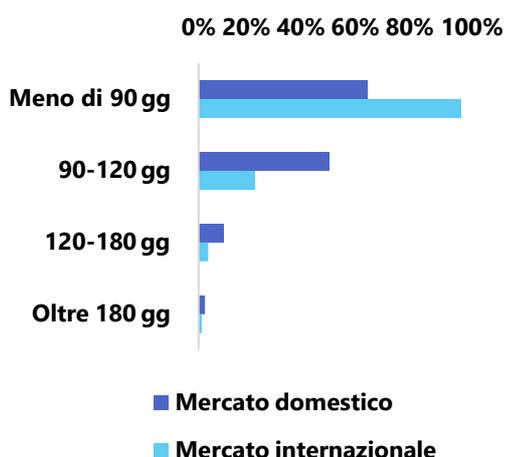
Crediti commerciali e capitale circolante

I crediti commerciali delle imprese intervistate risultano incassati in oltre il 50% dei casi entro 90 giorni nel mercato domestico, mentre nel mercato internazionale tale quota è pari a oltre l'80%.

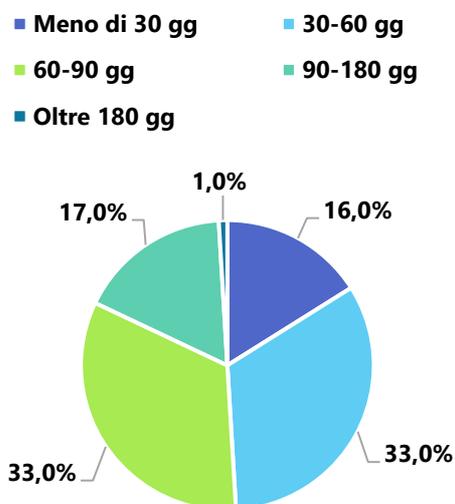
Il ritardo medio di incasso è nella maggioranza dei casi inferiore a 30 giorni sia nel mercato internazionale (81,1%) che in quello domestico (54,7%), anche se in quest'ultimo caso oltre un terzo dei crediti è pagato con un ritardo fra 30 e 60 giorni e oltre l'11% oltre i 60 giorni.

I tempi di pagamento dei debiti commerciali delle imprese indagate sono mediamente più veloci e si collocano, nell'82% dei casi, entro i 90 giorni.

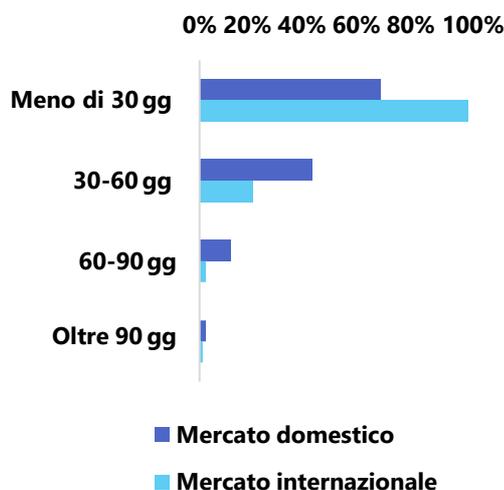
Tempi medi di incasso dei crediti commerciali



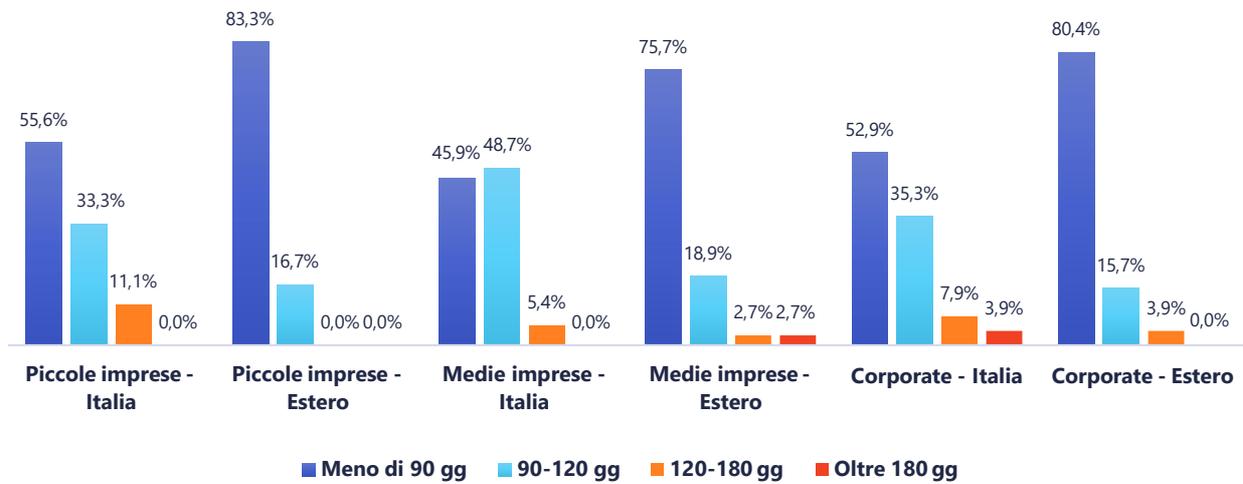
Tempi medi di pagamento dei debiti commerciali



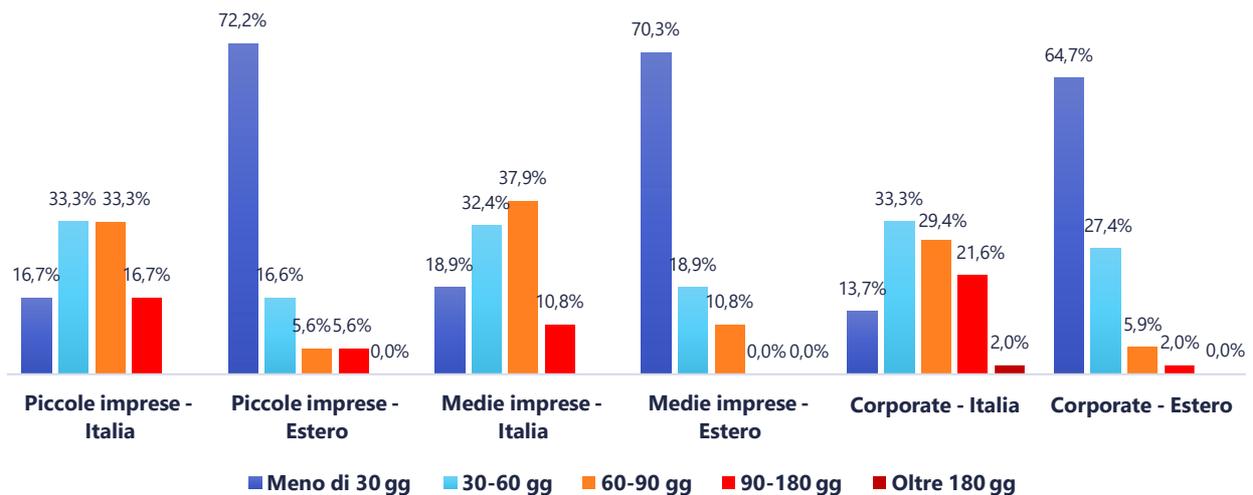
Ritardi medi di incasso dei crediti commerciali



Tempi medi di incasso dei crediti commerciali per classe dimensionale



Tempi medi di pagamento dei crediti commerciali per classe dimensionale



Incassi e pagamenti superiori ai 180 giorni di media si registrano raramente.

Osservando i dati ripartiti per dimensione dell'impresa intervistata, non si registrano differenze notevoli fra le diverse classi dimensionali, mentre appare evidente lo sforzo di allineare, per quanto possibile, la durata media di crediti e debiti: in particolare, le imprese corporate mostrano tempi di pagamento più elevati della media (nel 24% circa superiori a 90 giorni), anche in virtù di una maggiore forza contrattuale.

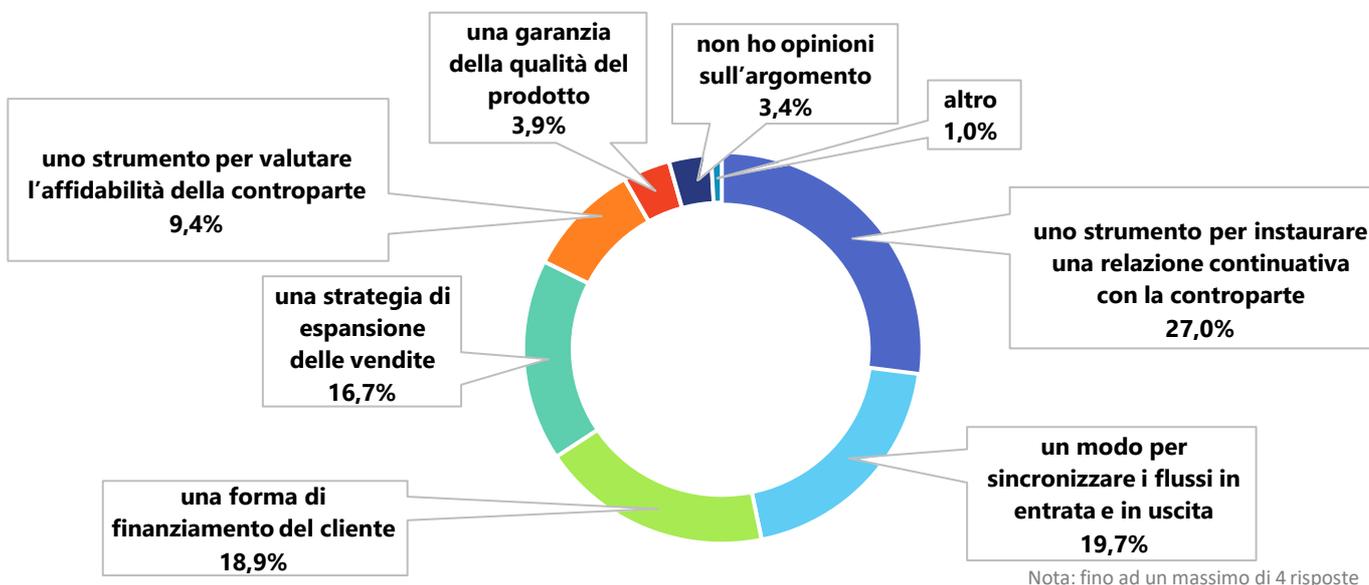
I tempi di pagamento medi risultano particolarmente stretti e inferiori a 30 giorni per la maggior parte delle imprese che si confrontano con i mercati internazionali, in particolare quelle di piccole dimensioni, mentre nel mercato domestico i pagamenti avvengono con tempistiche più rilassate per tutte le categorie esaminate.

Secondo le imprese intervistate, **il credito commerciale rappresenta in primo luogo uno strumento per instaurare una relazione continuativa con la controparte** (27% delle risposte).

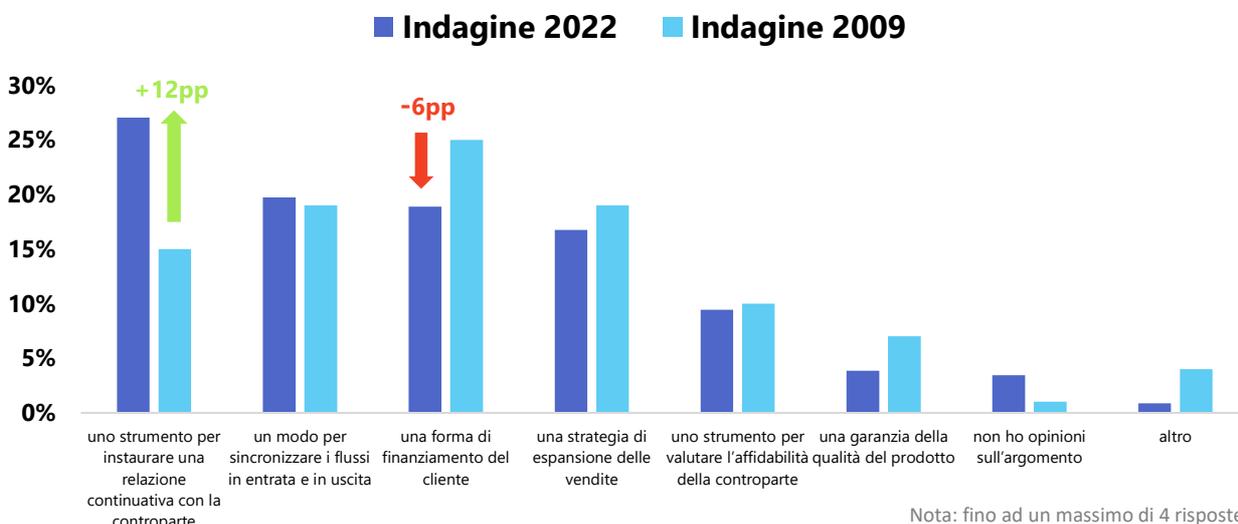
Il credito commerciale è inoltre visto sovente come un modo per sincronizzare i flussi in entrata con quelli in uscita (19,7% delle risposte) e come una forma di finanziamento del cliente (18,9%), attraverso cui le imprese che hanno un accesso più facile al mercato del credito decidono di finanziare clienti con maggiori potenzialità ma con difficoltà di accesso al credito bancario.

Meno frequente è la percezione del credito commerciale come una strategia di espansione delle vendite (16,7%), mentre appare marginale l'opinione che il credito commerciale sia uno strumento per valutare l'affidabilità della controparte, consentendo la qualificazione del rischio di perdite e una corretta gestione dello stesso (9,4%) e ancora meno frequente l'interpretazione del credito fra imprese come un'implicita garanzia della qualità del prodotto, che consente di separare il momento della consegna dal momento del pagamento, permettendo agli acquirenti di verificare la qualità del prodotto prima di effettuare il pagamento.

Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte)



Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



È interessante notare come, rispetto all'indagine del 2009, le risposte siano in generale allineate al passato con due notevoli eccezioni: è infatti significativamente aumentata la quota delle imprese che percepiscono il credito commerciale come uno strumento "di relazione" con i propri clienti (+12 punti percentuali, passa dal quarto posto al primo in termini di quota percentuale delle risposte), mentre si è contemporaneamente ridotta la quota di imprese che vedono il credito commerciale come uno strumento "di finanziamento" dei clienti (-6 punti percentuali, passa dal primo posto al terzo).

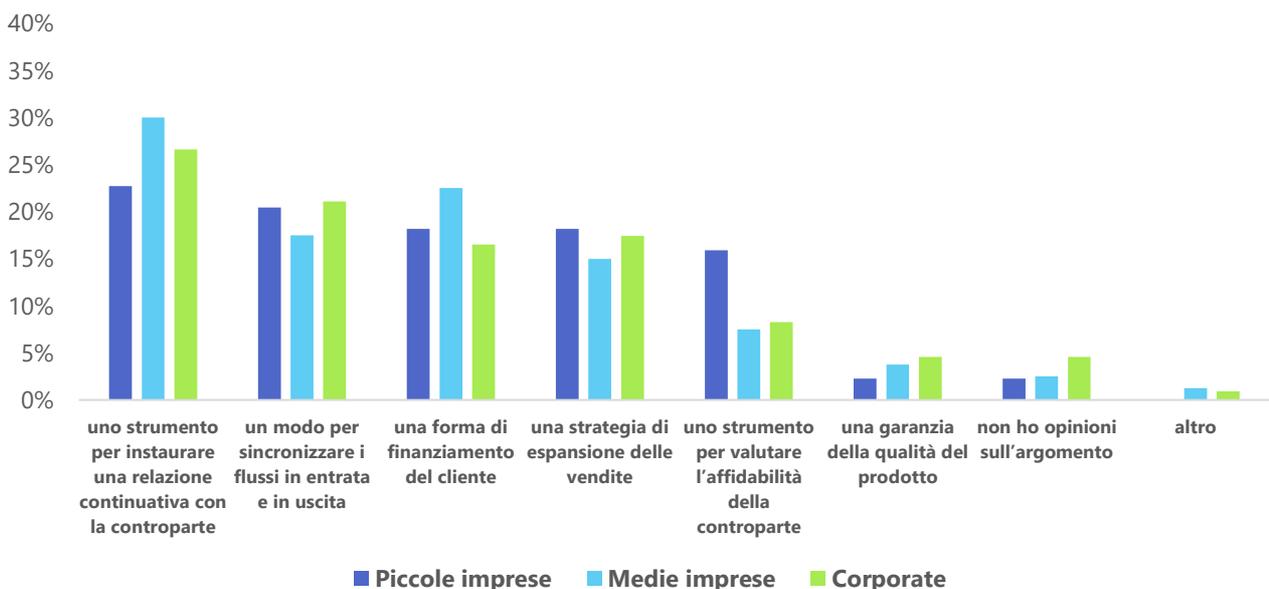
Il profilo relazionale del credito commerciale appare maggiormente evidente per le imprese di dimensioni medie e grandi, mentre si può notare come le piccole imprese valorizzino maggiormente, rispetto alla media, il ruolo del credito mercantile come supporto alla qualificazione del rischio di perdite. Tale evidenza parrebbe giustificabile dal fatto che le imprese di dimensioni più piccole raramente dispongono di informazioni specifiche, funzioni e personale appositamente dedicati alla gestione del credito commerciale e dei rischi ad esso correlati, più comuni invece nelle imprese più strutturate.

Le evidenze raccolte suggeriscono come nel tempo sia **accresciuta la consapevolezza delle imprese del proprio ruolo all'interno della filiera** e come il factoring rappresenti uno strumento fondamentale per instaurare e mantenere le relazioni con gli altri attori e, allo stesso tempo, indica un minore appeal del credito commerciale come forma di finanziamento della propria clientela (potenzialmente influenzato anche dalla contingente situazione post-pandemica).

Pur con questa consapevolezza, **le esigenze connesse al capitale circolante restano principalmente ancorate ai fabbisogni "primari", ovvero assicurare la liquidità dell'impresa fornitrice ed evitare insoluti** (considerati "essenziali" o "molto importanti" rispettivamente dal 71% e dal 69% delle imprese).

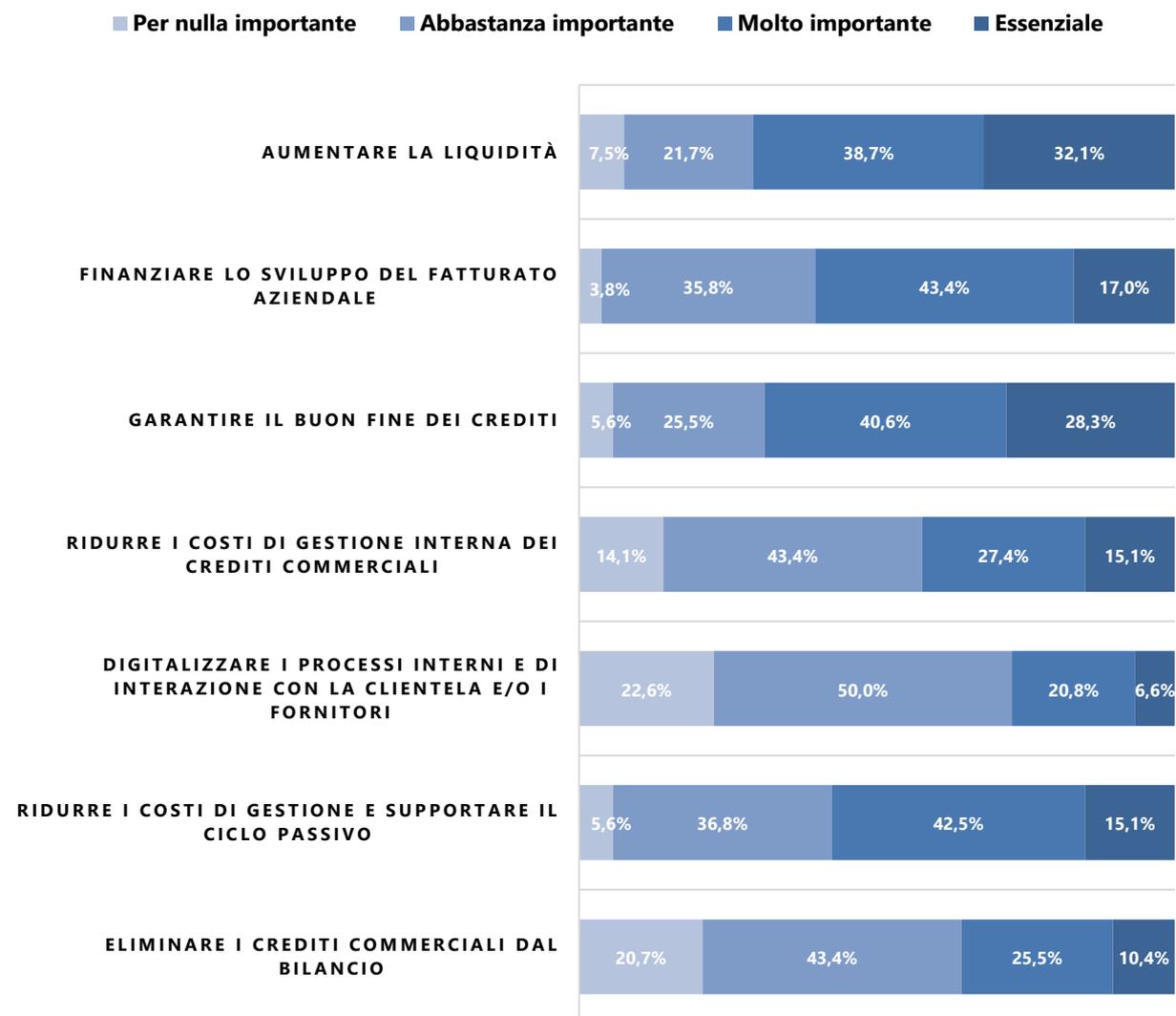
Seguono, in ordine di rilevanza, la necessità di supportare lo sviluppo del fatturato aziendale e l'esigenza di ridurre i costi di gestione del ciclo passivo e fornire adeguato supporto alla componente passiva del circolante. Per circa il 28% delle imprese, con riferimento al capitale circolante, digitalizzare i processi interni e di interazione con le controparti (clienti e fornitori)

Cosa rappresenta il credito commerciale per l'impresa? (ripartizione % delle risposte, ripartizione per dimensione dell'impresa)



Nota: fino ad un massimo di 4 risposte

Quali sono le principali esigenze della Sua azienda riguardo al capitale circolante?



è molto importante o essenziale, anche in ragione dell'incipiente diffusione di taluni prodotti (invoice trading, reverse factoring, dynamic discounting, ecc.) ad alto contenuto tecnologico nella gestione delle piattaforme e delle interfacce. Tali dati, congiuntamente a quelli riferiti all'utilizzo di piattaforme digitali, confermano l'importanza della componente digitale, già in buona parte realizzata, specie con riferimento alle imprese di medie e più grandi dimensioni.

