



Il factoring internazionale in Italia

Funzioni, prassi, modelli operativi e ruolo nella crescita del Paese

A cura di:



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

In collaborazione con:



SACE

CREDITS

Rapporto realizzato da Assifact in collaborazione con SACE

Responsabile Alessandro Carretta

Coordinatore del progetto Diego Tavecchia

Autori Pietro Bartolini, Luca Sherif Frigido, Cinzia Guerrieri, Gabriele
Pescarini, Diego Tavecchia, Alessandro Terzulli

La proprietà intellettuale del presente documento è di Assifact, Associazione italiana per il Factoring. Tutti i diritti sono riservati compresa la traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione, la comunicazione al pubblico e la messa a disposizione con qualsiasi mezzo e/o su qualunque supporto. Per informazioni o richieste di riproduzione contattare Assifact: assifact@assifact.it

Executive summary

Il factoring internazionale rappresenta uno strumento cruciale per sostenere la crescita delle imprese italiane in un contesto economico in cui il commercio mondiale è dominato da relazioni commerciali in *open account* e da un livello di rischio sempre più articolato. La sua origine storica, profondamente intrecciata con la crescita del commercio oltre confine, ha trovato nuova attualità in un mercato globale caratterizzato da catene del valore lunghe, scambi più complessi e un fabbisogno crescente di soluzioni integrate di gestione del credito.

Fin dalla sua fase più arcaica, il factoring è nato per rispondere a esigenze specifiche dell'export: tempi di incasso dilatati, difficoltà nella valutazione della controparte estera, necessità di collegare produttori e mercati lontani. Il suo sviluppo moderno ha progressivamente consolidato un modello che integra anticipazione finanziaria, gestione professionale dei crediti e copertura del rischio di insolvenza, che ne ha favorito lo sviluppo soprattutto nel mercato domestico, senza tuttavia dimenticare l'originale vocazione internazionale.

Negli ultimi quindici anni, il factoring internazionale in Italia ha conosciuto una crescita particolarmente marcata e superiore a quella del mercato domestico: il turnover internazionale è passato da valori marginali a una quota ormai superiore a un quarto dell'intero mercato nazionale, con un ruolo predominante dell'export factoring, che rappresenta oltre il 90% dei volumi. Questa dinamica rispecchia l'evoluzione stessa delle modalità di pagamento nel commercio internazionale: mentre gli strumenti di credito documentale tradizionali si riducono progressivamente, l'*open account* richiede soluzioni capaci di coniugare flessibilità, sicurezza e immediatezza.

Parallelamente, anche l'economia italiana ha rafforzato il suo profilo internazionale: le esportazioni continuano a esprimere una quota rilevante del PIL e mostrano una considerevole capacità di resilienza nonostante shock globali, tensioni geopolitiche e interruzioni delle catene globali del valore. Le imprese più attive sui mercati esteri, soprattutto nei settori manifatturieri ad alta intensità tecnologica o caratterizzati da flussi ricorrenti, risultano anche quelle maggiormente predisposte a utilizzare il factoring internazionale, sia per sostenere il capitale circolante sia per mitigare il rischio commerciale verso buyer esteri.

La domanda di factoring internazionale, con riferimento al mercato italiano, proviene, in modo significativo, dalle filiere metallurgiche, alimentari, dell'elettromeccanica e del commercio all'ingrosso. Dal punto di vista geografico, prevalgono controparti residenti nei principali mercati dell'Eurozona – Germania e Francia in particolare – e, al di fuori dell'Europa, gli Stati Uniti e il Messico. La distribuzione dei volumi evidenzia inoltre una

buona diversificazione e una crescente presenza di controparti situate in Paesi emergenti, dove il rischio operativo e legale è più elevato e il ruolo del factor diventa ancora più determinante.

La scelta dello strumento è guidata da esigenze differenziate:

- le PMI prediligono soluzioni standardizzate, tempi di esecuzione rapidi e snellezza nelle attività amministrative, spesso in modalità pro soluto senza notifica, con copertura assicurativa;
- le corporate richiedono invece strutture più sofisticate, multi-country, integrate con sistemi informativi, spesso finalizzate alla *derecognition* e più vicine alla logica del *trade finance* evoluto.