Al crescere delle dimensioni aziendali, aumenta progressivamente la quota di imprese che ritengono molto importante o essenziale

l'esigenza di garantire il buon fine dei crediti.

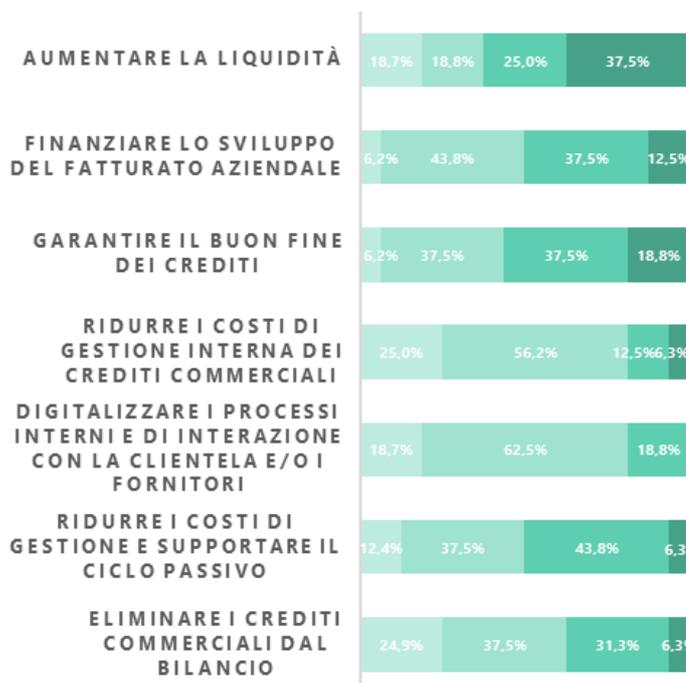
Il tema della liquidità è sentito da tutte le imprese, con gradi diversi di rilevanza: per le piccole e medie imprese è percepito come essenziale rispettivamente dal 37,5% e dal 36,4% degli intervistati.

Risulta inoltre trasversale a tutte le classi dimensionali l'esigenza di comprimere i costi di gestione e sostenere il ciclo passivo.

Quali sono le principali esigenze della Sua azienda riguardo al capitale circolante? (ripartizione per dimensione dell'impresa)

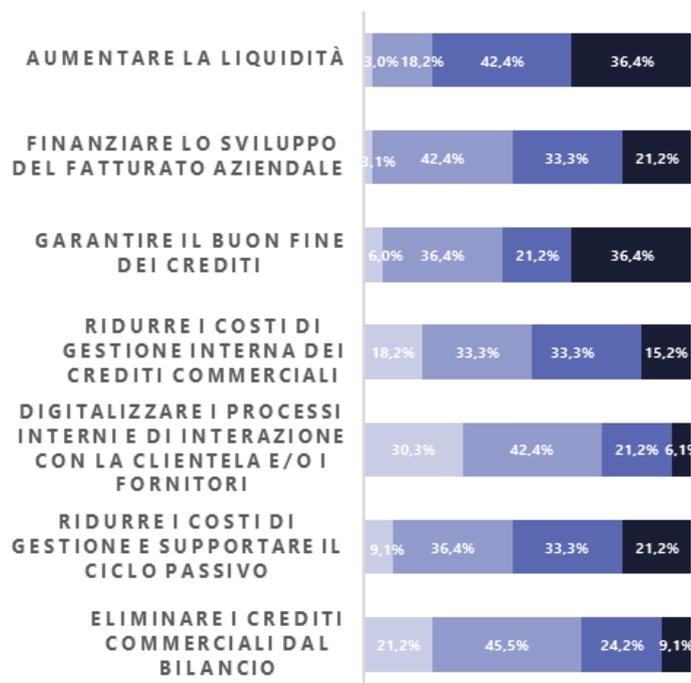
PICCOLE IMPRESE

■ Per nulla importante ■ Abbastanza importante ■ Molto importante ■ Essenziale



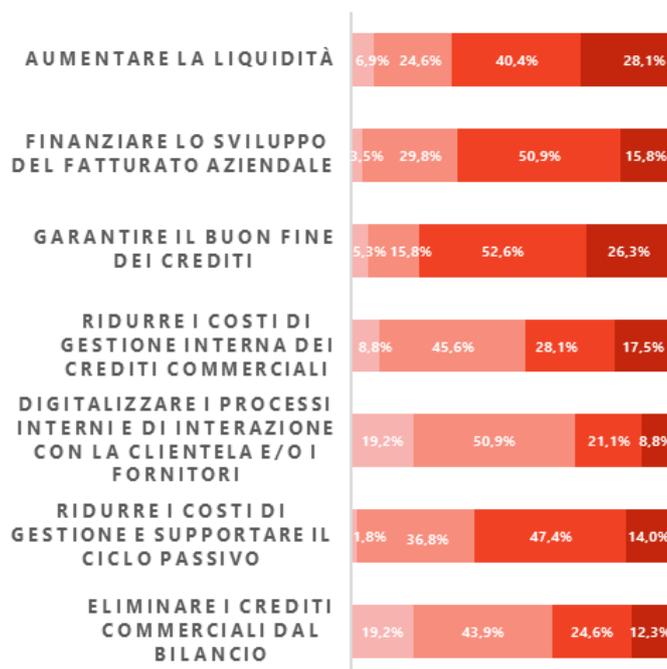
MEDIE IMPRESE

■ Per nulla importante ■ Abbastanza importante ■ Molto importante ■ Essenziale



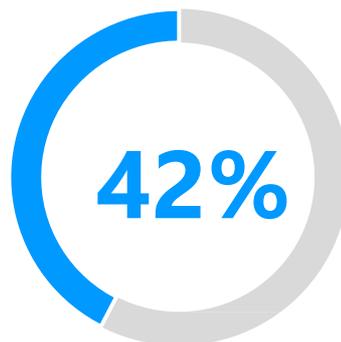
CORPORATE

■ Per nulla importante ■ Abbastanza importante ■ Molto importante ■ Essenziale



Il 42% delle imprese intervistate ha in essere rapporti di fornitura con la Pubblica Amministrazione e, di queste, la metà cede i relativi crediti nell'ambito di rapporti di factoring².

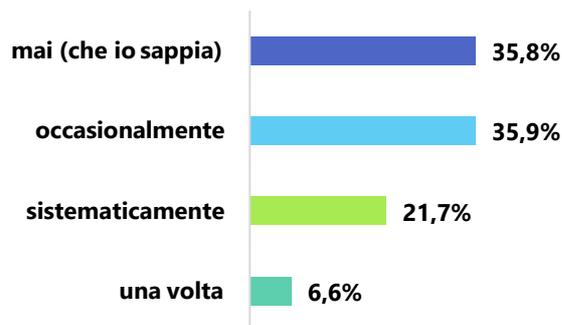
Con riferimento ai rapporti con i fornitori, la maggior parte delle imprese intervistate, pari al 64% circa del totale, è stata coinvolta almeno una volta in un rapporto di factoring in qualità di debitore ceduto (escludendo i programmi di Supply chain finance - reverse factoring/confirming/dynamic discounting - eventualmente attivati dall'impresa): di queste, il 21,7% lo è sistematicamente e il 35,9% in via occasionale.



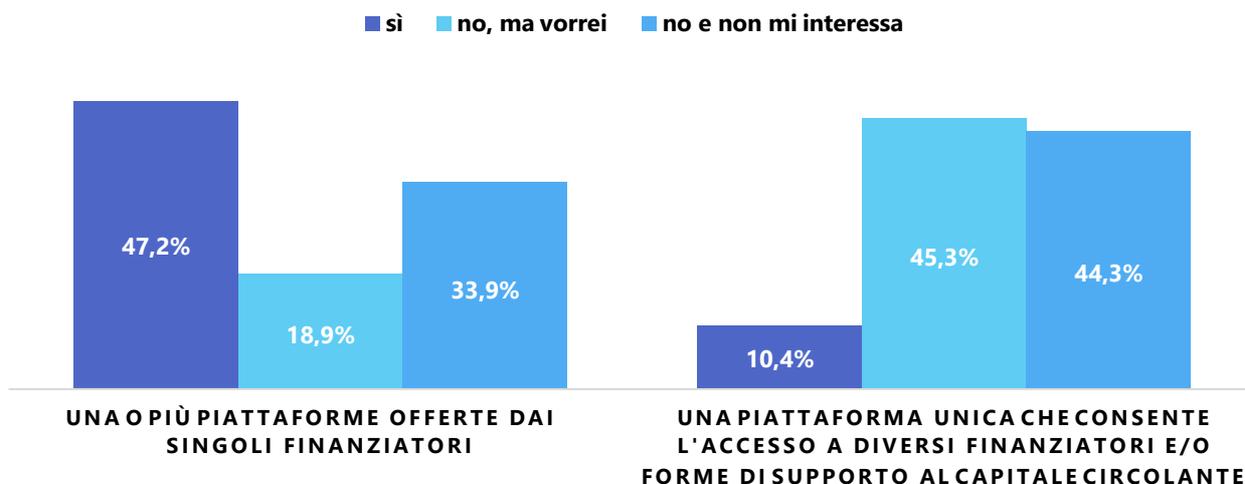
Imprese fornitrici della Pubblica Amministrazione

È frequente l'integrazione dei sistemi aziendali con una o più piattaforme offerte dai singoli finanziatori per quanto riguarda il lato attivo del capitale circolante (i crediti commerciali), presente in oltre il 47% dei casi e attraverso le quali passa una percentuale del fatturato in media superiore al 40% (con grande variabilità nei diversi casi individuali). Si registra inoltre un 19% che dichiara di desiderare l'integrazione, ma di non disporre attualmente.

La Sua impresa è o è stata debitore ceduto ad un factor? (escludendo i programmi di Supply chain finance)



Con riferimento al lato attivo del capitale circolante (crediti commerciali), i sistemi dell'azienda sono integrati con:



²Cfr. Sezione "Factoring e PA".

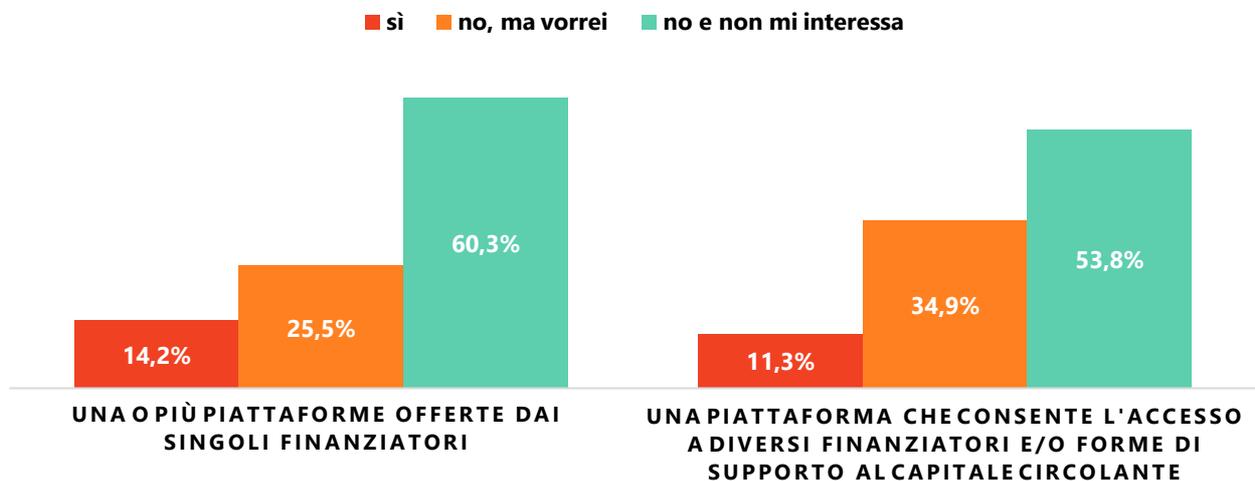
È meno frequente l'integrazione con una piattaforma unica che consenta l'accesso a diversi finanziatori e/o forme di supporto al capitale circolante (10,4% dei casi, per un fatturato compreso fra il 20 e l'80% del totale); in questo caso è interessante rilevare come il 45% delle imprese, pur non avendo ancora una simile integrazione, si dichiara interessato.

L'indagine ha esaminato anche l'eventuale integrazione con piattaforme digitali offerte da finanziatori e altri soggetti per la gestione

finanziaria del ciclo passivo, evidenziando come l'integrazione dei sistemi, in questo caso, sia meno diffusa e meno interessante per il campione analizzato.

Si nota, in ogni caso, da parte delle imprese che oggi non possiedono tale integrazione, un maggiore interesse per soluzioni che consentano l'accesso a piattaforme multifunzionali piuttosto che riconducibili ad un unico finanziatore o a un'unica soluzione (34,9% contro 25,5%).

Con riferimento al lato passivo del capitale circolante (debiti commerciali), i sistemi dell'azienda sono integrati con:



Crediti commerciali e capitale circolante – Takeaways

I risultati di questa sezione spiegano alcune consolidate caratteristiche dei trend del mercato del factoring in Italia, confermate anche nel 2022, ed in particolare:

1) I **preponderanti volumi di pro soluto** (79% sul turnover) rispetto al pro solvendo. Essi rispondono ad una "essenziale" e precisa esigenza di **garanzia di incasso** espressa dal 28% delle imprese intervistate, che diventa quasi il 69% laddove si aggrega anche chi giudica "molto importante" tale fattore.

2) Il **significativo livello raggiunto dagli anticipi e corrispettivi pagati** dalle Società di factoring è figlio dunque di una "essenziale" esigenza di **aumentare la liquidità** espressa dal 32,1% degli intervistati, che diventa quasi il 71% laddove si aggrega anche chi giudica "molto importante" tale fattore.

I risultati di questa sezione e della successiva, indirizzata a comprendere cosa rappresenta il factoring per l'intervistato, aprono spazi di riflessione su come l'offerta di factoring incontri le esigenze della domanda espressa dai rispondenti in termini di:

Crediti commerciali e capitale circolante – Takeaways (segue)

1. Sostegno/Partnership nel finanziare lo sviluppo del fatturato dell'impresa. Tale specifico sostegno (ritenuto essenziale o molto importante nel 60,4% delle risposte) passa anche attraverso la capacità delle Società di factoring di saper valutare le caratteristiche dei mercati merceologici delle imprese intervistate, la qualità del portafoglio clienti da queste detenuti, le potenzialità di crescita dei cedenti, la customer care offerta nella gestione degli incassi, la tempestività ed efficienza del livello di servizio fornito.

2. Riduzione dei costi di gestione interna dei crediti commerciali. Tale obiettivo può essere realizzato solo sulla base di una qualificata informatizzazione dei processi di lavorazione dei crediti. Il combinato disposto di una automazione fortemente digitalizzata del processo di acquisizione (vedi punto seguente sulle piattaforme) e di lavorazione dei crediti, nonché di una qualificata professionalità delle risorse umane dei factor nel tratto gestorio della relazione cedente/debitore, può innescare economie industriali di scala, mantenendo al contempo elevata la qualità della partnership.

3. Integrazione dei sistemi informativi dei cedenti con piattaforme (crediti commerciali). Tali piattaforme rappresentano un fattore strategico di successo sul lato dell'offerta, non a caso il 47,2% degli intervistati ha il proprio sistema informativo interfacciato con una o più piattaforme offerte da singoli finanziatori (ed altri 18,9% vorrebbero integrarsi). In quest'ambito, è interessante notare come quasi la metà delle imprese (45,3%) sarebbe interessata ad interfacciarsi ad una "unica" piattaforma abilitante l'accesso a diversi finanziatori, aprendo per questa via, senza più barriere all'ingresso, ad una più sostanziale concorrenza tra i finanziatori.

4. Supporto al Ciclo passivo: inteso quest'ultimo:

- sia nella "naturale" relazione con il debitore ceduto (il 64% dei rispondenti è stato coinvolto almeno una volta in un rapporto di factoring in qualità di debitore) innescata dalla cessione di credito, quindi nella capacità e nell'opportunità dal lato dell'*offerta* di facilitarlo nella gestione del debito, anche con specifiche "dilazioni di pagamento", e/o facilitarlo nella gestione del credito commerciale anche in qualità di cedente, azionando una sorta di "moltiplicatore" del turnover sviluppato nella relazione cedente-debitore-credente.
- sia sul versante del reverse factoring.

Sul lato della domanda, inoltre, si deve notare come l'integrazione dei sistemi informativi delle imprese intervistate con piattaforme di gestione dei debiti commerciali sia allineata al grado di penetrazione e sviluppo di questo servizio a livello globale: le statistiche Assifact rilevano come il 10% del turnover complessivo sia ascrivibile a soluzioni a sostegno del debito commerciale, quali il reverse factoring e il confirming. Il campione dei rispondenti afferma di utilizzare già ora il servizio tramite piattaforme specializzate: il 14,2% attraverso una o più piattaforme messe a disposizione da singoli finanziatori e l'11,3% attraverso piattaforme che consentono l'accesso a diversi finanziatori e/o soluzioni. L'interesse riguardo a questo mercato, evidenziato dai tassi di crescita a doppia cifra registrati, è confermato dalle imprese rispondenti e caratterizzato da una **forte propensione verso piattaforme che consentano l'interazione con più fornitori**.

In questo contesto, la risposta del 36% delle imprese intervistate qualificante la cessione del credito come eliminazione dei crediti commerciali dal bilancio manifesta la sua rilevanza (essenzialità ed alto grado di importanza) in particolare con riferimento ai rispondenti appartenenti a società dimensionalmente maggiori, soggette alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali (IAS/IFRS).

Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante

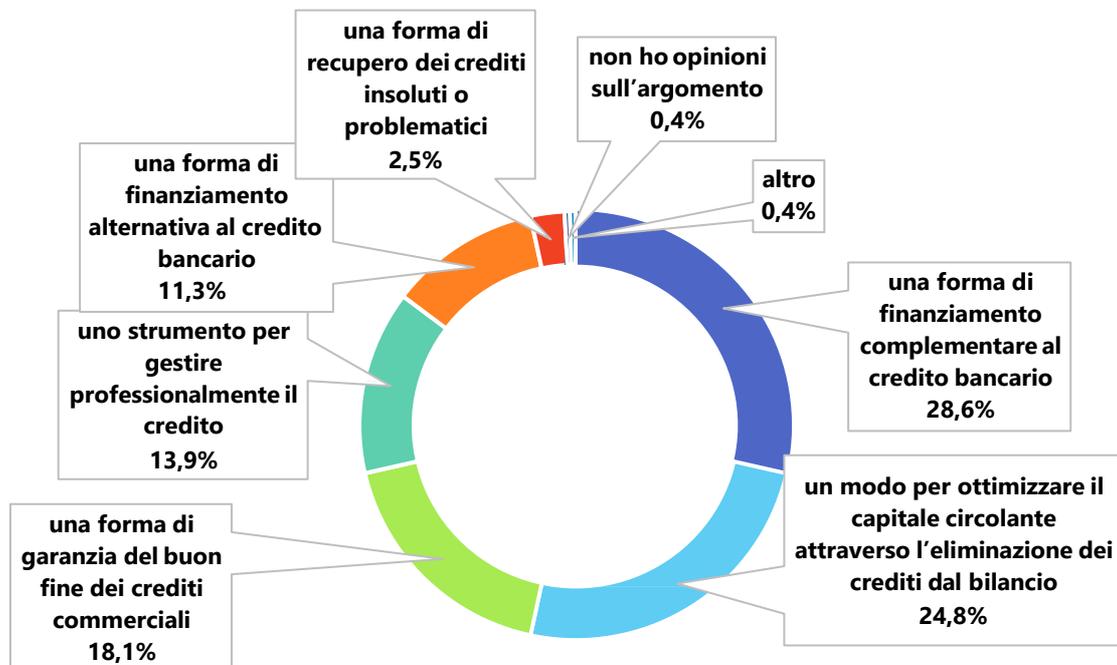
Secondo le imprese intervistate, **il factoring rappresenta in primo luogo una forma di finanziamento complementare al credito bancario (28,6% delle risposte) e un modo per ottimizzare il capitale circolante attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio (24,8%), nonché una forma di garanzia del buon fine dei crediti commerciali (18,1%).**

Meno frequente è la percezione del factoring come uno strumento per gestire professionalmente il credito (13,9%) o come una forma di finanziamento alternativa al credito bancario (11,3%).

L'opinione che il factoring rappresenti una forma di recupero dei crediti insoluti o problematici è marginale (2,5%).