Dal punto di vista operativo, il canale diretto è oggi il modello dominante. Esso consente rapidità, controllo dell'intero processo e maggiore competitività del pricing, risultando particolarmente adatto ai mercati sviluppati. Il *2-factor system*, pur rappresentando una quota marginale delle operazioni, conserva un ruolo importante nei mercati complessi, nei portafogli particolarmente frammentati o nei Paesi con normative poco prevedibili: in tali casi la presenza di un factor locale facilita la valutazione del debitore, la gestione degli incassi e la mitigazione del rischio operativo-legale.

Un elemento di rilievo dell'operatività contemporanea è la centralità dell'assicurazione del credito nel contesto internazionale, che nei fatti rappresenta un vero "abilitatore" dell'intero ciclo. La polizza non svolge solo la funzione di trasferimento del rischio, ma è un mezzo per ottenere dati, informazioni, alert e supporto nell'attività di recupero internazionale, che rendono scalabile e più veloce il processo di erogazione da parte del factor. La collaborazione fra factor e assicuratori varia in funzione della tipologia di operatore, ma nella quasi totalità delle operazioni di factoring internazionale è presente una copertura assicurativa, con percentuali indennizzabili tipicamente comprese tra il 70% e il 90%.

Il factoring internazionale affronta anche rischi significativi: tra questi, il rischio operativo-legale emerge come il più rilevante. Difficoltà nel rendere opponibile la cessione e nell'assicurare l'efficacia delle notifiche, la presenza di clausole contrattuali critiche (come SAL o divieti di cessione) e le complessità normative estere possono incidere sui tempi, sui costi e sulla certezza giuridica delle operazioni. Gli operatori hanno sviluppato un insieme articolato di presidi (*legal opinion*, clausole contrattuali dedicate, ricorso a modalità senza notifica e covenant documentali), spesso integrati con strumenti digitali di monitoraggio continuo.

Accanto al rischio operativo, anche gli elementi geopolitici hanno recentemente assunto un peso crescente: tensioni commerciali, nuovi dazi, instabilità normative e sanzioni internazionali influenzano la valutazione dei Paesi, la struttura dei contratti, le dilazioni di pagamento e persino la scelta, da parte delle imprese, dei mercati in cui operare. In questo scenario, il factoring internazionale diventa non solo un meccanismo finanziario ma anche un fattore che incrementa la resilienza, contribuendo alla capacità delle imprese di riorientare le proprie strategie e proteggere la continuità operativa.

Sul piano macroeconomico, i dati mostrano una relazione significativa tra crescita dell'export e maggiore ricorso al factoring internazionale: lo strumento interviene nei momenti in cui l'impresa affronta l'ampliamento dei volumi esteri, l'allungamento dei tempi di incasso e l'aumento del rischio. Esso non genera la crescita delle esportazioni, ma la rende sostenibile, stabilizzando i flussi finanziari e facilitando l'accesso a nuovi mercati.

Guardando al futuro, le prospettive indicano un ulteriore rafforzamento del factoring internazionale, sostenuto da tre traiettorie principali:

1. la continua migrazione del commercio mondiale verso l'*open account*;
2. la progressiva digitalizzazione dei processi, con maggiore interoperabilità tra factor, assicuratori e corrispondenti;
3. l'integrazione con la *supply chain finance*, soprattutto nelle filiere globali complesse.

Per cogliere pienamente questo potenziale, gli operatori suggeriscono di intervenire su alcuni fattori abilitanti: armonizzazione normativa, digitalizzazione delle notifiche, standardizzazione contrattuale, rafforzamento delle competenze professionali e schemi di garanzia pubblica per facilitare l'accesso delle PMI ai mercati più rischiosi.

In sintesi, il factoring internazionale emerge come una infrastruttura strategica per l'internazionalizzazione delle imprese italiane: uno strumento completo, flessibile e in evoluzione, in grado di sostenere la competitività del sistema produttivo nel quadro di un'economia globale sempre più complessa e interdipendente.