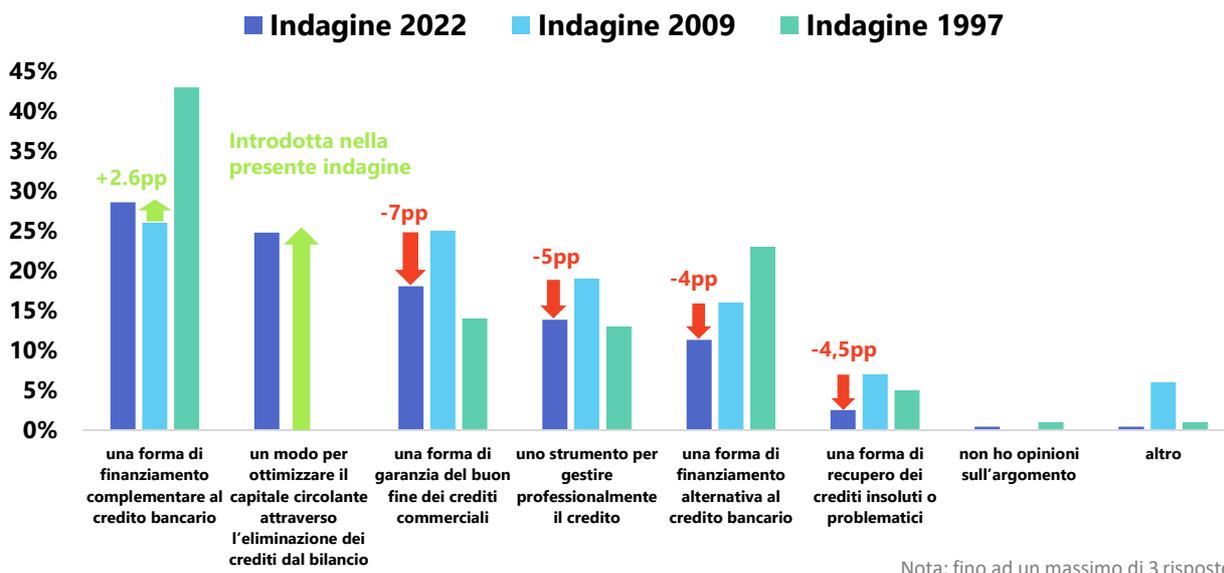
Rispetto al passato, in particolare, si nota l'elevata frequenza della percezione del factoring come uno strumento per perseguire l'ottimizzazione del capitale circolante grazie alla capacità della cessione del credito di consentire, a determinate condizioni, la cancellazione dei crediti ceduti dal bilancio: la risposta, introdotta in questa indagine e non presente in quelle precedenti, ha raccolto quasi un quarto delle preferenze, evidenziando ancora una volta l'impatto significativo che

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte)



Nota: fino ad un massimo di 3 risposte

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



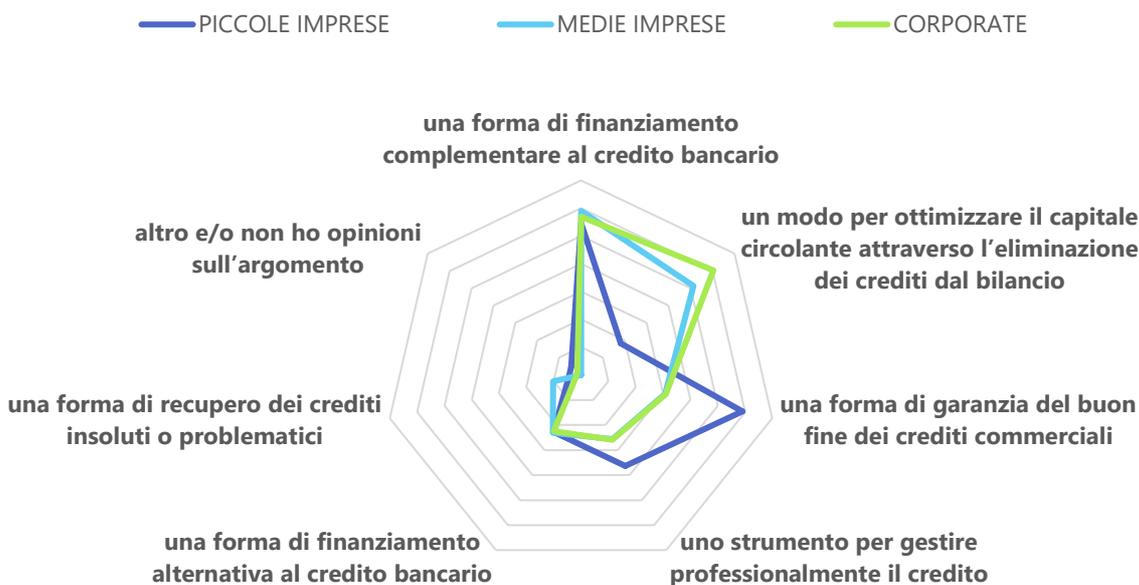
l'evoluzione dei principi contabili ha avuto sulla domanda di factoring in Italia, generando nuovi fabbisogni a cui il settore ha risposto con l'introduzione di prodotti dedicati.

La quota percentuale delle risposte che sono confluite in questa nuova categoria ha quindi ridotto, in modo generalmente proporzionale, le quote delle altre risposte, con l'eccezione della percezione del factoring come una forma di finanziamento complementare al credito bancario

che registra invece un incremento di oltre 2 punti percentuali. È interessante notare come rispetto al passato si sia progressivamente ridotta la quota di imprese che vedono il factoring principalmente come una risposta ai fabbisogni finanziari ed in particolare in via alternativa al credito bancario. Le imprese sembrano quindi aver apprezzato di più, nel tempo, le componenti di servizio del factoring.

La ripartizione delle risposte per classe dimensionale mette in luce la rilevanza della

Cosa rappresenta il factoring? (ripartizione % delle risposte, ripartizione per dimensione dell'impresa)



funzione di ottimizzazione del bilancio in particolare per le imprese di medie o grandi dimensioni.

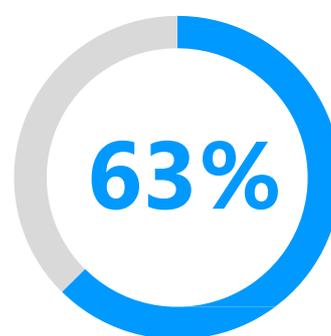
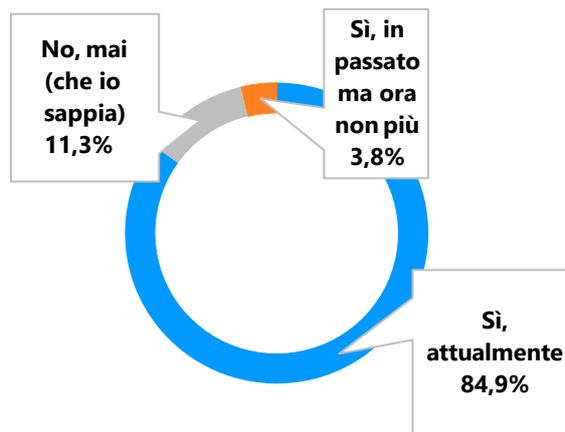
Le funzioni tradizionali di protezione dalle perdite su crediti e di gestione professionale del credito risultano più valorizzate nelle imprese di dimensioni più contenute.

L'85% circa delle imprese intervistate ricorre attualmente al factoring, mentre quasi il 4% non vi ricorre attualmente, ma vi ha fatto ricorso in passato. Oltre l'11% non ha mai utilizzato il factoring.

La maggior parte delle imprese che non utilizzano il factoring attualmente (63%) dichiara di valutare lo strumento per il futuro. Queste ultime sono tutte piccole o medie imprese.

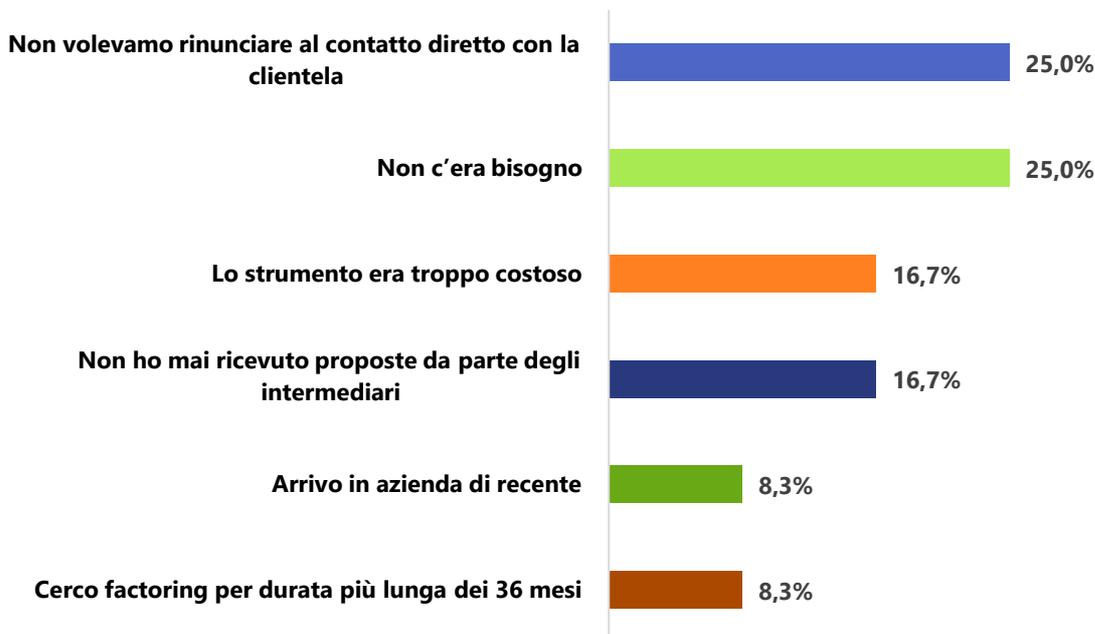
Le motivazioni del mancato ricorso al factoring risiedono solitamente nel non voler rinunciare al rapporto diretto con la clientela e nell'assenza della percezione di un bisogno (25% ciascuna), nonché nel fatto di percepire lo strumento come eccessivamente costoso e nell'assenza di proposte da parte degli intermediari.

La Sua impresa ha mai fatto ricorso al factoring?



Imprese che non utilizzano il factoring, ma lo valutano per il futuro

Le ragioni del mancato ricorso al factoring



**La Sua impresa fa o ha fatto ricorso a strumenti a supporto del capitale circolante diversi dal factoring?
(lato FORNITORE)**

	Si, attualmente	Si, in passato	No, mai (che io sappia)	Se non lo sta utilizzando attualmente, lo sta valutando per il futuro?
Forfaiting (sconto effetti in operazioni di import/export)	8,7%	3,9%	87,4%	3%
Anticipo bancario su fatture/ricevute bancarie	61,9%	17,1%	21,0%	3%
Assicurazione del credito	33,0%	10,7%	56,3%	9%
Invoice trading	2,0%	2,9%	95,1%	6%
Programma di reverse factoring/confirming di un cliente	35,0%	8,7%	56,3%	15%
Cartolarizzazione	6,9%	6,9%	86,2%	9%
Purchase order financing	16,7%	9,8%	73,5%	8%
Inventory financing	1,0%	3,9%	95,1%	9%

**La Sua impresa fa o ha fatto ricorso a strumenti a supporto del capitale circolante diversi dal factoring?
(lato BUYER)**

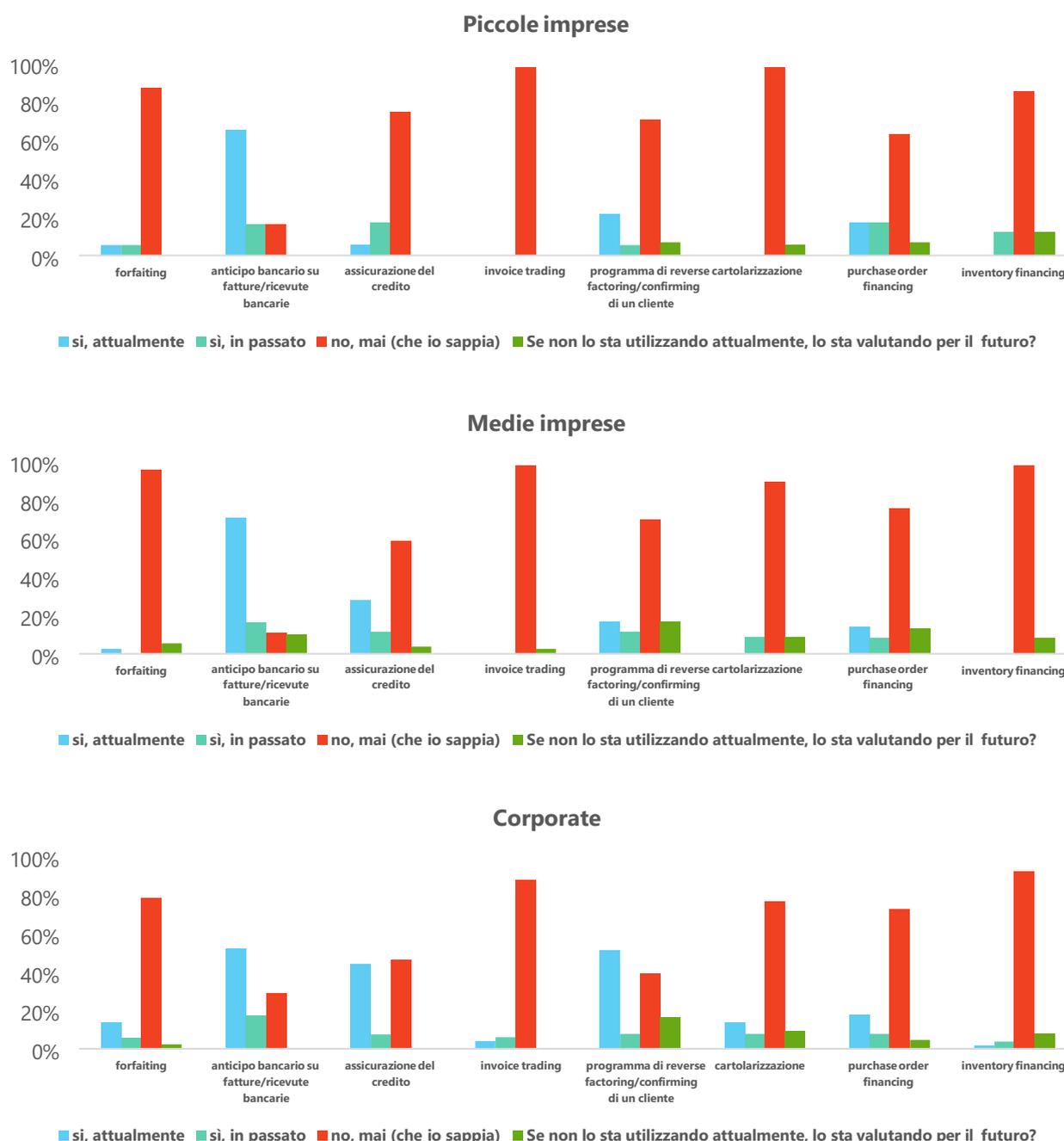
	Si, attualmente	Si, in passato	No, mai (che io sappia)	Se non lo sta utilizzando attualmente, lo sta valutando per il futuro?
Reverse factoring	26,5%	8,2%	65,3%	18%
Confirming	24,8%	2,0%	73,2%	14%
Dynamic discounting	3,0%	1,0%	96,0%	14%

Con riferimento al lato attivo del capitale circolante, **le imprese utilizzano sovente l'anticipo bancario su fatture o Ri.Ba. (62% dei casi). Meno frequente, ma comunque rilevante per oltre un terzo delle imprese intervistate, è l'adesione ad un programma di reverse factoring o confirming attivato da un cliente ovvero all'assicurazione del credito.**

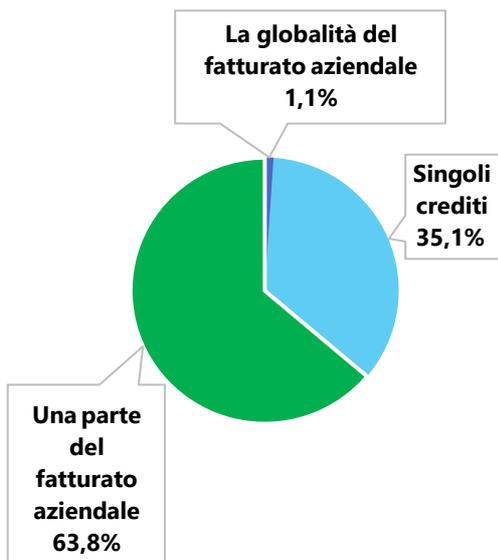
La possibilità di partecipare ad un programma di Supply chain finance su invito di un cliente appare di particolare interesse in quanto oltre una impresa su cinque, fra quelle che non aderiscono attualmente, la sta valutando per il futuro.

Le altre soluzioni a supporto del ciclo attivo del circolante appaiono utilizzate in modo meno frequente o marginale.

La Sua impresa fa o ha fatto ricorso a strumenti a supporto del capitale circolante diversi dal factoring? (lato FORNITORE, ripartizione per dimensione dell'impresa)



Il ricorso al factoring ha riguardato:



In particolare, si segnala un utilizzo ancora poco diffuso di altre soluzioni innovative di invoice trading (meno del 2% lo utilizza attualmente e meno del 3% lo ha utilizzato in passato) o di inventory finance.

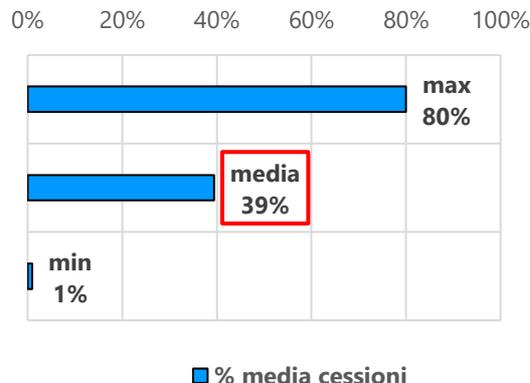
Il ricorso all’anticipo bancario su fatture o Ri.Ba. appare più frequente nelle imprese piccole e medie, mentre il ricorso all’assicurazione del credito aumenta sensibilmente al crescere delle dimensioni aziendali.

L’utilizzo dell’invoice trading, rilevato comunque su pochi casi, appare riferito ad imprese corporate.

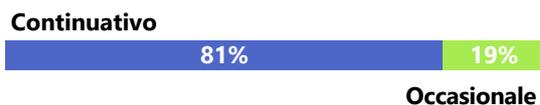
Cambiando la prospettiva verso il lato passivo del circolante, **le soluzioni rivolte ai buyer nell’ambito della finanza di filiera risultano utilizzate dalle imprese intervistate con buona frequenza**: il 26,5% delle imprese ricorre oggi ad un programma di reverse factoring e il 24,8% ha attivato uno schema di confirming. Con riferimento alle soluzioni più innovative, solo il 3% utilizza il dynamic discounting. **Si conferma tuttavia un interesse significativo per questo tipo di soluzioni**, con percentuali a doppia cifra di imprese che non le utilizzano oggi, ma le stanno valutando (18% nel caso del reverse factoring).

Il ricorso al factoring ha riguardato, nella maggior parte dei casi, una parte del fatturato (63,8%), in media pari al 39% nel corso del 2020, e solo marginalmente la totalità del fatturato (1%).

Il ricorso parziale ha riguardato una quota del fatturato pari a:



Le modalità del ricorso al factoring da parte delle imprese intervistate



Altresì frequente è la cessione di singoli crediti (oltre 35%).

Per oltre l'80% delle imprese il factoring è uno strumento utilizzato in modo continuativo nell'ambito di un rapporto di cessione in massa di crediti futuri.

Il rapporto con le società di factoring appare come non esclusivo nella maggioranza dei casi (71%), con una media di rapporti pari a 4 factor per cedente.

Le modalità di cessione sono orientate al pro soluto (78% dei crediti ceduti), in linea con le rilevazioni di mercato per il periodo di analisi.

Allo stesso modo, risulta importante l'utilizzo del factoring not notification (pari al 38% del totale, che il mercato nel 2022 attesta su valori in crescita e pari al 50%). Anche i rapporti che coinvolgono crediti derivanti da commercio internazionale (import o export, pari al 19%) trovano conferma con i valori fatti registrare dal mercato.

Le imprese intervistate fanno sovente ricorso al maturity factoring (59% dei crediti ceduti). Tale percentuale appare significativamente superiore rispetto alla media del mercato registrata nelle statistiche di Assifact.

Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante – Takeaways

Il percepito del campione dei rispondenti, che per quasi l'85% fa attualmente ricorso al factoring, **definisce il factoring primariamente come una forma di finanziamento complementare al credito bancario** (in questo sostanzialmente confermando i risultati della precedente indagine del 2009), e **secondariamente come “un modo per ottimizzare il capitale circolante attraverso l'eliminazione dei crediti dal bilancio”**. Quest'ultima classe di risposte è determinata dalla forte presenza nel campione di Imprese a dimensione elevata e classificate come “Corporate” (48% del totale degli intervistati) sensibili alle opzioni di derecognition dettate dai Principi Contabili Internazionali IAS/IFRS.

Solo l'11,3% delle risposte con riferimento agli strumenti di supporto al capitale circolante qualifica il factoring come una “forma di finanziamento alternativa al credito bancario” (4 punti percentuali in meno rispetto alla precedente indagine del 2009). Tale evidenza, se da un lato enfatizza il venir meno, confermato anche nelle sezioni seguenti, della percezione del factoring come strumento “sucedaneo” rispetto al credito bancario (a cui fare ricorso quando non si riesce ad accedere a quest'ultimo), dall'altro può essere sintomo di una difficoltà dal lato della domanda nel percepire gli elementi differenzianti ed alternativi del prodotto (tale per cui il ricorso al factoring viene sovente accompagnato anche dall'anticipo bancario su fatture/Ri.Ba., 61,9% dei rispondenti), in parte forse condizionata dalla maggiore presenza di factor operanti in qualità di Banche e non più in qualità di Intermediari Finanziari.

Il questionario proposto nella presente Survey, alla domanda “cosa rappresenta il factoring” ha una opzione di risposta in più rispetto alle precedenti. Nella comparazione con le precedenti indagini, sterilizzando gli effetti di tale nuova opzione, si può rilevare che il factoring vissuto come una forma di finanziamento alternativo e/o come strumento per la gestione professionale dei crediti esprime una flessione inferiore rispetto ai numeri sopra rappresentati.

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. Le imprese rispondenti, pur qualificando come “essenziale - molto importante” (per quasi il 69%) il bisogno di “garantire il buon fine dei crediti”, considerano il factoring come “una forma di garanzia dei crediti commerciali” per il 24% delle risposte (in linea rispetto alla precedente indagine del 2009).

Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante – Takeaways (segue)

Cala di 4,5 punti percentuali rispetto alla precedente indagine anche la percezione del factoring come forma di “recupero di crediti insoluti”, ciò anche, e forse soprattutto, per la presenza di operatori specializzati nella gestione dei non performing loans, scarsamente presenti nel 2009 e che hanno progressivamente coperto in via pressoché esclusiva tale esigenza di mercato.

Si percepisce che **i cedenti del campione intervistato vivono con il factoring un rapporto duraturo e ripetitivo dove masse di crediti anche futuri vengono cedute in via rotativa**. Un rapporto dunque continuativo, ma non esclusivo, che vede i factor in concorrenza tra loro e contemporaneamente operanti con i clienti.

La dimensione della parte del campione che non ha mai utilizzato il factoring (11%) è piuttosto modesta. Dal lato dell'*offerta* è confortante rilevare che ben il 63% di questi ne valutano per il futuro un possibile utilizzo, anche se, **tra i refrattari allo strumento, vi è la preoccupazione che il factoring rappresenti una opzione costosa e potenzialmente lesiva della relazione commerciale con il “proprio” cliente**. Tra gli strumenti alternativi al factoring nella gestione del circolante (crediti commerciali), oltre al sopra citato anticipo bancario su fatture, una parte ancora considerevole conserva l'assicurazione del credito (33%) che del factoring pro soluto risulta in parte diretto concorrente.

Considerazioni a parte meritano l'insieme dei prodotti che si caratterizzano per un grado di parentela più o meno stretta con il factoring, del quale quindi rappresentano una sorta di complemento nelle strategie di marketing. Tra questi, la parte del leone la fa il reverse factoring, che del prodotto capostipite rappresenta appunto l'immagine “inversa”. Questo è un servizio presente sin dagli albori del mercato italiano nel catalogo delle società di factoring a volte conosciuto con la dicitura factoring indiretto. Più sfumate sono le similitudini ove ci si muova verso il confirming (che può o meno risolversi in una cessione di credito) ed il forfaiting (che ha il suo prerequisito nella cessione pro soluto del credito vantato dall'esportatore). Anche questi ultimi trovano cittadinanza nel catalogo dei prodotti/servizi generalmente erogati dalle società di factoring. Significativo nel campione è il ricorso al Maturity che ha sempre caratterizzato il factoring nella sua vocazione di sincronizzatore dei *cash in*.