Indice

Premessa	7
1. Il factoring internazionale in Italia: funzioni e modelli	10
2. Le imprese italiane, l'internazionalizzazione e il factoring internazionale	18
3. I modelli operativi del factoring internazionale	35
4. Rischi e sfide del factoring internazionale	47
5. Il ruolo del factoring internazionale nell'economia italiana	52
6. Prospettive di sviluppo del factoring internazionale e raccomandazioni	55

Premessa

Oggi, il mercato del factoring a livello globale è, prevalentemente, un mercato domestico. Eppure, il **rapporto fra factoring e commercio internazionale** è sempre stato, storicamente, **stretto e fecondo**.

Si può dire che il factoring (o, almeno, la sua versione più arcaica) sia nato e si sia sviluppato proprio per rispondere alle esigenze connesse con la crescita del commercio oltre confine.

Le **radici storiche del factoring affondano nel commercio tessile inglese tardo-medioevale**, quando la crescita degli scambi e la necessità di collegare produttori locali e mercanti con relazioni all'estero imposero nuovi meccanismi di finanziamento e gestione del rischio. Un momento simbolico per la storia del factoring è la scelta, nel 1397, di dedicare il palazzo di "Blackwell Hall" come luogo di incontro fra gli attori di questo crescente mercato, attorno a cui si consolidò la figura del factor: in questa fase, quest'ultimo agiva di fatto come un intermediario che riceveva, stoccava e vendeva la merce per conto dei produttori, anticipava fondi contro la garanzia delle merci e, soprattutto, valutava e garantiva la solvibilità dei compratori. In questa attività **si riconoscono già, seppure in modo primordiale, i familiari pilastri del factoring moderno, cioè la gestione del credito commerciale, l'anticipazione e**

la copertura del rischio di mancato pagamento da parte dell'acquirente.

La pratica dei factor, originata quindi dalle esigenze tipiche dell'export (vendite a distanza, tempi d'incasso dilatati, rischio di controparte estera), si sviluppò progressivamente acquisendo sempre maggiore centralità nel canale di distribuzione dei tessuti prodotti in Inghilterra. Al contempo, la logica economica del servizio si evolse verso un modello più vicino al factoring moderno: l'anticipo contro merce (rischio di prezzo) evolse in anticipo contro crediti verso acquirenti selezionati e garantiti (rischio di controparte), consentendo leve di finanziamento più elevate e maggiore prevedibilità dei flussi d'incasso.

È nel corso dell'Ottocento e del primo Novecento che avviene, attraverso l'esperienza statunitense, il passaggio dal factor arcaico al factor moderno, con il superamento della specializzazione nel settore tessile e della funzione di vendita e con **l'adozione di un modello focalizzato su servizi di credito e incasso**, e l'adeguamento del lessico a quello attuale, con il **termine "factor" a indicare l'intermediario che anticipa e garantisce i crediti commerciali**, distinto dall'agente commissionario.

Nel corso della storia del factoring, tuttavia, **l'elemento costante è proprio l'importanza del dinamismo degli scambi**

internazionali per il factoring: laddove la merce viaggia attraverso le frontiere e il regolamento avviene in modo dilazionato, il factoring trova una domanda naturale per i propri servizi.

Se, da un lato, il commercio internazionale è stato l'innescò che ha portato alla nascita e allo sviluppo del factoring, dall'altro lato **il commercio internazionale ha "bisogno" del factoring.**

Il commercio internazionale, infatti, per certi versi **amplifica** quelli che sono **i rischi tipici dell'attività di impresa:** in particolare, (i) è più difficile valutare la qualità creditizia di clienti esteri e (ii) l'allungamento della catena logistica e documentale può dilatare il ciclo monetario dell'impresa. La letteratura accademica ha analizzato ampiamente il fenomeno dell'internazionalizzazione e le sue conseguenze per le imprese, concentrandosi sul legame tra accesso al credito e commercio estero, soprattutto per le PMI. Queste imprese devono affrontare **costi fissi significativi per l'ingresso nei mercati internazionali**, come la raccolta di informazioni, l'adattamento del prodotto e la creazione di reti distributive, favorendo così le aziende più grandi e produttive.