User Experience e Customer Satisfaction

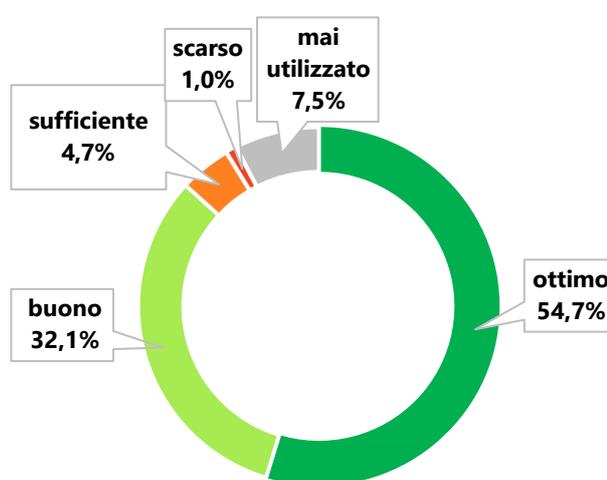
Il grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring risulta complessivamente elevato:

quasi il 55% giudica "ottimo" il livello di soddisfazione complessivo del rapporto e un altro 32% lo valuta "buono". Marginale (meno del 6% complessivamente) una valutazione appena sufficiente o negativa.

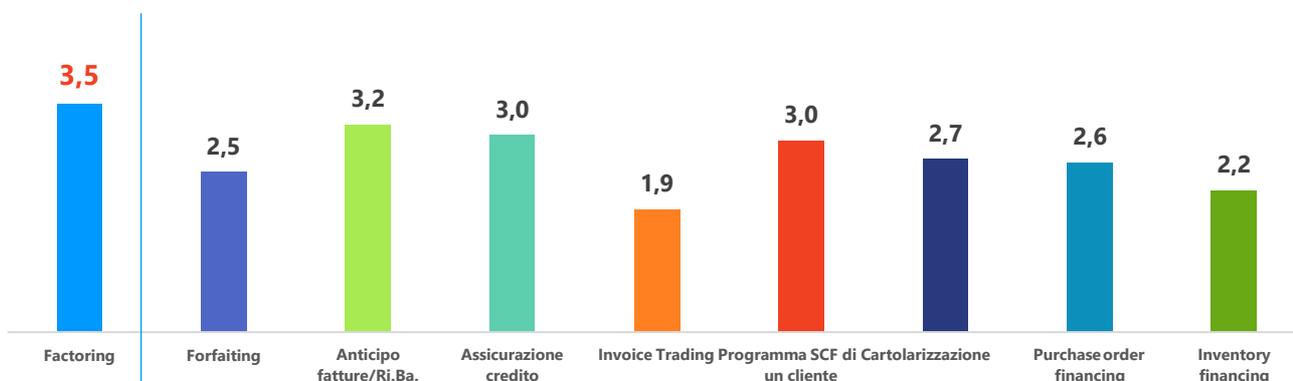
Il grado di soddisfazione del factoring è elevato anche in relazione agli altri strumenti di supporto al capitale circolante: **oltre al factoring, riscuotono un gradimento elevato anche i rapporti di anticipo fatture da parte delle banche, l'assicurazione del credito e quelli in ambito Supply chain finance, ancorché evidenziando un grado di approvazione lievemente inferiore.**

Meno utilizzati, e caratterizzati da un livello di soddisfazione generalmente inferiore, gli altri strumenti; in particolare, si rileva un giudizio contenuto sul grado di soddisfazione nell'Invoice

Grado di soddisfazione nel rapporto di factoring



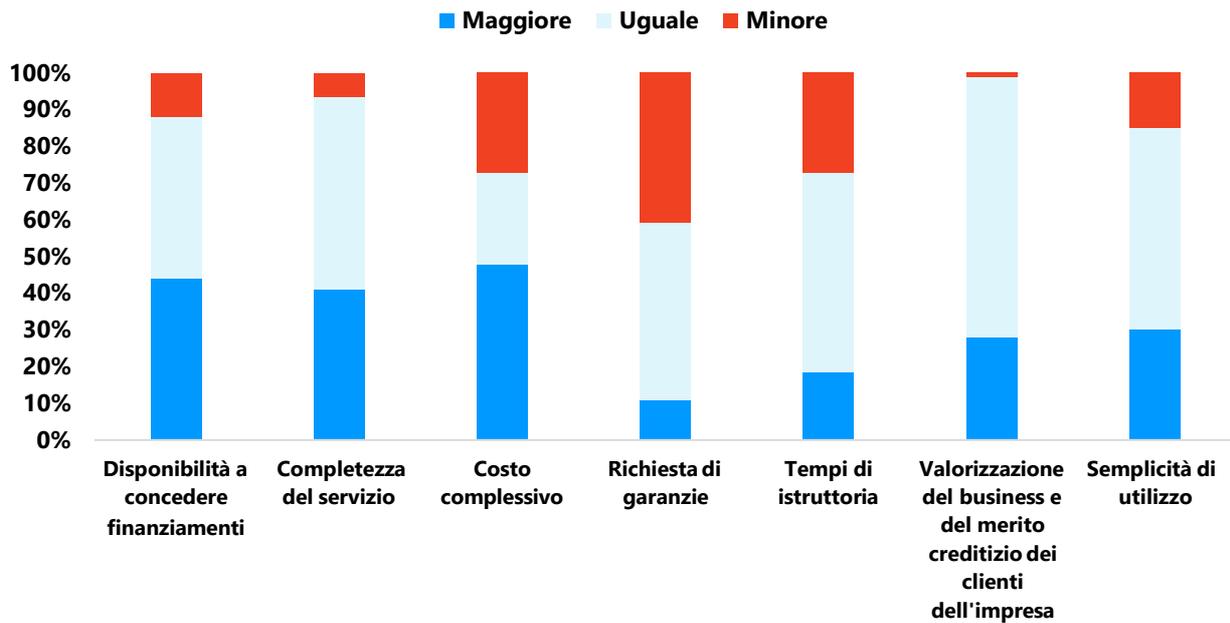
Grado di soddisfazione medio a confronto (da 1 = "scarso" a 4 = "ottimo")



% di imprese che usano o hanno utilizzato lo strumento



Comparazione delle caratteristiche del factoring rispetto al credito bancario



trading, comunque utilizzato da poche imprese fra quelle partecipanti all'indagine.

Secondo le imprese intervistate, **il factor, rispetto alle banche:**

- è più disponibile a concedere finanziamenti;
- offre un servizio più completo;
- richiede meno garanzie;
- valorizza meglio il business e il merito creditizio dei clienti;
- propone soluzioni di più semplice utilizzo.

Resta però percepito come più costoso rispetto al credito bancario, anche in relazione alla completezza del servizio offerto.

In linea con questi risultati, **il factoring sembra rispondere in modo adeguato alle attese delle imprese:** mettendo a confronto il grado di importanza assegnato dalle imprese ai diversi profili che caratterizzano una soluzione a supporto del capitale circolante con il grado di soddisfazione del rapporto di factoring misurato sugli stessi profili, emerge una sostanziale rispondenza delle attese con il valore percepito attraverso il factoring, con pochi gap.

Per le imprese, sono particolarmente importanti:

1. la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2. la garanzia del buon fine dei crediti
3. l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
4. il costo contenuto
5. la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

Il grado di soddisfazione medio con riferimento al factoring risulta più elevato per i seguenti profili:

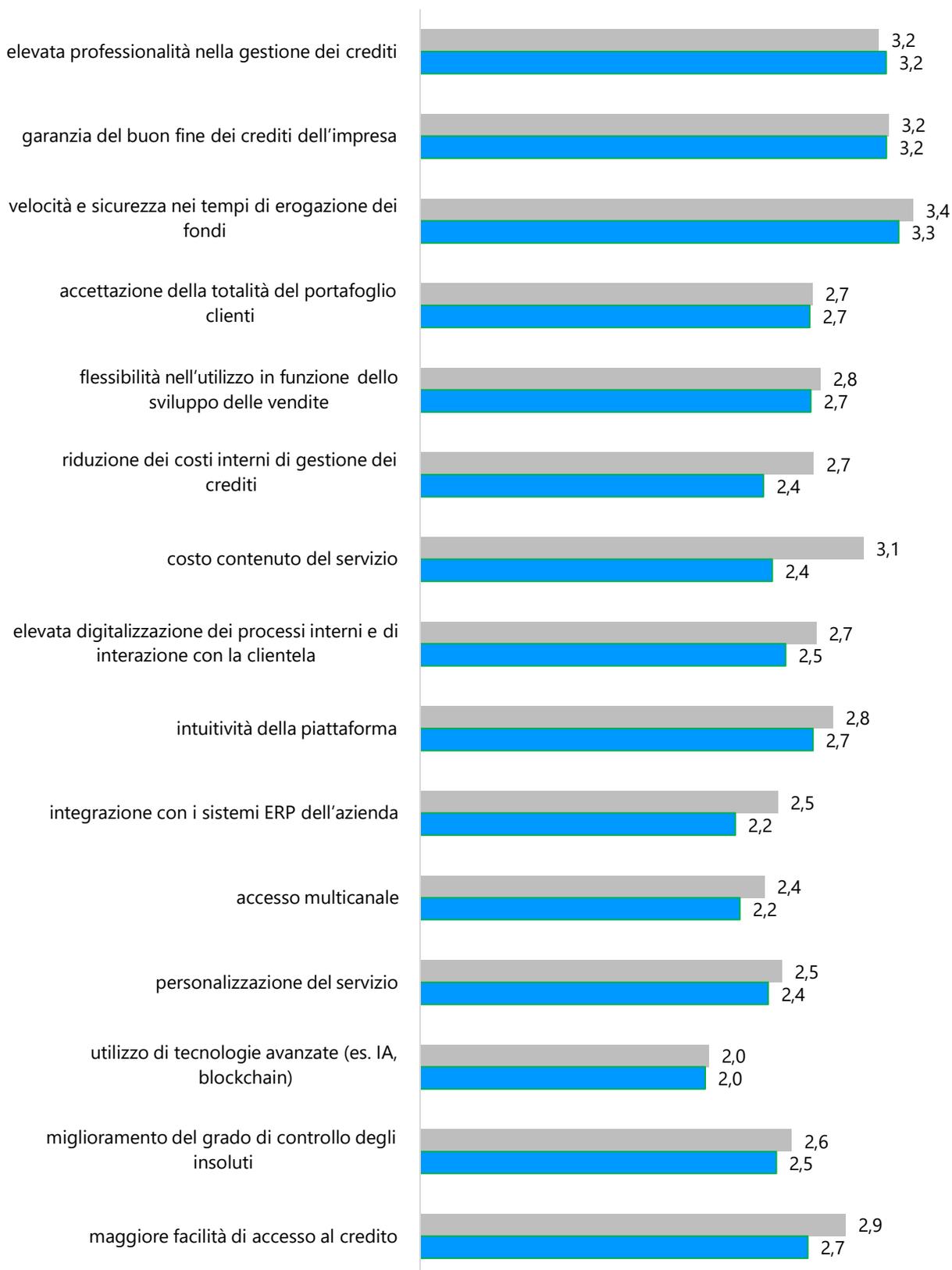
1. la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
2. la garanzia del buon fine dei crediti
3. l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
4. l'intuitività della piattaforma
5. la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

I gap più significativi fra la rilevanza dei profili indagati e la soddisfazione delle imprese sono percepiti:

- nel costo complessivo del servizio,
- nella effettiva riduzione dei costi interni di gestione dei crediti ottenuta attraverso il ricorso al factoring, e
- nell'integrazione con i sistemi ERP dell'azienda.

Le caratteristiche attese dalle imprese in una soluzione a supporto del capitale circolante e il grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring a confronto (da 1 = "scarso" a 4 = "essenziale / ottimo")

■ Grado di importanza assegnato dall'impresa ■ Grado di soddisfazione nel rapporto di factoring



I principali elementi di soddisfazione nel ricorso al factoring

- Elevata professionalità nella gestione dei crediti
- Velocità e sicurezza nell'erogazione dei fondi
- Garanzia del buon fine dei crediti
- Maggiore facilità di accesso al credito
- Intuitività della piattaforma

Le principali aree di miglioramento

- Integrazione con i sistemi ERP dell'azienda
- Accesso multicanale
- Utilizzo di tecnologie avanzate (AI, Blockchain, ecc.)
- Riduzione dei costi interni di gestione
- Costo del servizio

I profili connessi alla digitalizzazione e all'evoluzione tecnologica dei processi connessi al capitale circolante delle imprese ricevono, dalle imprese intervistate, un grado di importanza complessivamente non elevato.

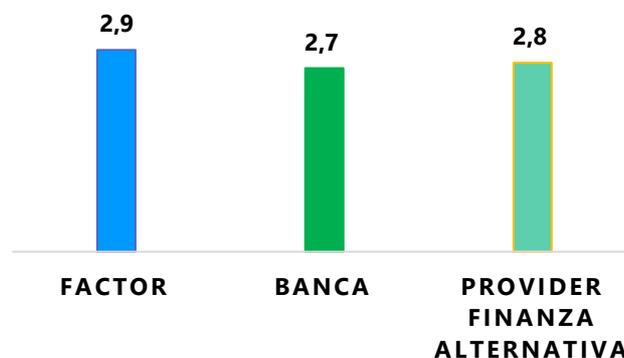
Il giudizio medio sul grado di evoluzione tecnologica dei servizi offerti dal factor è superiore rispetto alla banca e anche rispetto ai provider di finanza alternativa.

Fra le caratteristiche più significative dal punto di vista tecnologico, il grado di importanza medio più elevato è assegnato all'intuitività della piattaforma (2,8), seguita dalla digitalizzazione elevata dei processi interni e di interazione con la clientela (2,7). Entrambi i profili risultano peraltro in relazione con la capacità di assicurare tempi di erogazione dei fondi rapidi e certi.

L'integrazione con i sistemi ERP dell'azienda è valutata come un fattore positivo, ma non essenziale (2,5).

L'utilizzo di tecnologie avanzate quali intelligenza artificiale e blockchain appare ad oggi considerato come un elemento secondario rispetto agli altri profili esaminati (2,0).

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")



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	Il factor garantisce il buon fine dei crediti
3	Buona capacità del factor nella gestione dei crediti	Buona capacità del factor nella gestione dei crediti	Elevata professionalità nella gestione dei crediti

User Experience e Customer Satisfaction – Takeaways

Il questionario utilizzato nella presente indagine consente una comparazione del grado di soddisfazione percepito nell'uso dei diversi strumenti di supporto al circolante.

In questo confronto, il factoring conquista la leadership nella customer satisfaction qualificando in modo particolare tale posizione nella sua capacità, rispetto ad altri strumenti, di essere veloce e reattivo nell'erogazione dei fondi, di assicurare il buon fine dei crediti ceduti e di gestirli con professionalità.

Il campione sembra anche apprezzare l'intuitività delle piattaforme fornite dai factor.

Stante il concorrente ricorso da parte dei rispondenti a più factor contemporaneamente (in media 4), le domande sulla soddisfazione del factoring, in qualche misura mediate da tale numerosità di cooperazione con le società di factoring, ci restituiscono pertanto in via implicita un indicatore importante di apprezzamento della relazione instaurata con le strutture organizzative delle società di factoring, in quanto professionalmente capaci di gestire efficacemente ed efficientemente i crediti commerciali ceduti.

Occorre tuttavia evidenziare come alcuni prodotti concorrenti, rispetto a singole funzioni svolte dal factoring, riscuotano elevati gradi di soddisfazione: tra questi ricordiamo l'anticipo fattura bancario, l'assicurazione del credito e il Supply chain finance (dal punto di vista del fornitore).

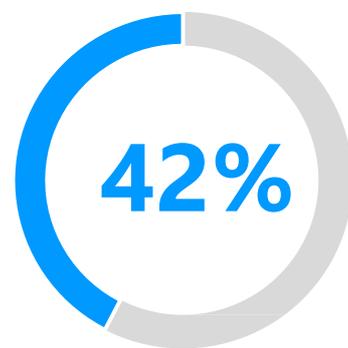
Ottimizzazione dei flussi finanziari e recuperi di efficienza promossi dal factoring

Il 42% delle imprese intervistate dichiara di aver ridotto l'attività interna di gestione dei crediti grazie all'esternalizzazione in tutto o in parte di tale attività alla società di factoring.

In particolare, sono le imprese di piccole dimensioni ad ottenere i maggiori vantaggi dal punto di vista organizzativo, con il 64% di esse che dichiara di aver ridotto l'attività gestoria. Tale evidenza appare peraltro coerente con la maggiore percezione che le piccole imprese hanno del factoring come strumento di gestione (cfr. Sezione "Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante").

Dal punto di vista finanziario, la funzione principale del factoring è quella di ottimizzare la programmazione degli incassi (40,9%).

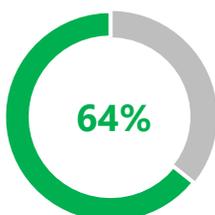
Il factoring consente inoltre di risolvere necessità di fondi di natura sistematica (29,0%) ovvero temporanea (19,4%). Meno rilevante, per le imprese intervistate, la capacità del factoring di dotare l'impresa di un "polmone" finanziario aggiuntivo utile a facilitare la crescita del fatturato (10,8%).



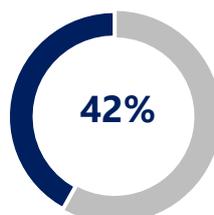
Imprese che hanno ridotto l'attività interna di gestione dei crediti commerciali grazie al factoring

Imprese che hanno ridotto l'attività interna di gestione dei crediti commerciali grazie al factoring (ripartizione per dimensione dell'impresa)

PICCOLE IMPRESE



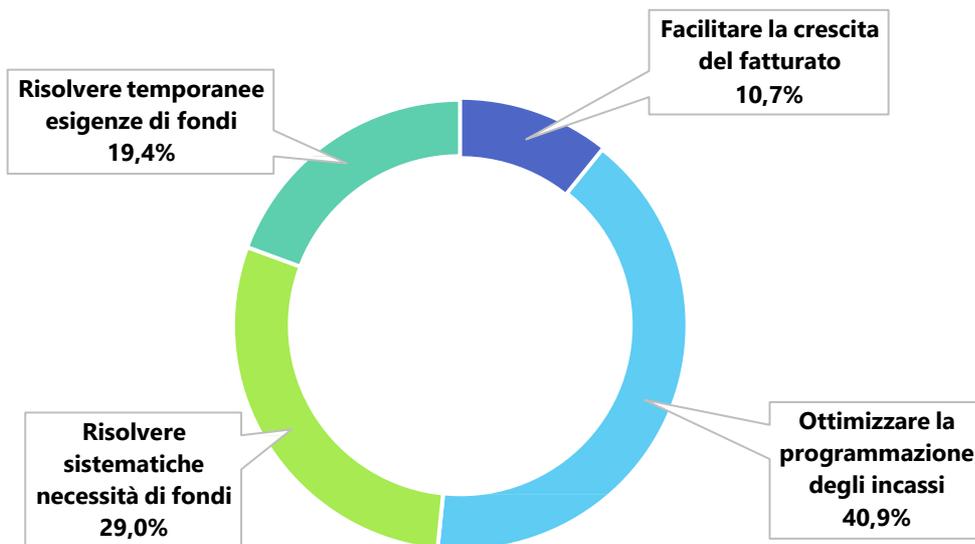
MEDIE IMPRESE



CORPORATE



Le funzioni del factoring dal punto di vista finanziario

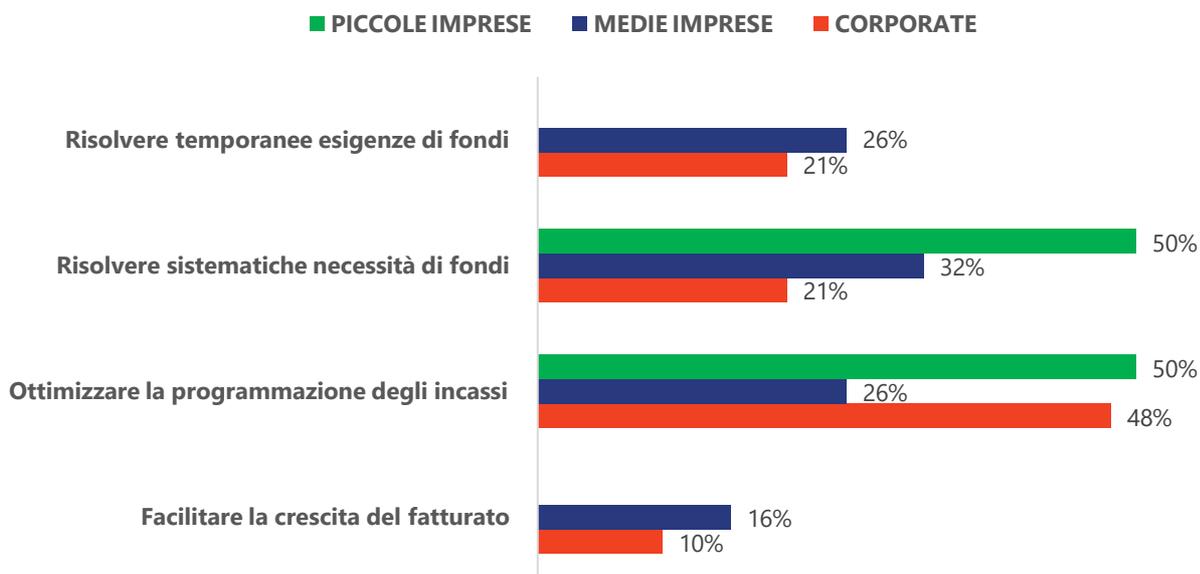


Interessante appare il confronto delle risposte ricevute dalle piccole, medie e grandi imprese: in particolare si nota come, per le piccole imprese, la funzione di risolvere esigenze di fondi di natura strutturale e persistente acquisti particolare rilevanza, al pari della necessità di ottimizzare la programmazione degli incassi. In particolare, la percezione del factoring come strumento di supporto continuativo al capitale circolante

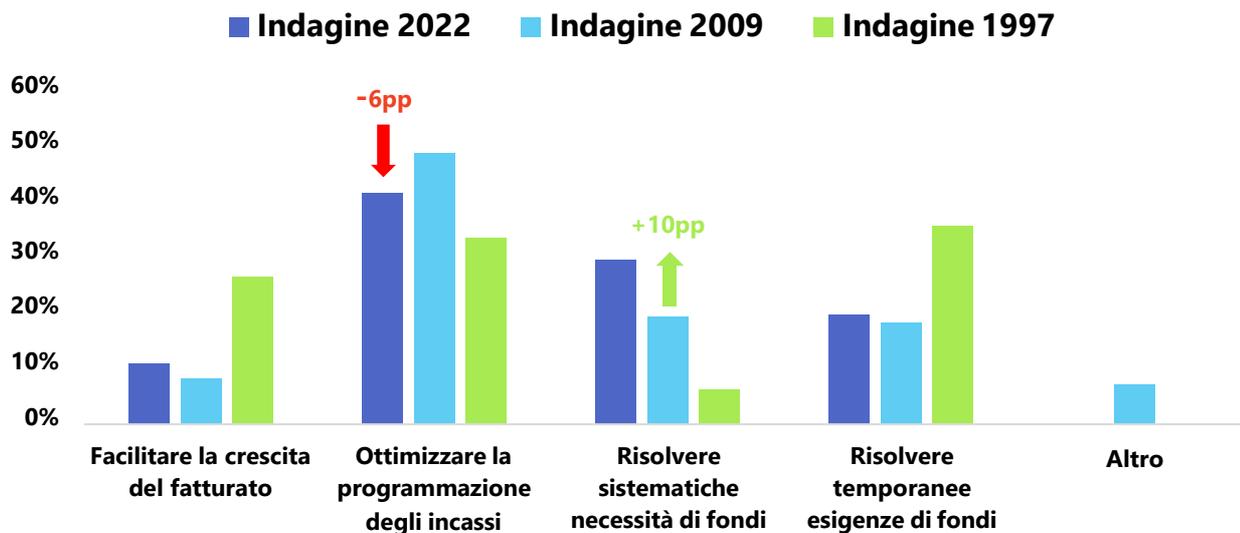
diminuisce progressivamente al crescere delle dimensioni dell'impresa, a conferma che le imprese di dimensioni più contenute sono sovente quelle che subiscono la maggiore pressione sul capitale circolante.

I risultati sono, per questo profilo, comparabili rispetto alle precedenti indagini (1997 e 2009), pur evidenziando un calo della quota di imprese che

Le funzioni del factoring dal punto di vista finanziario (ripartizione per dimensione dell'impresa)



Le funzioni del factoring dal punto di vista finanziario (ripartizione % delle risposte, evoluzione temporale, pp = punti percentuali)



ritengono che la principale funzione finanziaria del factoring risieda nell'ottimizzazione della programmazione degli incassi (-8 punti percentuali rispetto al 2009), a fronte di un proporzionale incremento delle imprese che ritengono che la principale funzione finanziaria del factoring sia di risolvere sistematiche necessità di fondi (+10 punti percentuali).

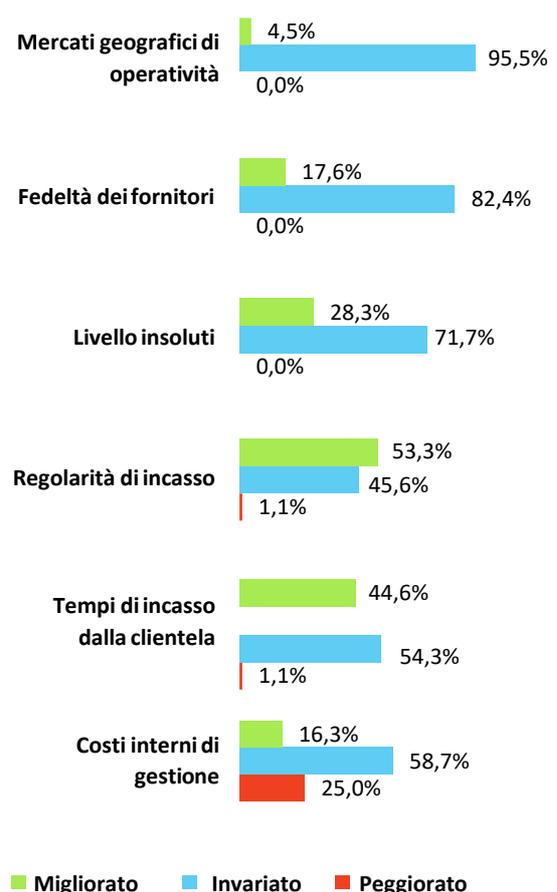
Il confronto sul più ampio arco temporale, prendendo in considerazione anche i risultati dell'indagine del 1997, mette in luce l'evoluzione della funzione del factoring, sempre meno percepito come uno strumento per finanziare automaticamente lo sviluppo del fatturato e sempre più visto come uno strumento per ottimizzare la gestione dei flussi e fornire un cruciale supporto alle esigenze finanziarie, soprattutto di natura sistematica, connesse alla gestione del capitale circolante.

Dal punto di vista gestionale, il ricorso al factoring ha portato effetti positivi sui seguenti profili:

- regolarità d'incasso (effetti positivi per il 53% delle imprese),
- tempi d'incasso (45%), e
- livello di insoluti (28%).

Solo in casi marginali le imprese intervistate hanno percepito un effetto negativo, con una significativa eccezione: il 25% ha di fatto evidenziato un incremento nei costi interni di gestione.

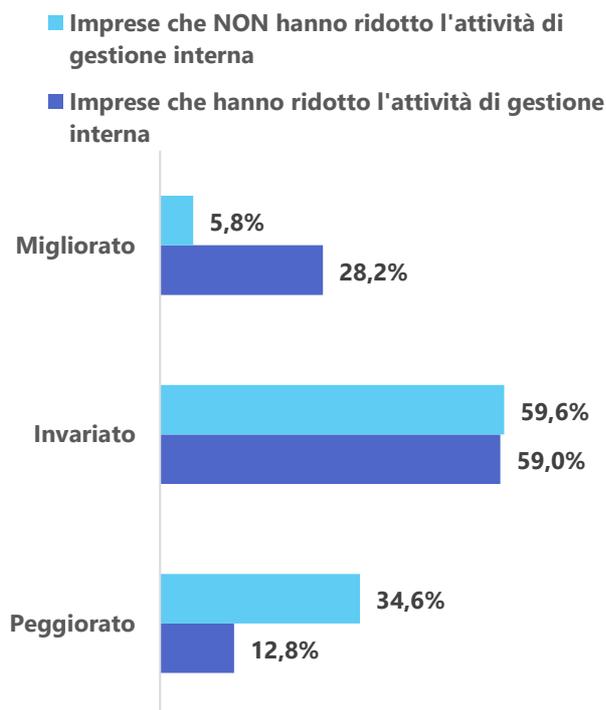
Gli impatti del factoring dal punto di vista gestionale



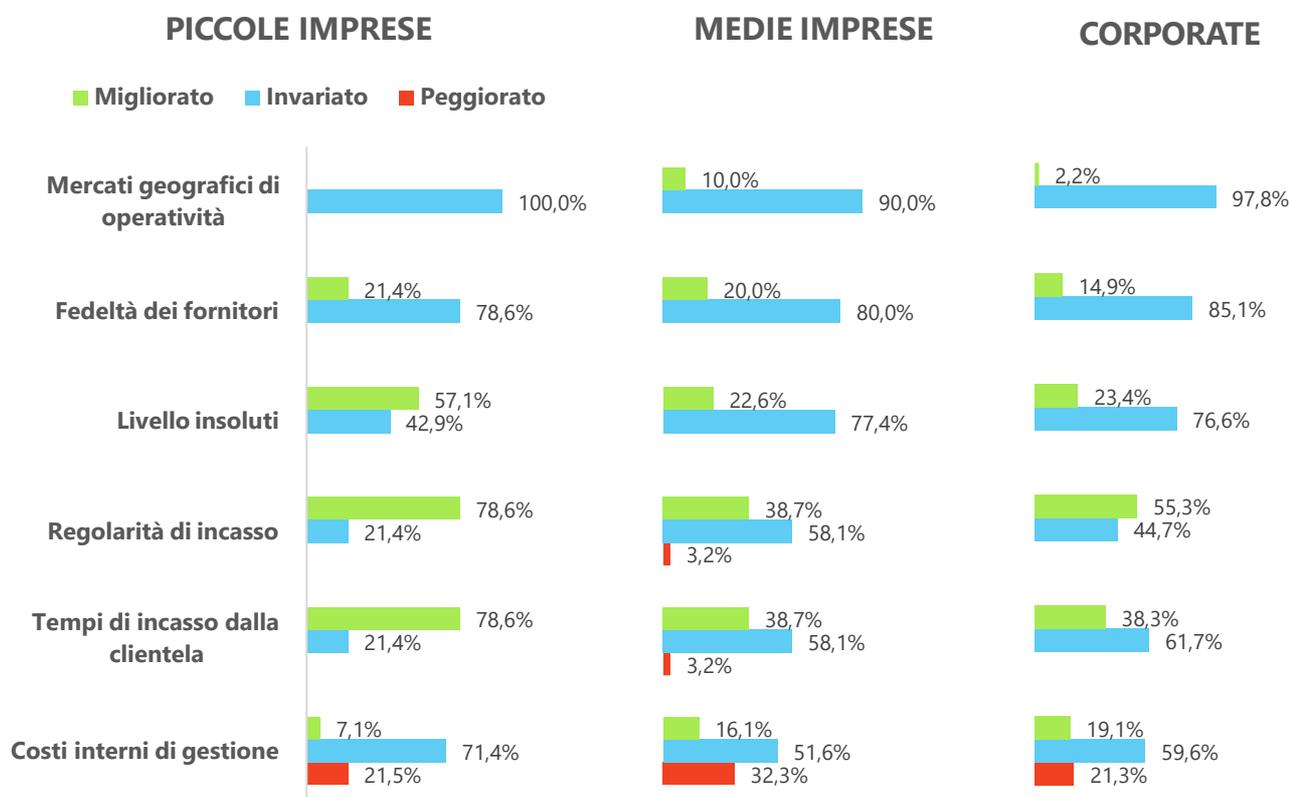
Ciò suggerisce come **le imprese che non hanno ridotto l'attività interna di gestione non abbiano conseguito una effettiva sostituzione dei costi fissi di struttura con i costi variabili del rapporto di factoring**: l'incrocio fra le due risposte conferma tale lettura, evidenziando una percentuale molto più elevata di imprese che hanno percepito una addizione, anziché una sostituzione, di costi fra quelle che non hanno ridotto l'attività interna per scelta o per la natura del rapporto di factoring (not notification o comunque basato sulla cessione parziale dei debitori).

Le piccole imprese, che in media hanno ridotto più delle altre l'attività di gestione interna, hanno percepito i benefici maggiori: quote significative di queste hanno registrato miglioramenti nel livello di insoluti (57,1%), nella regolarità di incasso (78,6%) e nei tempi di incasso dalla clientela (78,6%).

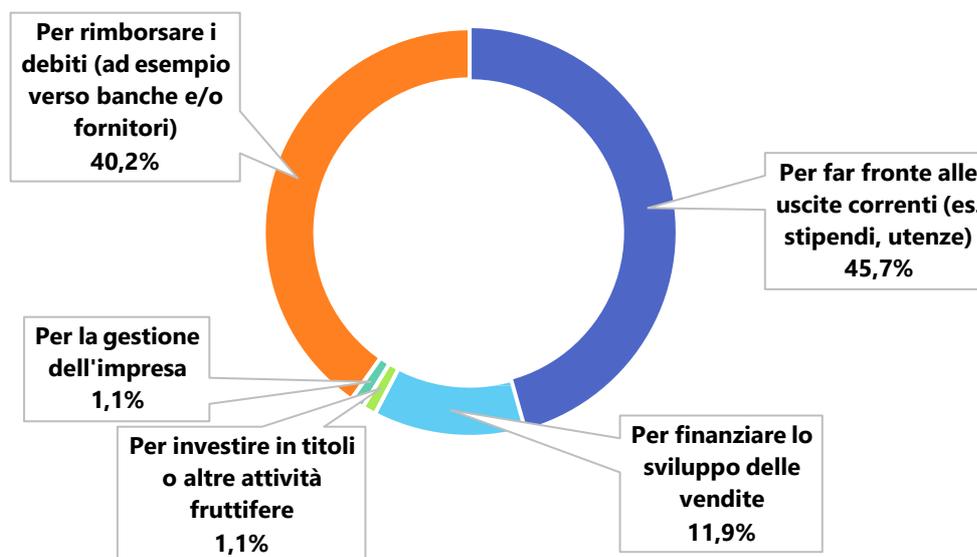
Gli impatti del factoring sui costi interni di gestione del credito



Gli impatti del factoring dal punto di vista gestionale (ripartizione per dimensione dell'impresa)



L'utilizzo dei fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring



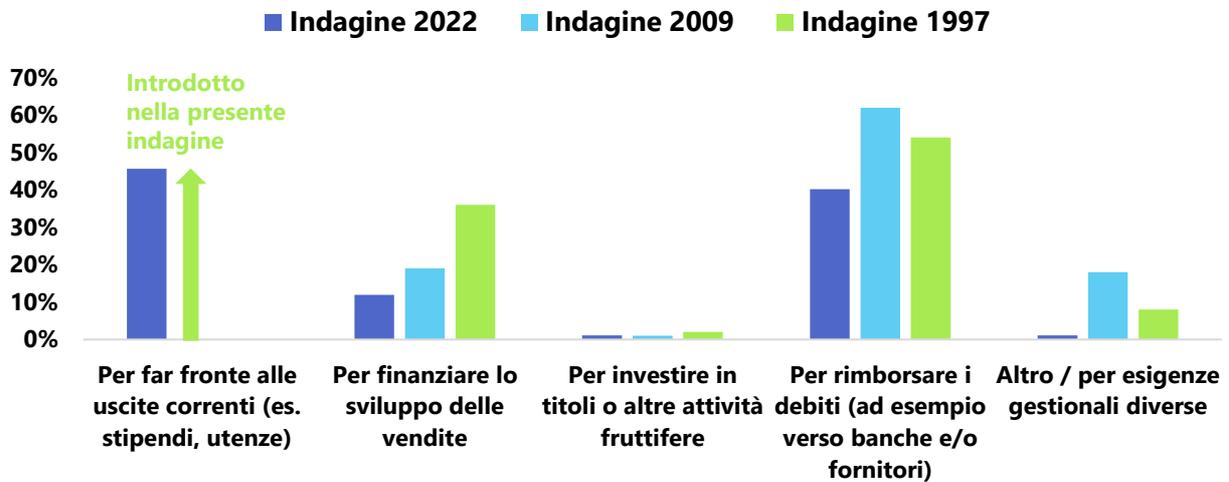
La grande maggioranza delle imprese utilizza i fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring per rimborsare i debiti a breve termine, ad esempio verso banche e/o fornitori (40%), ovvero per fare fronte alle uscite correnti come stipendi, utenze, ecc. (46% circa). Quasi il 12% utilizza i fondi per finanziare automaticamente lo sviluppo delle vendite. È marginale l'utilizzo dei fondi smobilizzati per altre finalità.

Il confronto dinamico conferma la percezione di una evoluzione delle funzioni del factoring verso uno strumento di sostegno quotidiano per la gestione delle uscite correnti e dell'indebitamento a breve, in funzione degli andamenti del capitale circolante netto.

In particolare, si sottolinea come dal 1997 ad oggi la funzione di "volano" per lo sviluppo delle vendite abbia visto una significativa riduzione dell'importanza relativa (da 36% a 12%), mentre le risposte del 2022 in merito all'utilizzo dei fondi derivanti dallo smobilizzo tramite il factoring si distribuiscono più o meno equamente fra il rimborso dei debiti a breve (banche e fornitori) e il sostenimento delle uscite correnti (stipendi, utenze, ecc.).

In particolare, una chiave di lettura può derivare dal sommare quest'ultima voce, introdotta nella presente indagine, al rimborso dei debiti a breve: in questa approssimazione, le due voci insieme rappresenterebbero circa l'86% delle risposte, evidenziando e confermando un trend di crescita degli utilizzi del factoring per questo fine già visibile fra il 1997 e il 2009.

L'utilizzo dei fondi derivanti dallo smobilizzo dei crediti tramite il factoring (evoluzione temporale, pp = punti percentuali).



Ottimizzazione dei flussi finanziari e recuperi di efficienza promossi dal factoring – Takeaways

Significativi recuperi di efficienza sotto il profilo del risparmio delle attività gestorie dei crediti ceduti sono segnalati dal 42% dei rispondenti.

Il ricorso al factoring consente di ottimizzare la programmazione degli incassi, come del resto anche rilevabile dall'intenso ricorso al prodotto Maturity (cfr. Sezione "Factoring e altri strumenti di supporto al capitale circolante").

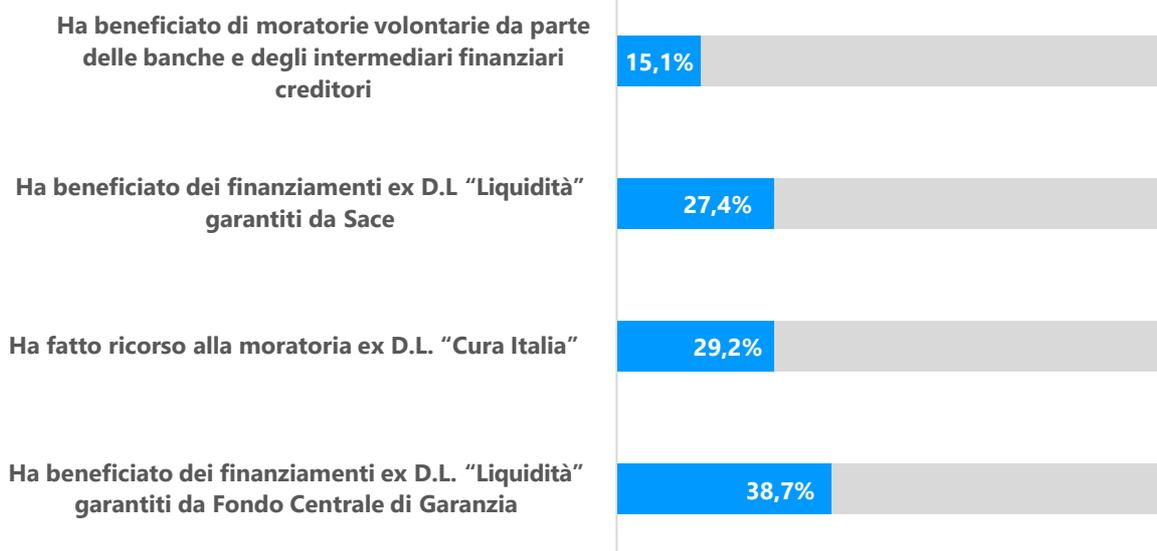
Più articolato e complesso appare il discernimento sui profili di contenimento dei costi di servizio del circolante sostenuti dai rispondenti in ragione dell'utilizzo del factoring. Se da un lato, infatti, le imprese intervistate, in diversi punti del questionario, sollevano la preoccupazione verso una maggiore onerosità del prodotto (probabilmente quindi riconducibile più a fattori correlati agli oneri finanziari che non ai costi impliciti del servizio), dall'altro queste ultime riconoscono una riduzione delle attività gestorie del credito, che rende potenzialmente allocabili le risorse su attività a più alto valore aggiunto nella catena di generazione del valore dell'impresa. In aggiunta, i rispondenti riconoscono quale *plus* tangibile del rapporto di factoring: la copertura dalle perdite su insoluti, la maggiore regolarità e rapidità negli incassi, la professionalità nella gestione del credito, la disponibilità nel continuo di uno strumento capace di rispondere sistematicamente alle esigenze revolving di sostegno al circolante e/o per coprire il battente delle uscite correnti.

Tali evidenze appaiono rafforzate nel caso delle imprese di più piccole dimensioni, più propense ad affidare al factor la gestione dei crediti ceduti e, pertanto, maggiormente in grado di apprezzare i fattori critici di successo del factoring sopra citati.

Pandemia e nuove criticità nella gestione del capitale circolante

Nel corso della pandemia, quasi due imprese su tre (65%) hanno fatto ricorso ad almeno una fra le misure di sostegno alla liquidità messe a disposizione dal Governo, ovvero a misure di moratoria volontaria da parte di banche o intermediari finanziari (15% del totale).

Nel corso della pandemia, l'impresa:



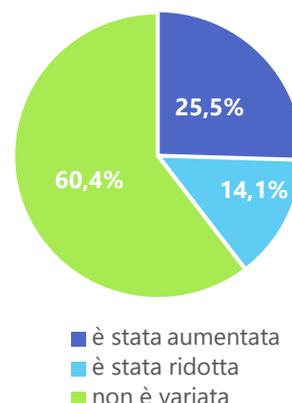
La quota maggiore di imprese (oltre il 38%) ha beneficiato dei finanziamenti ex D.L. "Liquidità" garantiti da Fondo Centrale di Garanzia e/o dei finanziamenti garantiti da Sace (27%).

Il 29% ha fatto ricorso alla moratoria ex D.L. "Cura Italia".

Nel periodo più "caldo" della pandemia, le imprese intervistate dichiarano di non aver modificato il proprio ricorso alle soluzioni finanziarie a supporto del capitale circolante in oltre la metà dei casi (60%).

Solo il 14% degli intervistati evidenzia una riduzione dell'utilizzo di forme di sostegno al circolante. Le ragioni della riduzione risiedono principalmente nella ricerca di un temporaneo e diverso mix di fonti finanziarie cogliendo le opportunità di convenienza dei prestiti garantiti dallo Stato rispetto ad altre forme di finanziamento, ma anche nelle conseguenze di un calo del fatturato dell'impresa.

Nel periodo marzo 2020-giugno 2021 e rispetto al periodo precedente la pandemia, la componente di debiti a breve termine (utilizzato) e soluzioni finanziarie a supporto del capitale circolante:



Oltre il 25% delle imprese dichiara invece di aver aumentato il ricorso a forme di finanziamento del capitale circolante.

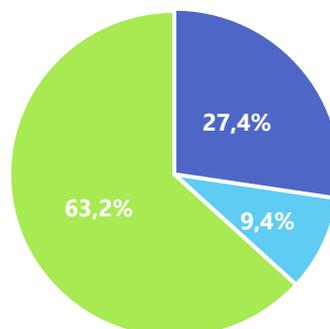
Spostando lo sguardo sulla seconda metà del 2021, le imprese evidenziano un approccio simile a quanto registrato nel periodo precedente, anche se aumenta lievemente la quota di imprese che ha incrementato (27,4%) o mantenuto (63,2%) i livelli precedenti di supporto.

Con riferimento allo scenario attuale, le imprese intervistate concordano nel temere, in primo luogo, l'aumento dei prezzi delle materie prime e le conseguenti pressioni sul capitale circolante.

Meno sentite, ma comunque rilevanti, le preoccupazioni connesse alle strozzature delle catene del valore e alle insolvenze dei clienti.