Fra i rischi più significativi del commercio internazionale vi è naturalmente il **rischio di credito commerciale**, ovvero la possibilità che un cliente estero non adempia ai pagamenti. Tale rischio è **amplificato dall'assenza di familiarità con le normative, le pratiche e le condizioni economiche dei mercati esteri, nonché dalle inevitabili asimmetrie informative** sull'affidabilità della controparte estera. Per mitigarne gli effetti, il sistema finanziario ha sviluppato strumenti di

trade finance, tra cui lettere di credito e soluzioni per il regolamento in open account (ovvero senza garanzie bancarie), ormai prevalenti nel commercio internazionale. **La maggior parte delle transazioni globali avviene oggi in open account** e questa quota, secondo gli esperti, sembra destinata a crescere nei prossimi anni, in quanto tale modalità incontra un maggior favore da parte degli acquirenti internazionali per la sua semplicità ed economicità rispetto al credito documentario.

In questo quadro, **il factoring internazionale si configura come uno strumento "nativo" per le transazioni in open account**, offrendo anticipo dei crediti, copertura del rischio e servizi di gestione-incasso specializzati e maggiore flessibilità rispetto ai più comuni strumenti di trade finance.

In questo modo, il factoring internazionale consente alle imprese di affrontare le sfide del commercio internazionale limitandone i rischi e migliorando la propria capacità di aprirsi a nuovi mercati e nuovi clienti.

Il legame tra factoring e commercio internazionale è quindi assai stretto e di duplice natura: fra di essi vi è un legame storico (in quanto **il factoring nasce per sostenere l'export**) e un legame funzionale (in quanto **il factoring si adatta particolarmente agli schemi di regolamento prevalenti negli scambi odierni**). Oggi, con la globalizzazione delle catene del valore e la digitalizzazione degli standard logistici, la logica è sempre la stessa: il factoring internazionale attenua l'incertezza sugli incassi cross-border, accelera il ciclo monetario e trasferisce (o condivide) il rischio di insolvenza con soggetti

professionalmente attrezzati a gestirlo. **La coevoluzione con il commercio internazionale non è un elemento contingente, ma strutturale:** quando gli scambi si spostano su orizzonti più lunghi e complessi, la domanda dei servizi di factoring si espande.

Non è quindi un caso che **l'esperienza italiana degli ultimi anni segnali una dinamica dell'export vivace** (interrotta solo dal 2020 pandemico e recuperata nel biennio successivo) **e un parallelo aumento del ricorso al factoring internazionale**, che ha accresciuto il proprio peso sul turnover complessivo del settore.

Fra i principali driver di questo sviluppo, vi è certamente la crescita delle operazioni in open account richieste dagli acquirenti internazionali. In questo contesto, **l'esportatore italiano, per restare competitivo, deve offrire condizioni di pagamento dilazionate e, al contempo, preservare la propria solidità finanziaria: il factoring internazionale risponde esattamente all'esigenza di perseguire questo equilibrio** e, in prospettiva, lo scenario del commercio globale, nono-

stante le sfide dell'attualità, sembra prefigurare un ruolo ancora maggiore per questo strumento.

Risulta quindi **cruciale per i factor, per le imprese che si aprono all'internazionalizzazione e per le istituzioni italiane approfondire il factoring internazionale, esaminandone modelli di funzionamento, benefici, domanda, offerta e impatto sull'economia italiana** al fine di assicurare la conoscenza delle soluzioni offerte e individuare formule per promuoverne l'utilizzo da parte delle imprese (in particolare, quelle di piccole e medie dimensioni) e, così, migliorare la loro competitività sui mercati internazionali.

A questi obiettivi intende rispondere l'indagine sul factoring internazionale svolta da Assifact in collaborazione con SACE e oggetto del presente rapporto. L'analisi è stata svolta attraverso lo svolgimento di approfondite interviste sul tema a società di factoring operanti nel segmento del factoring internazionale e attraverso l'analisi di dati forniti dalle stesse e, per quanto riguarda i dati economici di carattere generale, da SACE.

1

Il factoring internazionale in Italia: funzioni e modelli

La letteratura accademica ha affrontato il tema dell'internazionalizzazione delle imprese in modo diffuso e sotto vari profili.

Fra i principali ambiti di approfondimento, è stato ampiamente studiato il rapporto fra il razionamento del credito e l'internazionalizzazione, in particolare delle PMI, rilevando come **la scelta di vendere all'estero comporti per l'impresa dei costi fissi significativi, connessi alla raccolta di informazioni sul mercato in cui si vuole entrare, all'adattamento del prodotto, alla creazione di una rete distributiva e all'avvio di nuove relazioni commerciali.** In tale contesto, le imprese più efficienti e di dimensioni maggiori risultano avvantaggiate rispetto alle altre.