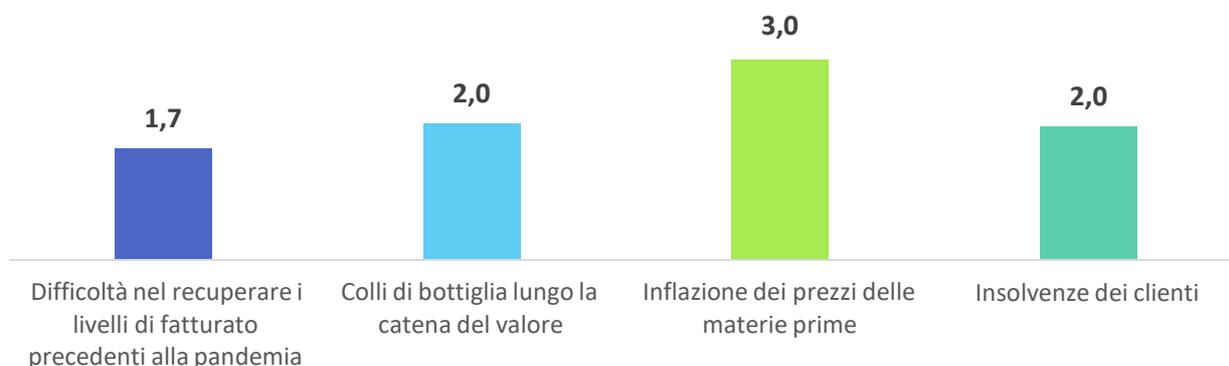
Le imprese intervistate non evidenziano particolare apprensione in merito al recupero dei livelli di fatturato registrati nel periodo precedente alla pandemia.

Negli ultimi sei mesi del 2021 e rispetto al periodo marzo 2020-giugno 2021, la componente di debiti a breve termine (utilizzato) e soluzioni finanziarie a supporto del capitale circolante:



- è stata aumentata
- è stata ridotta ulteriormente
- non è variata

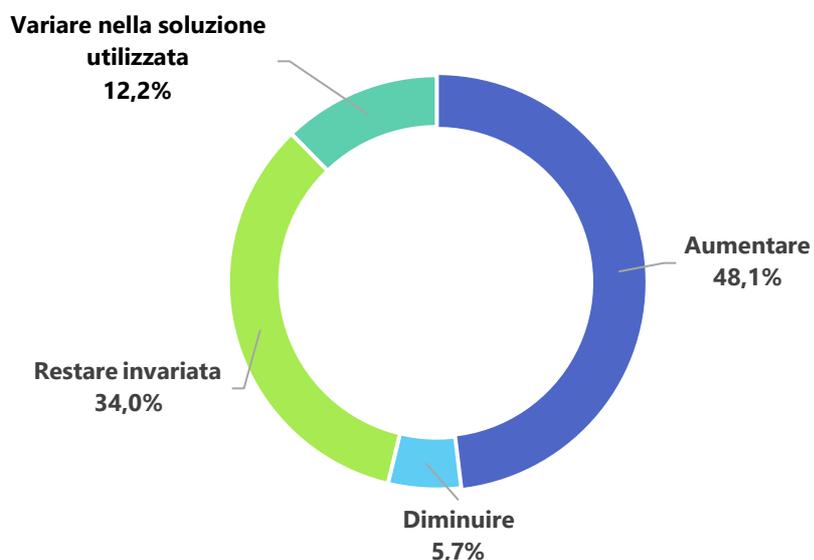
I principali fattori di criticità connessi al contesto attuale per l'impresa (da 1 = "Per nulla importante" a 4 = "Essenziale", grado di accordo medio)



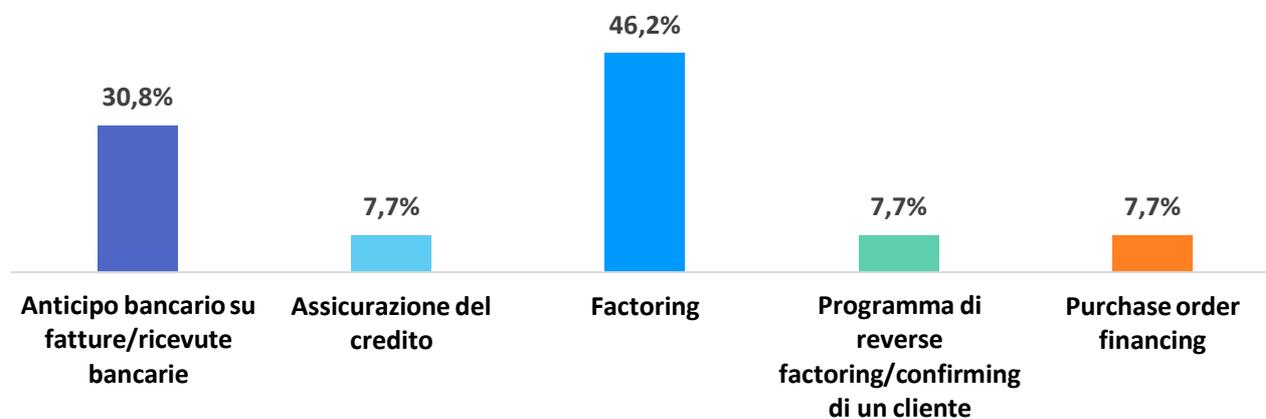
In risposta alle suddette criticità, la quota maggiore delle imprese intervistate ritiene che aumenterà il ricorso a soluzioni a supporto del capitale circolante (48%), oppure varierà la soluzione attualmente utilizzata (12%). In un terzo dei casi, le imprese non interverranno sulle attuali modalità di sostegno al circolante e solo il 5% intende ridurne l'utilizzo.

Fra quelle che effettueranno variazioni nella soluzione utilizzata, **il factoring risulta l'opzione preferita (46%) seguita dall'anticipo fatture/Ri.Ba. (30%), mentre le altre forme di supporto al circolante sono valutate in modo marginale come risposta alle criticità del contesto socio-economico attuale.**

In risposta alle criticità evidenziate, ritiene che il ricorso da parte della Sua impresa a soluzioni a supporto del capitale circolante possa:



Se varierà l'utilizzo delle soluzioni a supporto del capitale circolante in risposta alle criticità evidenziate, verso quale soluzione è maggiormente orientato:



Pandemia e nuove criticità nella gestione del capitale circolante – Takeaways

Le misure una tantum a supporto della liquidità delle imprese messe a disposizione dal Governo, per far fronte agli squilibri congiunturali derivanti dal blocco dei cicli di approvvigionamento e produttivi, hanno consentito alle imprese di riprendere rapidamente le attività dopo i lockdown. Tali finanziamenti, nella maggior parte dei casi di medio termine e a titolo oneroso, hanno goduto dell'assistenza della garanzia statale e prevedono che dopo un periodo di preammortamento si proceda all'integrale rimborso degli stessi.

L'effetto delle misure governative è stata quindi la ripartenza delle attività d'impresa, che il factoring ha sostenuto sia in termini di turnover crescenti che di outstanding finanziato, più che recuperando nel 2022 i volumi pre-pandemia (a fine anno circa 287 miliardi di euro).

Tali misure hanno trovato ampio riscontro presso le imprese intervistate, che vi hanno ricorso in circa due terzi dei casi. Il ruolo svolto dal factoring è confermato dal fatto che le imprese hanno mantenuto invariato o addirittura incrementato nel periodo immediatamente successivo alle chiusure (lockdown) il ricorso alle soluzioni a supporto del capitale circolante nonché dall'orientamento da queste espresso verso l'incremento del ricorso al factoring come ulteriore spinta alla crescita in risposta alle criticità che caratterizzano il contesto attuale post pandemico.

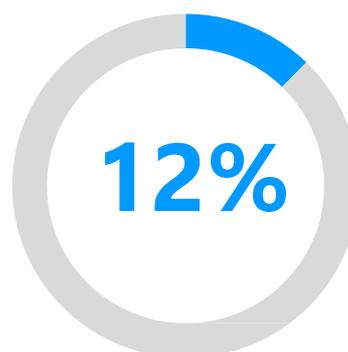
Le difficoltà affrontate dalle imprese nel corso del periodo pandemico appaiono superate: in questa prospettiva, tornano ad essere determinanti gli strumenti, quali il factoring, che sistematicamente supportano le esigenze di capitale circolante.

Le imprese e la sostenibilità

Con riferimento alle tematiche connesse alla sostenibilità, solo il 12% delle imprese intervistate dichiara di aver ottenuto una modifica delle condizioni offerte dai finanziatori rispetto al grado di sostenibilità (ESG) dell'azienda stessa ovvero dei crediti ceduti.

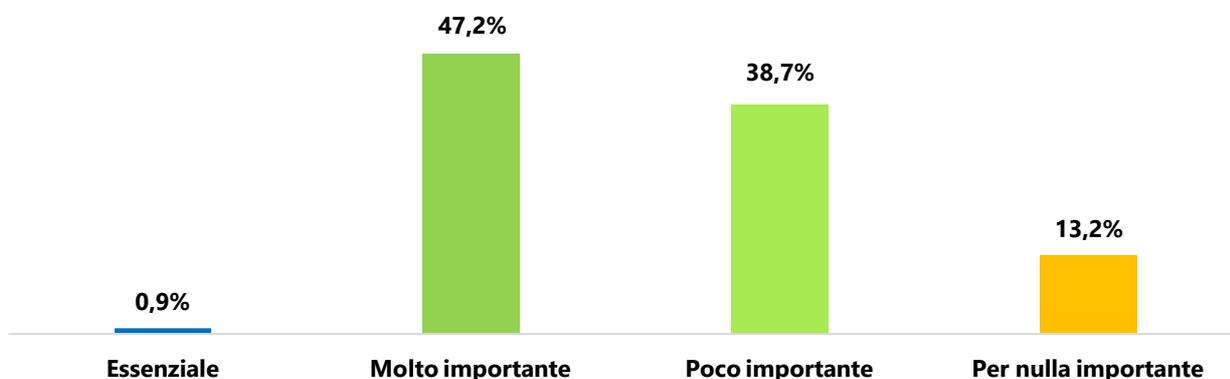
Riguardo all'importanza delle caratteristiche ESG del finanziatore, le imprese risultano polarizzate: circa il 48% dichiara che tali aspetti risultano essenziali o molto importanti, mentre oltre la metà li giudica poco (39%) o per nulla importanti (13%).

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.



Imprese che hanno ottenuto una modifica delle condizioni offerte dai finanziatori rispetto al grado di sostenibilità (ESG) dell'azienda o dei crediti ceduti

Importanza per l'impresa delle caratteristiche ESG del provider di servizi finanziari nella selezione della controparte.



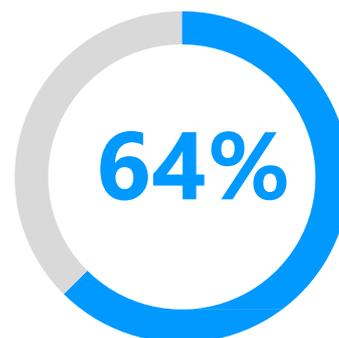
Debitori ceduti e finanza di filiera

Il 64% delle imprese intervistate dichiara di essere stata "ceduta", almeno una volta, nell'ambito di un rapporto di factoring attivato da uno dei fornitori (il 22% circa lo è sistematicamente).

Secondo i cedenti, la cessione è vissuta dai debitori ceduti come un fatto normale di gestione aziendale (52% delle risposte) o assume addirittura una connotazione positiva segnalando l'attenzione del fornitore rispetto alla gestione dei propri crediti ed alla programmazione dei flussi di cassa (20% circa).

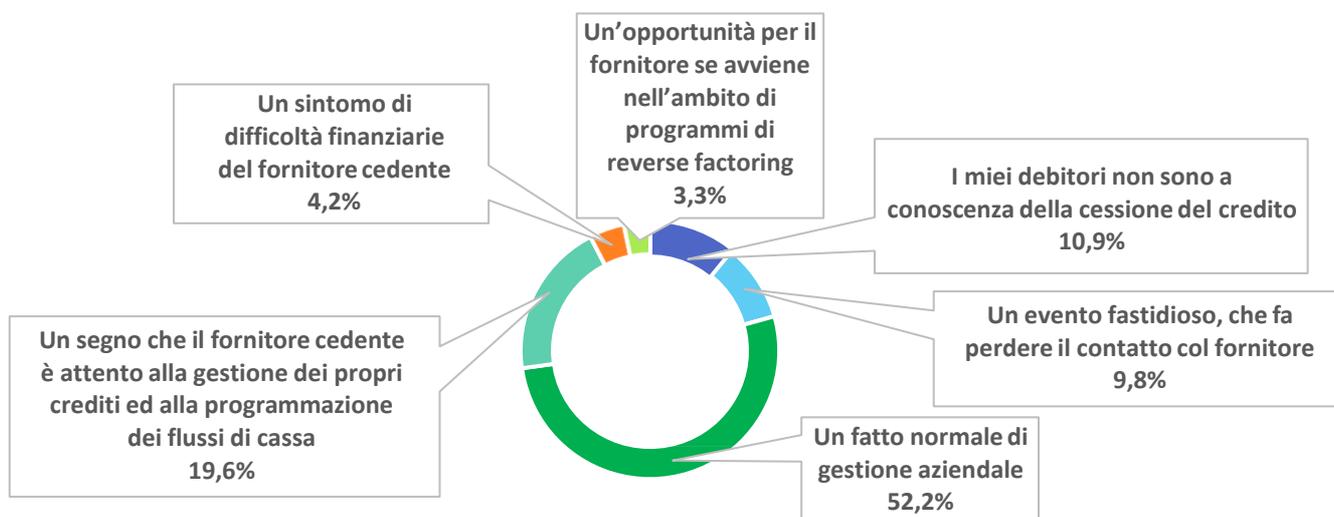
Nel 10% dei casi, i cedenti ritengono che i debitori percepiscano la cessione come un evento fastidioso, che fa perdere il contatto con il fornitore.

Solo marginalmente, i cedenti pensano che i debitori interpretino il ricorso al factoring come un sintomo di difficoltà finanziaria del fornitore (4%).



Imprese cedute almeno una volta nell'ambito di un rapporto di factoring (dai propri fornitori)

Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i CEDENTI, ripartizione percentuale delle risposte)



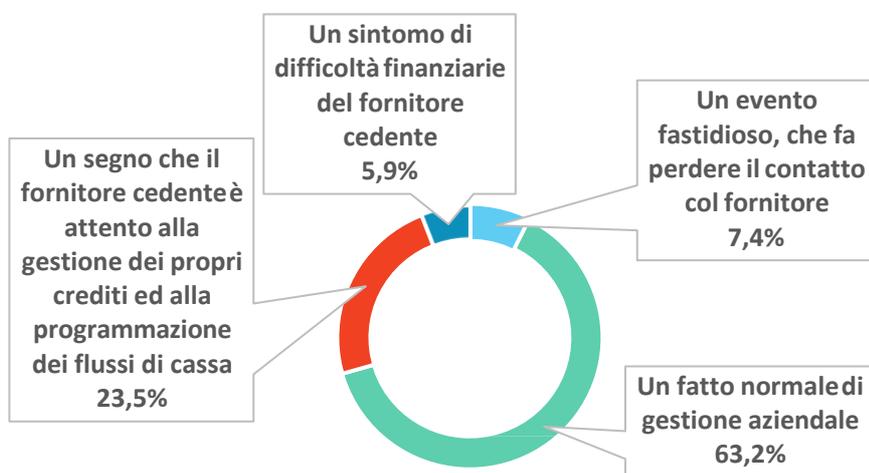
Tale impostazione risulta confermata anche nelle opinioni espresse dalle sole società cedute, con il 63% che ritiene il ricorso al factoring da parte dei suoi fornitori un fatto normale e fisiologico nella gestione aziendale e il 24% che lo vede positivamente come un segno che il fornitore è attento alla gestione dei crediti e alla programmazione dei flussi di cassa.

Particolarmente interessante appare **il confronto con l'indagine precedente, da cui emerge una maggiore consapevolezza da parte delle**

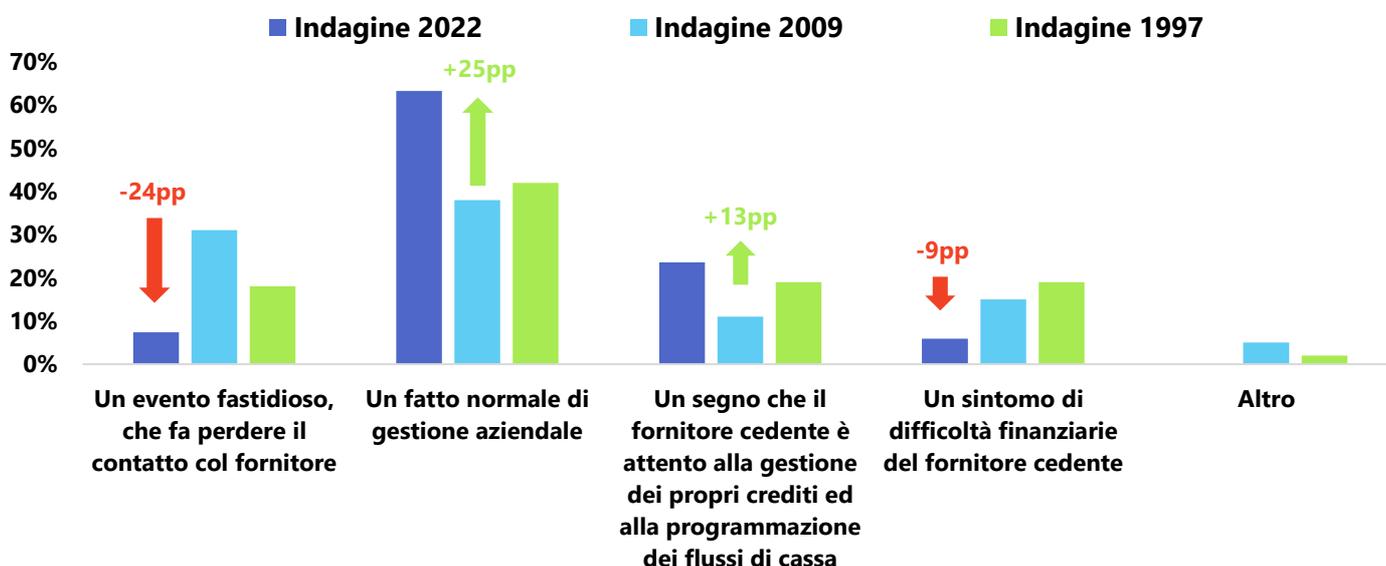
imprese rispetto alle caratteristiche del factoring ed il venire meno di alcuni "luoghi comuni":

rispetto al 2009 crolla infatti la quota di imprese coinvolte nel rapporto come debitori ceduti che ritiene che il ricorso al factoring sia un evento fastidioso che fa perdere il contatto con il fornitore, così come anche l'idea che il ricorso al factoring rappresenti un segnale di difficoltà finanziaria del fornitore (sotto questo profilo, proseguendo un trend già visibile fra il 1997 e il 2009).

Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i DEBITORI CEDUTI, ripartizione percentuale delle risposte)



Cos'è il factoring nell'opinione dei debitori ceduti (secondo i DEBITORI CEDUTI, ripartizione percentuale delle risposte)



Dalle risposte, si evince un più alto livello di accettazione da parte dei debitori ceduti rispetto al factoring, di cui percepiscono i benefici connessi all'ottimizzazione dei flussi in entrata per i propri fornitori.

I rapporti fra i factor e i debitori ceduti risultano buoni: il 96% dichiara di non aver mai avuto problemi né con il factor né con il fornitore riguardo ai debiti oggetto di cessione.

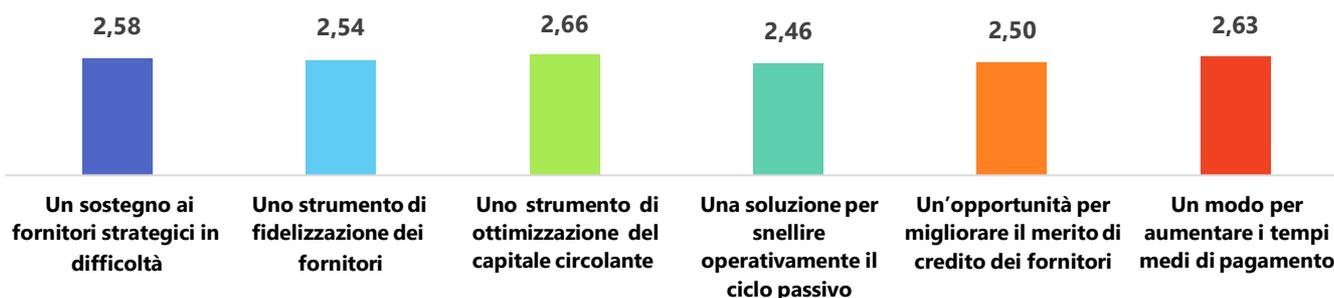
Nessuna impresa segnala problematiche sorte nel rapporto con il factor, mentre il 4% evidenzia problemi nei rapporti con i fornitori, generalmente in relazione a fatture contestate o note di credito non gestite correttamente.

I debitori ceduti hanno sovente beneficiato di una ulteriore dilazione del termine di pagamento, il 12% abitualmente e il 26% in via occasionale. Il 24% non ha mai beneficiato della dilazione ulteriore concessa dal factor, ma sarebbe interessato.

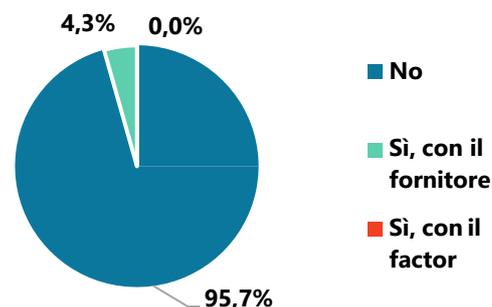
Le buone relazioni fra i debitori ceduti e i factor si riflettono inoltre in un ampio ricorso, da parte delle imprese intervistate, a soluzioni a supporto del ciclo passivo del capitale circolante: **oltre un terzo delle imprese ricorre attualmente, o ha fatto ricorso in passato, a soluzioni di reverse factoring** in qualità di buyer promotore; più del 25% ricorre (o ha fatto ricorso) a soluzioni di confirming. Una quota residua (5% circa) ha esperienza d'uso del dynamic discounting.

Per le imprese buyer intervistate, una soluzione di Supply chain finance rappresenta in primo luogo uno strumento per ottimizzare il capitale circolante attraverso l'aumento dei tempi medi di pagamento.

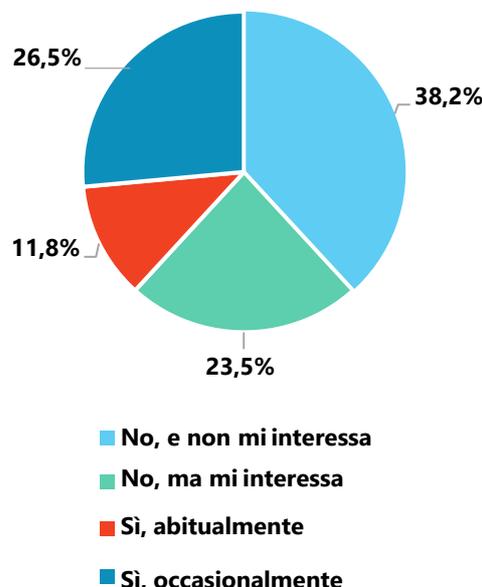
Cosa rappresenta una soluzione di Supply chain finance? (da 1 = "per nulla importante" a 4 = "essenziale", media ponderata delle risposte)



Debitori ceduti che hanno avuto esperienza di problemi con factor o fornitori



L'impresa ha mai beneficiato di una ulteriore dilazione dei termini di pagamento da parte del factor?



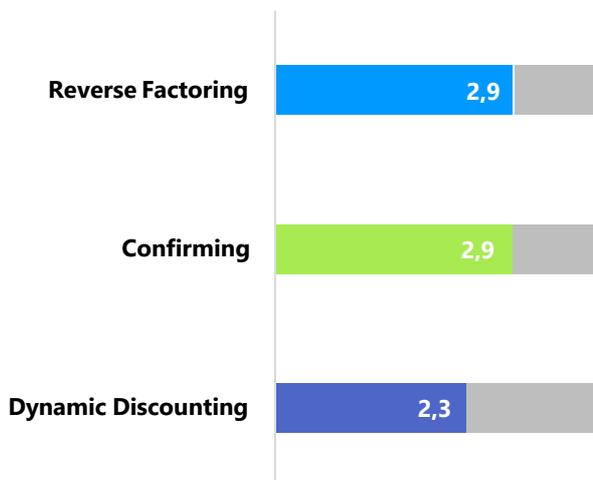
Risulta inoltre importante il ruolo del Supply chain finance nelle relazioni con i fornitori, rappresentando uno strumento di fidelizzazione dei fornitori, ma anche un sostegno ai fornitori strategici in difficoltà.

Nell'ambito di una soluzione di Supply chain finance, le imprese buyer valutano come maggiormente importanti i seguenti profili:

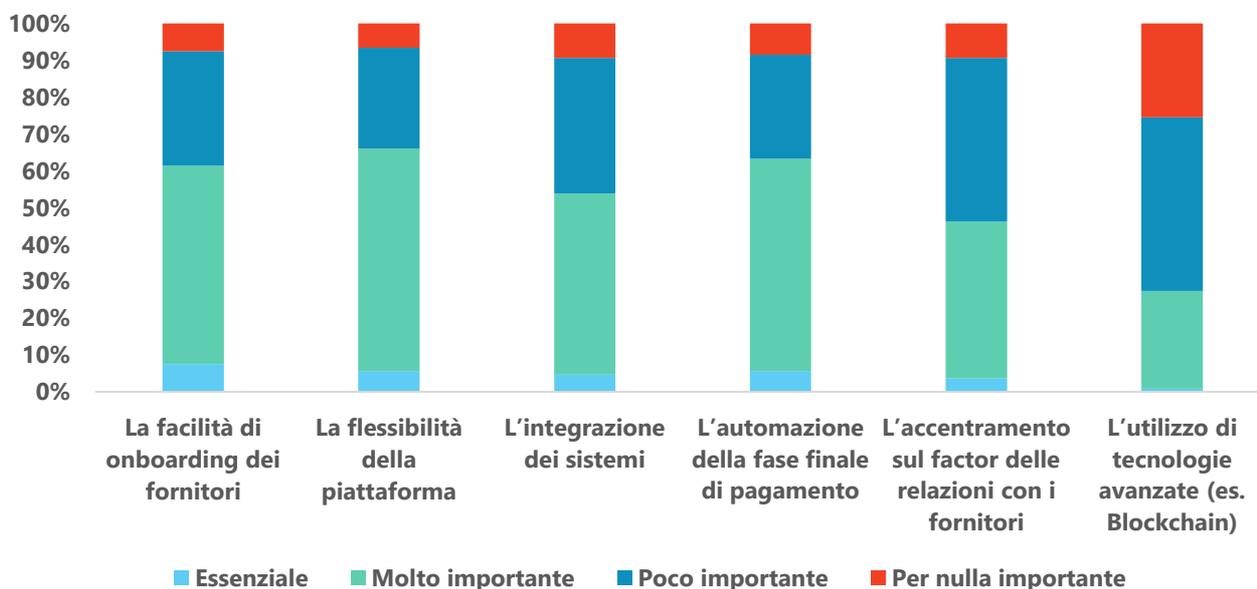
- **l'automazione della fase finale di pagamento,**
- **la flessibilità della piattaforma, e**
- **la facilità di onboarding dei fornitori.**

Con riferimento alle diverse soluzioni utilizzate, il grado di soddisfazione da parte dei buyer appare massimo nel caso del reverse factoring (2,9 in media su un massimo di 4) e del confirming (2,9), mentre risulta inferiore nel caso del dynamic discounting, comunque utilizzato da poche imprese fra quelle intervistate.

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



Debitori ceduti e finanza di filiera – Takeaways

Si evidenzia, anche in questa Sezione, una sempre maggiore consapevolezza del ruolo dei debitori ceduti quale motore trainante della filiera, anche attraverso soluzioni di Supply chain finance (reverse factoring, confirming, ecc.).

Sotto questo profilo, l'alta sovrapposibilità e corrispondenza dei rispondenti debitori che sono altresì cedenti giustificano, anche attraverso l'esperienza acquisita in questo duplice ruolo, la **consapevolezza che il factoring non comporti il venir meno della relazione con il proprio fornitore, ma anzi costituisca un fatto normale e fisiologico della gestione aziendale di quest'ultimo, che può altresì comportare ulteriori e benefici sviluppi**. Tale evidenza rappresenta una significativa evoluzione della percezione dei debitori rispetto alla precedente indagine.

Tale consapevolezza incide anche sulla propensione dei debitori ceduti a instaurare una relazione con il factor stesso, sia nella forma di richiesta di ulteriori dilazioni sui termini di pagamento, sia nella forma di supporto in un rapporto di reverse factoring (o simili) nei confronti dei propri fornitori cedenti.

Dal punto di vista della richiesta di ulteriori dilazioni, si evidenzia una potenziale domanda ancora inespressa e/o non servita di tali servizi.

Per quanto riguarda le operazioni afferenti l'ambito del Supply chain finance, il campione delle imprese buyer intervistate esprime coefficienti di interesse superiori rispetto ai volumi espressi dal mercato. Occorre quindi chiedersi, anche in questo caso, se ciò rappresenti una domanda inespressa o che non ha ancora trovato soddisfacimento nell'offerta, in particolare connessa alla partecipazione, ancora in fase introduttiva, dei fornitori al programma.

In questa prospettiva, l'offerta di tali prodotti non può esimersi dal valutare attentamente le esigenze del debitore temperandole con quelle del cedente, che devono altresì trovare soddisfacimento, in coerenza ad un approccio win-win tra le parti interessate.

Factoring e PA

Il 42% delle imprese intervistate ha in essere rapporti di fornitura con enti afferenti la Pubblica Amministrazione.

Di queste, quasi la metà cede i crediti verso enti pubblici nell'ambito di rapporti di factoring, parzialmente (nel 42% dei casi) o totalmente (7%).

I rapporti con la PA sono caratterizzati da criticità significative, relativamente a:

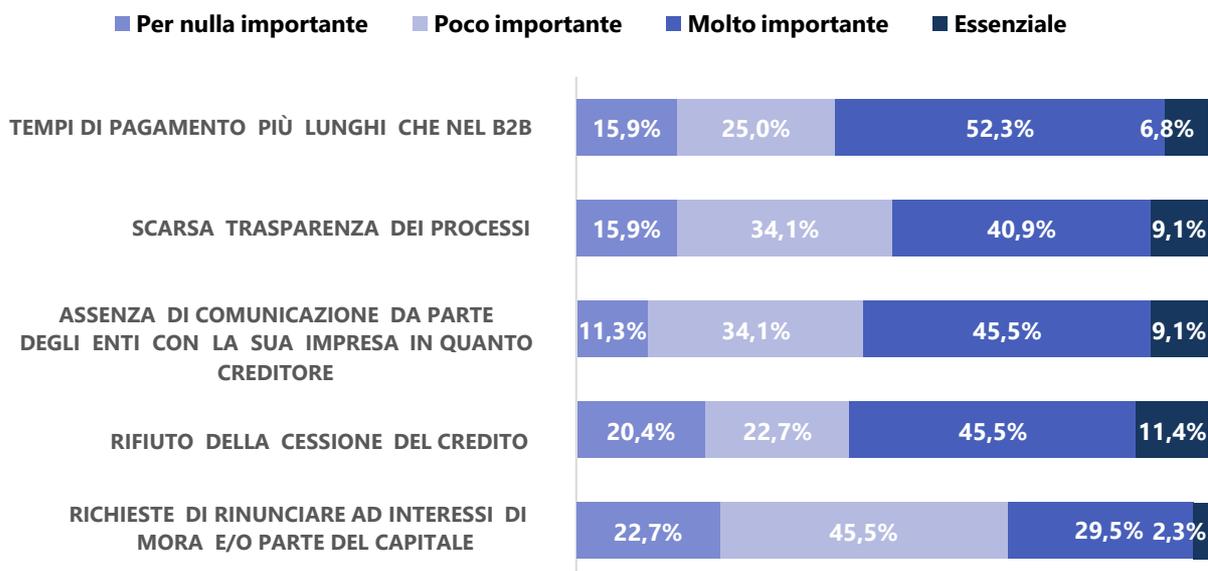
- ritardi di pagamento (più elevati che nel B2B);
- cedibilità del credito;
- interazione relazionale fra l'ente e i suoi fornitori.

La frequenza del rifiuto della cessione del credito, in particolare, è considerata una criticità "essenziale" da oltre l'11% delle imprese e almeno molto importante da quasi il 57% di esse.

I crediti commerciali verso la Pubblica Amministrazione sono ceduti nell'ambito di rapporti di factoring?



Le principali criticità nei rapporti commerciali con la Pubblica Amministrazione



Le imprese fornitrici della PA sottolineano inoltre l'assenza di comunicazione con l'impresa stessa, in qualità di creditore, da parte degli enti (oltre la metà dei casi).

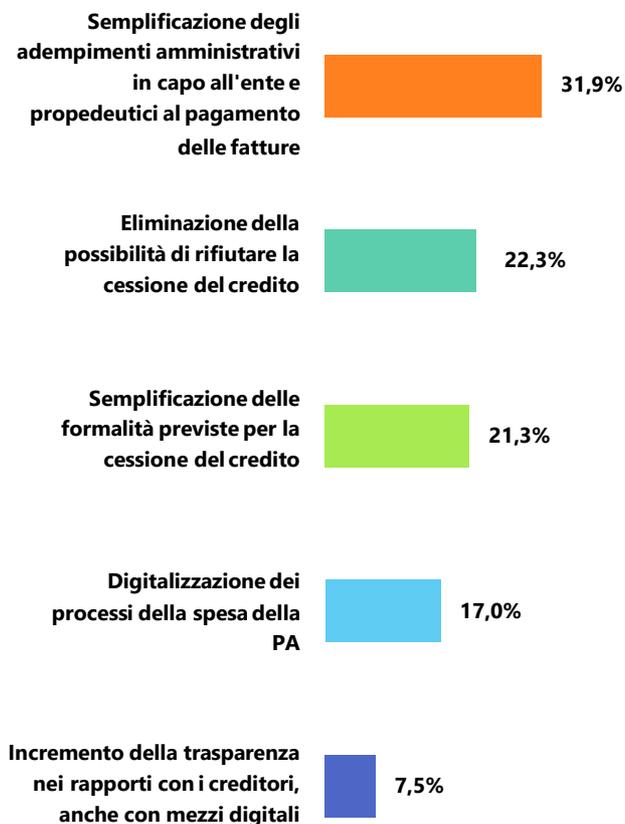
Le imprese intervistate si sono inoltre espresse su alcune ipotesi di intervento che ritengono potrebbero contribuire a migliorare il rapporto commerciale fra imprese ed enti pubblici.

In questa prospettiva, **le imprese valutano come prioritaria la semplificazione degli adempimenti amministrativi in capo all'ente e propedeutici al pagamento delle fatture** (32% delle risposte).

In secondo luogo, **occorre semplificare la cessione del credito, agevolando il ricorso a soluzioni a supporto del capitale circolante come il factoring, sia riducendo le formalità (21%) sia eliminando la possibilità per l'ente di rifiutare la cessione stessa (22%)**.

Infine, le imprese ritengono (con minore frequenza) utile la digitalizzazione dei processi e l'incremento della trasparenza nei rapporti con i creditori.

Quali interventi possono contribuire maggiormente a migliorare il rapporto di credito commerciale fra imprese ed enti pubblici? (ripartizione percentuale delle risposte)



Factoring e PA – Takeaways

L'alta percentuale di imprese intervistate che risulta altresì fornitrice della Pubblica Amministrazione, di cui circa la metà non cede attualmente i relativi crediti, evidenzia l'esistenza di un importante mercato da servire e sostenere.

È ormai un'esigenza condivisa la necessità di giungere ad un quadro normativo più efficace ed efficiente per la gestione del trasferimento dei crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione.

Numerose sono in tal senso le iniziative promosse in sede associativa per superare i limiti dell'attuale impianto normativo. **Dalle risposte ottenute al questionario, si evince la necessità che l'industria del factoring prosegua nell'attività di presidio e indirizzo, a livello istituzionale e unitamente agli altri attori interessati, al fine di contribuire ad una evoluzione normativa che consenta e faciliti il trasferimento dei crediti verso la Pubblica Amministrazione.**

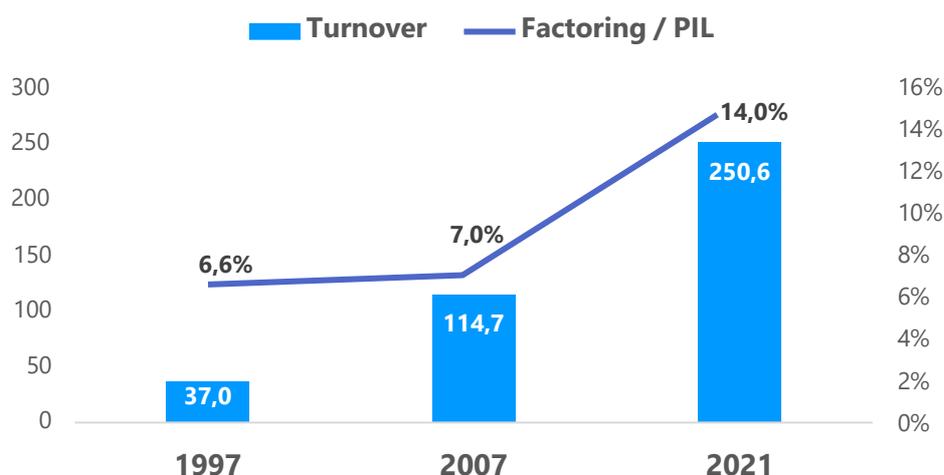
Tale innovazione normativa deve essere orientata alla semplificazione degli adempimenti amministrativi in capo all'ente e propedeutici al pagamento delle fatture ed alla semplificazione delle procedure di cessione dei crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione (anche eliminando la possibilità di "rifiutare" la cessione del credito).

Le direttrici di intervento sono quelle già identificate e perseguite dall'Associazione per rimuovere gli ostacoli normativi e prospettare soluzioni architettoniche e applicative che consentano di "normalizzare" i crediti vantati nei confronti della PA, siano essi di fornitura o fiscali.

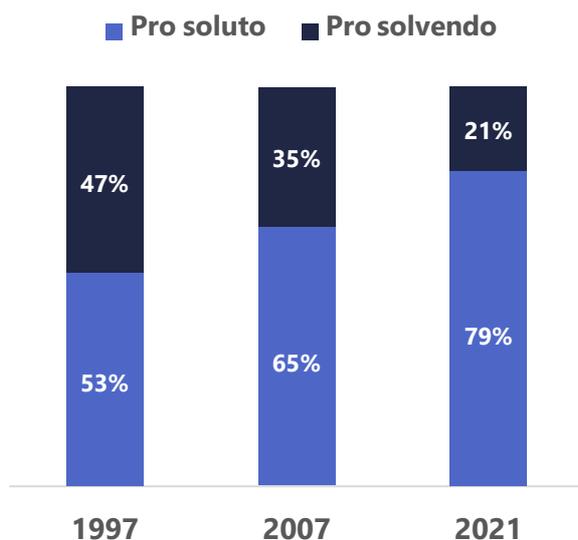
Sul tema del divieto di cessione si è recentemente soffermata in più occasioni l'attenzione delle istituzioni europee. Uno studio commissionato dalla Commissione Europea (*Study on building a responsible payment culture in the EU: improving the effectiveness of the Late Payment Directive (2011/7/EU)*, luglio 2022) ha riconosciuto l'importanza di agevolare il ricorso al factoring e alle altre forme innovative di supporto al capitale circolante (Supply chain finance, Invoice trading) come mezzo per raggiungere gli obiettivi della Direttiva contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, favorendo in particolar modo le piccole e medie imprese.

Il mercato del factoring negli anni oggetto di indagine³

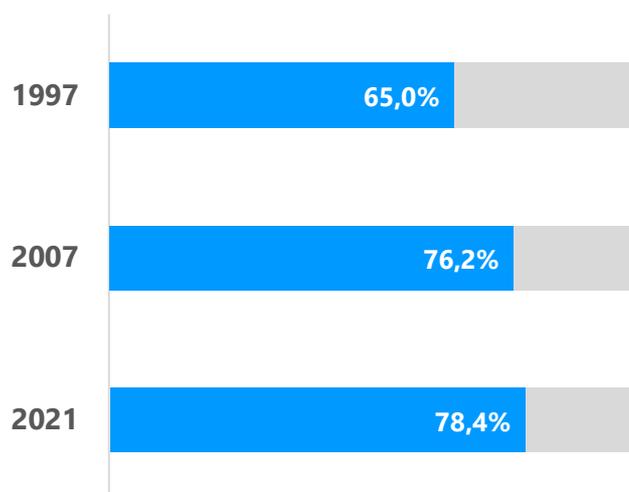
Sviluppo del turnover e andamento del rapporto factoring / PIL (dati in miliardi di euro)



Ripartizione del mercato del factoring fra pro soluto e pro solvendo



Quota di anticipazione rispetto all'outstanding

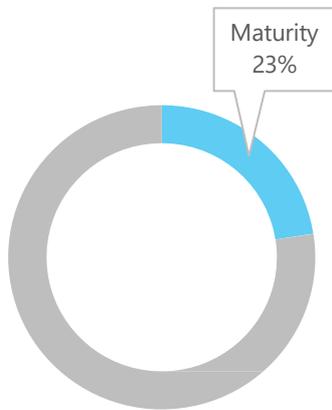


³L'indagine del 2009 è stata basata su dati riferiti al 2007, quella di cui al presente rapporto su dati riferiti al 2021.

Il mercato del factoring nel 2021: le caratteristiche del prodotto

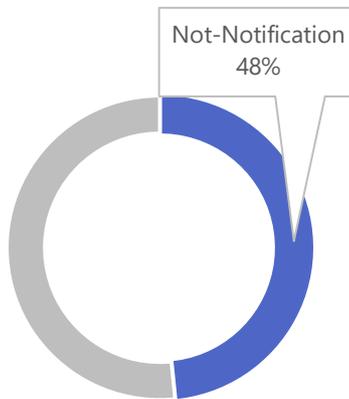
TURNOVER MATURITY

Anno 2021



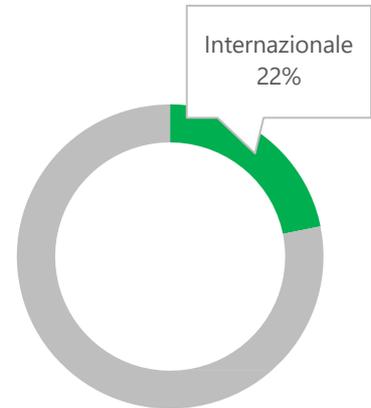
TURNOVER NOT-NOTIFICATION

Anno 2021



TURNOVER INTERNAZIONALE

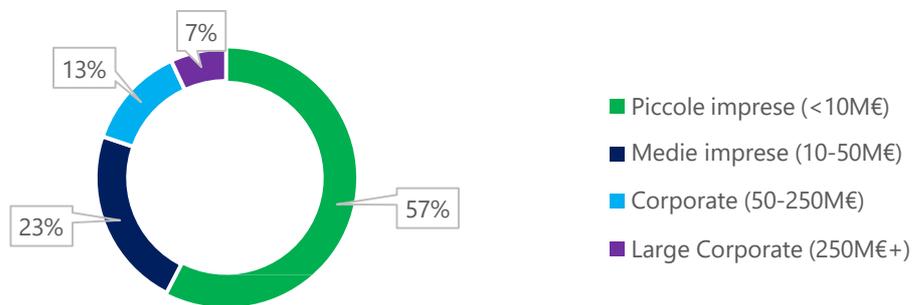
Anno 2021



Ripartizione per dimensione dell'impresa – Anno 2021

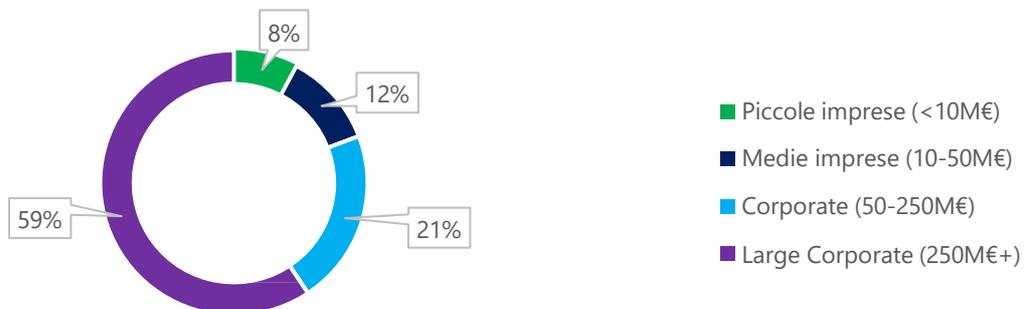
RIPARTIZIONE NUMERO CEDENTI ATTIVI PER DIMENSIONE

Anno 2021



RIPARTIZIONE TURNOVER PER DIMENSIONE

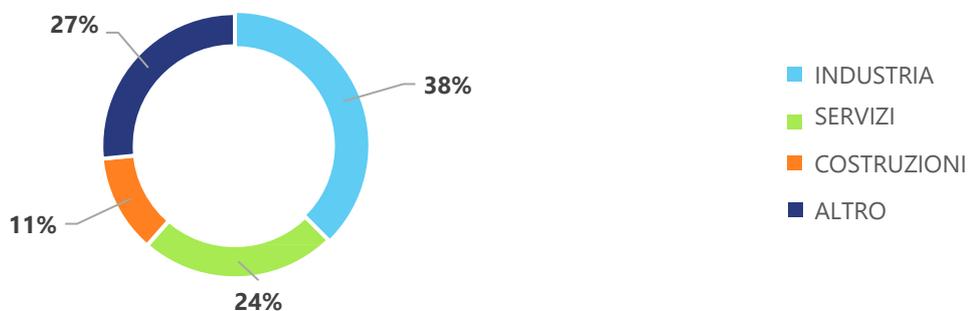
Anno 2021



Ripartizione per settore di attività economica dell'impresa – Anno 2021

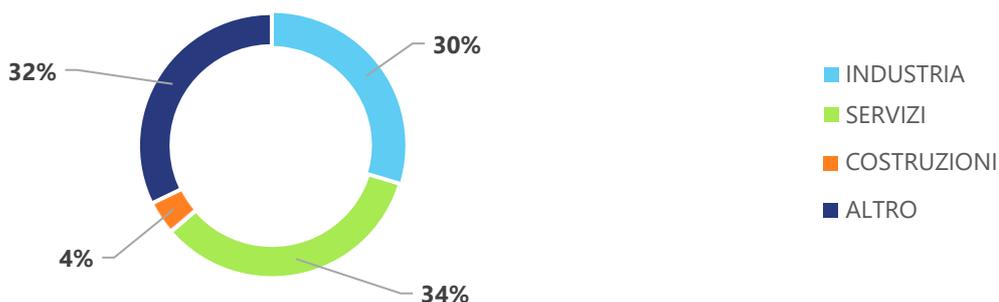
RIPARTIZIONE NUMERO CEDENTI PER SETTORE

Anno 2021



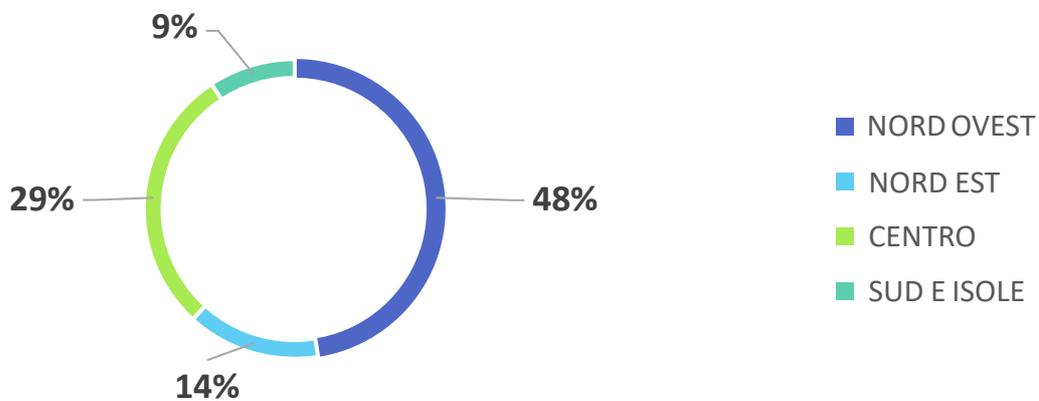
RIPARTIZIONE TURNOVER PER SETTORE

Anno 2021



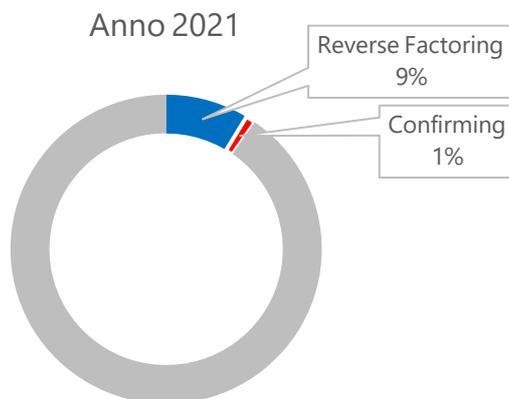
Ripartizione per settore di attività economica dell'impresa – Anno 2021

RIPARTIZIONE TURNOVER PER AREA GEOGRAFICA



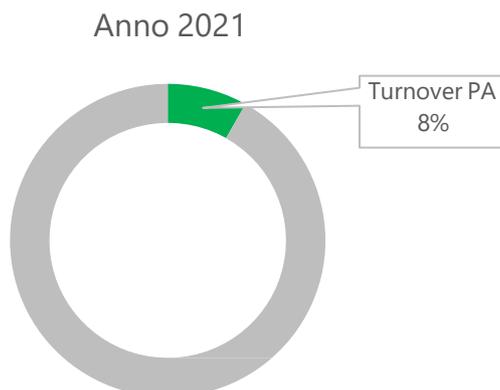
La Supply chain finance nel mercato del factoring – Anno 2021

RIPARTIZIONE TURNOVER DERIVANTE DALLA SCF



Il turnover verso la Pubblica Amministrazione – Anno 2021

TURNOVER NEI CONFRONTI DELLA PA



L'indagine sulla domanda di factoring: stimoli e riflessioni dal lato dell'offerta

L'indagine svolta ha consentito di fotografare la domanda di factoring, individuandone aspettative, percezioni, grado di soddisfazione e prospettive evolutive.

Dalle risposte fornite dalle imprese intervistate al questionario, lette congiuntamente sia alle statistiche di Assifact relative al mercato, sia alle precedenti indagini compiute sul medesimo oggetto, emerge più nitidamente il ruolo del factoring nel contesto più ampio delle soluzioni a supporto del capitale circolante, anche in relazione agli strumenti concorrenti o complementari.

Il campione di rispondenti analizzato riflette in modo adeguato le caratteristiche della domanda, così come descritta nelle statistiche messe a disposizione da Assifact, bilanciando la distribuzione territoriale, merceologica e dimensionale delle imprese in termini sia di numerosità dei soggetti che di turnover da questi generato.

In linea generale, **le risposte al questionario rivelano una significativa coerenza tra i bisogni espressi dai rispondenti e l'offerta di factoring**. Ciò corrobora alcune consolidate caratteristiche delle tendenze del mercato del factoring in Italia, confermate anche nel 2022. In particolare, i **preponderanti volumi di pro soluto** rispetto al pro solvendo, nelle risposte al questionario appaiono **giustificati da una "essenziale" e precisa esigenza di "garanzia di incasso" e di ottimizzazione del capitale circolante, anche attraverso l'eliminazione dal bilancio dei crediti ceduti**, così come il significativo livello raggiunto

dagli **anticipi e corrispettivi pagati** dalle Società di factoring è da leggersi quale **conseguenza di una "essenziale" esigenza di "aumentare la liquidità"** che trova rispondenza nell'aumento della quota anticipata del montecrediti registrato negli anni.

Tra i profili oggetto di indagine, non poteva mancare quello relativo al **ruolo della digitalizzazione nella gestione finanziaria (e non) del capitale circolante**, che trova un'espressione pionieristica nell'ambito dell'Invoice Fintech⁴, ovvero l'insieme delle soluzioni innovative abilitate dalla tecnologia.

Da questo punto di vista, le risposte raccolte pongono in evidenza come **il processo di integrazione tecnologica fra il factor, il cedente e il debitore ceduto, abbia ormai raggiunto un significativo livello di automazione nelle interfacce, riconosciuto anche nella soddisfazione espressa dalle imprese intervistate**. Queste ultime ora spingono più avanti la propria domanda, richiedendo 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**. Ciò dipende anche dal fatto che il rapporto di factoring appare nella maggior parte dei casi non esclusivo e coinvolge in media 4 factor operanti con piattaforme diverse e coesistenti (con i relativi oneri di implementazione e manutenzione per l'impresa).

⁴ Per una definizione e una esemplificazione dei modelli di business propri del fenomeno "Invoice Fintech", cfr. Assifact e Osservatorio Supply chain finance - School of Management Politecnico di Milano, "Evoluzione e prospettive del factoring nell'era del FinTech" (<https://www.assifact.it/evoluzione-e-prospettive-del-factoring-nellera-del-fintech/>).

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. Il ricorso a tali strumenti si mostra dunque limitato, coerentemente con i volumi fatti registrare dal mercato (pari, secondo le migliori stime disponibili, a 572 milioni di euro per l'anno 2022) che risultano nei fatti ad oggi irrilevanti rispetto ai volumi del factoring (circa 287 miliardi di euro nello stesso periodo).

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 che, seppure per numerica da considerarsi al momento irrilevante (0,20% rispetto ai volumi generati dal factoring), richiede pur sempre l'individuazione di appropriate risposte alle esigenze di queste imprese.**

Le imprese di piccole dimensioni hanno percepito con maggiore evidenza **i benefici della gestione del factor** in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti.

Con riferimento a queste ultime, appare di particolare interesse, e meritevole di attenzione, l'evidenza che **il 64% di esse**, all'interno del campione, **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 altresì allocabili le risorse su attività a più alto valore aggiunto nella catena di generazione del valore dell'impresa.

Le imprese di dimensioni più piccole, inoltre, **manifestano** attraverso il questionario **l'esigenza di perseguire una migliore gestione del rischio di insoluti**: esse, infatti, raramente dispongono di adeguate informazioni di mercato, specifiche funzioni organizzative appositamente dedicate alla valutazione predittiva del rischio di credito e si trovano spesso a presidiare in modo inefficace la *collection* dei crediti.

Tale esigenza può trovare nel factoring una risposta efficace, efficiente e professionale: il factor, grazie all'ineguagliabile patrimonio informativo acquisito in merito al profilo

comportamentale dei debitori, ha una vista molto più ampia e profonda dei mercati merceologici ed è dotato di adeguate risorse tecnologiche e professionali per poterli "interpretare". Ciò consente al factor, non solo di supportare il cedente nella *collection* dei crediti (gestione incassi), ma di essere al suo fianco nella valutazione predittiva del potenziale portafoglio clienti. **Una partnership tra impresa e factor in gran parte ad oggi ancora da esplorare, ma che rappresenta, in special modo per le piccole imprese, un prezioso supporto per orientare la crescita e cogliere le opportunità di mercato.**

Dunque, un ulteriore contributo sinergico del factoring al tessuto connettivo del sistema Paese, una presenza significativa ed importante. **Un supporto che le imprese hanno apprezzato e riconosciuto sempre presente e sul quale poter contare.**

L'11% del campione non ha ancora fatto ricorso al factoring (tale quota era pari a circa il 25% nei campioni relativi al 2009 e al 1997). Nelle opinioni di queste imprese, **rimane interessante notare come il factoring sia associato ad uno strumento comunque percepito come costoso e che non ha trovato nell'offerta una proattività di contatto.**

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.**

È interessante notare come, 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.** 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 da intercettare, in particolare nel mondo delle PMI, **che potrebbe indurre nell'offerta opportune riflessioni su come dare risposta a questa domanda apparentemente ad oggi inevasa.**

Il **grado di soddisfazione nell'uso del factoring** appare particolarmente **elevato e migliorato rispetto alle indagini passate**: la quota di imprese che lo giudicano ottimo passa dal 7% del 1997 al 54,7% del 2022, anche in relazione al gradimento manifestato rispetto al livello di automazione del servizio factoring prestato.

Nel confronto con le banche, le imprese riconoscono ai factor una maggiore disponibilità a concedere finanziamenti, che valorizza il business e il merito creditizio dei clienti, **nonché la completezza e la maggiore semplicità di utilizzo del servizio offerto**, pur **evidenziando un costo complessivo più elevato.**

Anche **nel corso della pandemia** e soprattutto nel periodo immediatamente successivo, **il factoring ha mantenuto il suo ruolo di "polmone" finanziario per le imprese**: se, da un lato, le misure governative di sostegno di stampo congiunturale, hanno consentito di riattivare il ciclo di produzione e distribuzione, dall'altro lato, secondo le imprese intervistate, **con la ripartenza delle attività produttive si è assistito alla progressiva sostituzione degli strumenti governativi di intervento emergenziale con quelli di supporto al capitale circolante di natura sistematica e strutturale, come appunto il factoring.** 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.

È importante evidenziare come i **debitori abbiano maturato nel tempo una maggiore consapevolezza riguardo al ruolo del factoring** per i propri fornitori, evidenziando il **venir meno di alcuni 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.**

Il rapporto dei debitori con il factor risulta efficace;

quest'ultimo si è inoltre fatto promotore, in diversi casi, di **facilitazioni nei confronti dei debitori in termini di ulteriori dilazioni del termine di pagamento.** Opportunità per la quale **si segnala un interesse ragguardevole (quasi un'impresa su quattro) da parte delle imprese che non ne hanno mai beneficiato.**

I risultati dell'indagine certificano inoltre il **successo delle operazioni** riconducibili al **Supply chain finance**: mentre (specularmente a quanto riscontrato sul lato attivo) le soluzioni più innovative e abilitate dalla tecnologia (es. dynamic discounting) non sembrano ancora evidenziare riscontri particolarmente vivaci da parte della domanda, **reverse factoring e confirming sono utilizzati sovente dalle imprese intervistate (e con buona soddisfazione)** come strumento di ottimizzazione del ciclo passivo del circolante, anche in relazione all'allungamento dei tempi effettivi di pagamento da questi strumenti potenzialmente perseguiti.

È importante sottolineare, nell'ambito del Supply chain finance, il **ruolo svolto dall'intermediario 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".**

In queste soluzioni, l'aspetto tecnologico appare di grande rilevanza, in particolare in termini di **flessibilità della piattaforma e facilità dell'onboarding dei fornitori**, mentre emerge anche l'esigenza di una più spinta **automazione della fase di pagamento.**

Menzione a sé merita la domanda di factoring nei confronti di crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione. 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).

L'offerta, e più in generale tutti gli stakeholder interessati nel settore, devono interrogarsi su come rispondere a questa potenziale domanda inevasa.

È ormai un'esigenza condivisa la necessità di giungere ad **un quadro normativo più efficace ed efficiente per la gestione del trasferimento dei crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione.**

Numerose sono in tal senso le iniziative promosse in sede associativa per superare i limiti dell'attuale impianto normativo. Dalle risposte ottenute al questionario, si evince **la necessità che l'industria del factoring prosegua nell'attività di presidio e indirizzo del quadro normativo, di concerto con tutti gli interlocutori istituzionali interessati.**

Tale innovazione normativa deve essere orientata alla semplificazione degli adempimenti amministrativi in capo all'ente e propedeutici al pagamento delle fatture nonché alla semplificazione delle procedure di cessione dei crediti vantati nei confronti della Pubblica Amministrazione (anche eliminando la possibilità di "rifiutare" la cessione del credito).

Le direttrici di intervento dell'Associazione esprimono anche soluzioni architettoniche e applicative che consentano di "normalizzare" i crediti vantati nei confronti della PA, siano essi di fornitura o fiscali. Tali sforzi possono portare un beneficio rilevante a livello di "sistema Paese", agevolando il ricorso a una misura strutturale e flessibile di servizio all'impresa, come è il factoring.

Sul tema del divieto di cessione si è recentemente soffermata in più occasioni l'attenzione delle istituzioni europee. **Uno studio commissionato dalla Commissione Europea ha riconosciuto l'importanza di agevolare il ricorso al factoring e alle altre forme innovative di supporto al capitale circolante** (Supply chain finance, Invoice trading) come mezzo per raggiungere gli obiettivi della Direttiva contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali, favorendo in particolar modo le piccole e medie imprese.

In conclusione di questo lavoro, non si può che riconoscere l'elevato valore informativo delle risposte ottenute attraverso l'indagine compiuta e i numerosi stimoli sollecitati dalle imprese mediante la compilazione del questionario, che solo in parte è stato possibile sviluppare nella presente pubblicazione.

La ricchezza delle informazioni raccolte sprona quindi ad ulteriori approfondimenti, che saranno rappresentati in successivi interventi.

Glossario

Anticipo bancario su fatture / ricevute bancarie

Strumento tipicamente bancario che consente di ricevere l'anticipo di crediti commerciali rappresentati da fatture o ricevute bancarie nell'ambito di un fido concesso.

Assicurazione del credito

Strumento di natura assicurativa che consente di assicurare il proprio portafoglio di crediti commerciali contro il rischio di mancato pagamento dell'acquirente dietro il pagamento di un premio.

Cartolarizzazione

Cessione del portafoglio di crediti commerciali ad un veicolo appositamente costituito per acquisire tali crediti ed emettere titoli di debito.

Confirming

Programma nell'ambito del quale un'impresa (tipicamente di dimensioni medio-grandi ed elevato standing creditizio) emette mandati di pagamento per le fatture da essa approvate nei confronti di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici). Nell'ambito del programma, questi ultimi possono richiedere l'anticipazione del corrispettivo a fronte della cessione delle relative fatture al finanziatore, a condizioni che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente.

Lo schema è normalmente abilitato da una piattaforma digitale.

Dynamic Discounting

Programma nell'ambito del quale un'impresa (tipicamente di dimensioni medio-grandi e con elevata liquidità) prevede per i fornitori la facoltà di ottenere pagamenti anticipati in cambio di uno sconto sul valore del credito, calcolato dinamicamente sulla base dei giorni mancanti alla scadenza originaria. Lo schema può non prevedere l'intervento di finanziatori ed è normalmente abilitato da una piattaforma digitale.

Factoring

Strumento flessibile di gestione del capitale circolante, che offre servizi di diversa natura e che consente lo smobilizzo, la gestione e la garanzia del buon fine dei crediti commerciali.

Attraverso la cessione del credito, il cliente trasferisce i crediti rivenienti dalla propria attività d'impresa al factor, il quale ne gestisce l'incasso e la contabilizzazione, può fornire protezione in caso di inadempimento da parte dell'acquirente e ne può anticipare in tutto o in parte il controvalore.

Nel caso in cui il contratto preveda la protezione del mancato pagamento del debitore, il rapporto di factoring si intende pro soluto, viceversa ove il rischio di mancato pagamento resti in capo al cedente il rapporto si intende pro solvendo.

Forfaiting

Strumento tipico delle operazioni di import/export che permette di incassare "a pronti", pro soluto, i proventi derivanti da esportazioni di merci e/o servizi che prevedono forme di pagamento dilazionate (es. promissory notes, bills of exchange).

Inventory financing

Soluzione finanziaria che consente di utilizzare i prodotti in magazzino (materie prime, semilavorati o prodotti finiti) come garanzia per ottenere un finanziamento.

Invoice trading

Strumento innovativo che consiste nell'utilizzo di una piattaforma digitale per la cessione dei crediti commerciali a investitori terzi, tipicamente di natura istituzionale. La compravendita avviene solitamente mediante un meccanismo di asta.

Programma di reverse factoring/confirming di un cliente

Adesione in qualità di fornitore ad un programma di reverse factoring o confirming offerto da un cliente.

Nel caso del reverse factoring, un'impresa (tipicamente di dimensioni medio-grandi ed elevato standing creditizio) agevola la cessione ad un finanziatore dei propri debiti di fornitura da essa approvati da parte di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici), a condizioni che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente.

Nel caso del confirming, l'impresa acquirente emette mandati di pagamento per le fatture da essa approvate nei confronti di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici). Nell'ambito del programma, questi ultimi possono richiedere l'anticipazione del corrispettivo a fronte della cessione delle relative fatture al finanziatore, a condizioni che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente.

Lo schema è normalmente abilitato da una piattaforma digitale.

Purchase order financing

Soluzione finanziaria che permette a un'impresa di utilizzare un ordine (ovvero una commessa o un contratto di fornitura) ricevuto da un cliente con elevato merito creditizio come garanzia per ottenere un finanziamento.

Reverse Factoring

Programma nell'ambito del quale un'impresa (tipicamente di dimensioni medio-grandi ed elevato standing creditizio) agevola la cessione ad un finanziatore dei propri debiti di fornitura da essa approvati da parte di fornitori selezionati (tipicamente, i fornitori strategici), a condizioni che tengono conto del merito creditizio dell'impresa acquirente. Lo schema è normalmente abilitato da una piattaforma digitale. Può prevedere ulteriori dilazioni di pagamento per l'impresa acquirente.

Contatti

Assifact

Diego Tavecchia

Responsabile Servizio Studi, Commissioni
Tecniche e Affari internazionali

E: diego.tavecchia@assifact.it

Ufficio Studi e Segreteria

T: +39 02 76020127

KPMG in Italy

Guido Tirloni

Partner, KPMG Advisory
Business Consulting
Financial Services

E: gtirloni@kpmg.it

T: +39 02 6764 3860

Hanno partecipato al gruppo di lavoro:

Pietro Bartolini

Assifact

Alessandro Carretta

Assifact e Università degli Studi di Roma
Tor Vergata

Francesca Querci

Università degli Studi di Genova

Antonio Gaveglione

KPMG Advisory

L'Associazione Italiana per il Factoring, nata nel 1988, rappresenta ad oggi la sostanziale totalità del mercato del factoring. Sul piano internazionale, Assifact rappresenta l'Italia in seno all'EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF), che raggruppa le associazioni di categoria del settore del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del factoring presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali.

www.assifact.it

Presente in 143 paesi del mondo con oltre 265 mila professionisti, KPMG è uno dei principali network di servizi professionali alle imprese, leader nella revisione e organizzazione contabile, nella consulenza manageriale e nei servizi fiscali, legali e amministrativi. In Italia da oltre 60 anni, KPMG conta circa 5.000 professionisti, 25 sedi sull'intero territorio nazionale, più di 6 mila clienti ed un portafoglio completo di servizi multidisciplinari che risponde alle necessità del mercato nazionale e internazionale.

www.kpmg.com/it

Tutte le informazioni qui fornite sono di carattere generale e non intendono prendere in considerazione fatti riguardanti persone o entità specifiche. Nonostante tutti i nostri sforzi, non siamo in grado di garantire che le informazioni qui fornite siano precise ed accurate al momento in cui vengono ricevute o che continueranno ad esserlo anche in futuro. Non è consigliabile agire sulla base delle informazioni qui fornite senza prima aver ottenuto un parere professionale ed aver accuratamente controllato tutti i fatti relativi ad una particolare situazione.

La denominazione, il marchio "Assifact" e il logo "Assifact" e gli altri segni distintivi di Assifact sono marchi registrati da Assifact. Assifact ne è titolare esclusiva. L'utilizzo deve essere previamente autorizzato da Assifact ed è soggetto a specifiche regole.

Denominazione e logo KPMG sono marchi e segni distintivi utilizzati su licenza dalle entità indipendenti dell'organizzazione globale KPMG.

Stampato in Italia

Data di pubblicazione: Marzo 2023