Un altro filone di ricerca ha indagato il ruolo del settore bancario e finanziario, rilevando come la presenza all'estero delle banche possa rendere possibile la scelta di internazionalizzare dei loro clienti di dimensioni più piccole attra-

verso il trasferimento di informazioni sui Paesi dove queste sono presenti. Questo ruolo di supporto all'internazionalizzazione è tanto più prezioso quanto più il Paese in cui le imprese desiderano esportare appare meno accessibile, in termini geografici, culturali e giuridici.

Uno dei rischi più significativi nell'internazionalizzazione è il rischio di credito commerciale, cioè il **rischio che la controparte estera non adempia ai propri obblighi di pagamento.** Tale rischio è **amplificato dall'assenza di familiarità con le normative, le pratiche e le condizioni economiche dei mercati esteri, nonché dalle inevitabili asimmetrie informative** sull'affidabilità della controparte estera.

A supporto delle esportazioni, il sistema finanziario ha storicamente introdotto una serie di tecniche e prodotti, classificati genericamente nell'ambito del cd. *"trade finance"*, che possono supportare le imprese nell'estendere ai propri clienti internazionali termini di pagamento dila-

zionati, limitando i rischi connessi alla relazione commerciale con soggetti di altri paesi, sia attraverso strumenti di credito documentario (es. lettere di credito) che attraverso forme di supporto alle transazioni in “open account”, ovvero in assenza di garanzie bancarie.

L'esistenza di fabbisogni legati al commercio internazionale è stata determinante nel favorire la nascita e lo sviluppo di quelle soluzioni che hanno dato vita, nel tempo, alla pratica del factoring. Tuttavia, l'evoluzione del prodotto, nella sua versione “moderna” (ovvero, quella introdotta negli Stati Uniti a partire dall'Ottocento) ha visto il prevalere della componente domestica su quella internazionale, che fino alla metà del Novecento è rimasta, di fatto, marginale.

Il concetto di “factoring internazionale” nel mondo moderno si riferisce a uno strumento finanziario e commerciale che consente alle imprese esportatrici di gestire in modo più efficiente i propri crediti verso clienti esteri. Si tratta di un'operazione attraverso la quale un'impresa cede i propri crediti commerciali a un intermediario specializzato (il factor), che si occupa non solo dell'anticipo dei pagamenti, ma anche della gestione amministrativa e del recupero degli stessi, riducendo i rischi legati all'insolvenza e alle complessità normative dei mercati internazionali. Se il servizio offerto in sé non differisce dal factoring domestico, ne sono diversi i presupposti (ovvero, la **presenza di almeno una controparte della transazione commerciale ubicata oltre confine**) e le modalità di funzionamento, che prevedono la possibilità di **gestire la transazione cross-border**:

- i. **direttamente**, attraverso i propri canali, o
- ii. **tramite un factor corrispondente** operante nel paese importatore.

Per molti anni, è stata proprio quest'ultima modalità a dominare il mercato nelle transazioni internazionali, tanto che a lungo il termine “factoring internazionale” è stato sostanzialmente associato ad essa.

Il modello, definito anche “2-factor system” per la presenza contemporanea di due società di factoring, prende piede a seguito dell'introduzione in Europa del prodotto negli anni '60 e, di nuovo, sulla spinta delle esigenze delle imprese alle prese con l'apertura del proprio business ai mercati globali e alle crescenti richieste degli acquirenti di ottenere la merce in open account.

A supporto di queste transazioni, alcune società di factoring europee decisero di costituire dei network che potessero consentire loro di ridurre i rischi e le problematiche dell'operatività fra soggetti di paesi diversi, presto seguiti da altre società sia in Europa che in Nord America. È così che sono nate Factors Chain International (FCI) e International Factors Group (IFG), le catene globali di factor, poi integrate in FCI, che facilitano l'offerta di factoring internazionale agevolando il contatto fra factor di diversi paesi in sostanzialmente tutto il mondo.

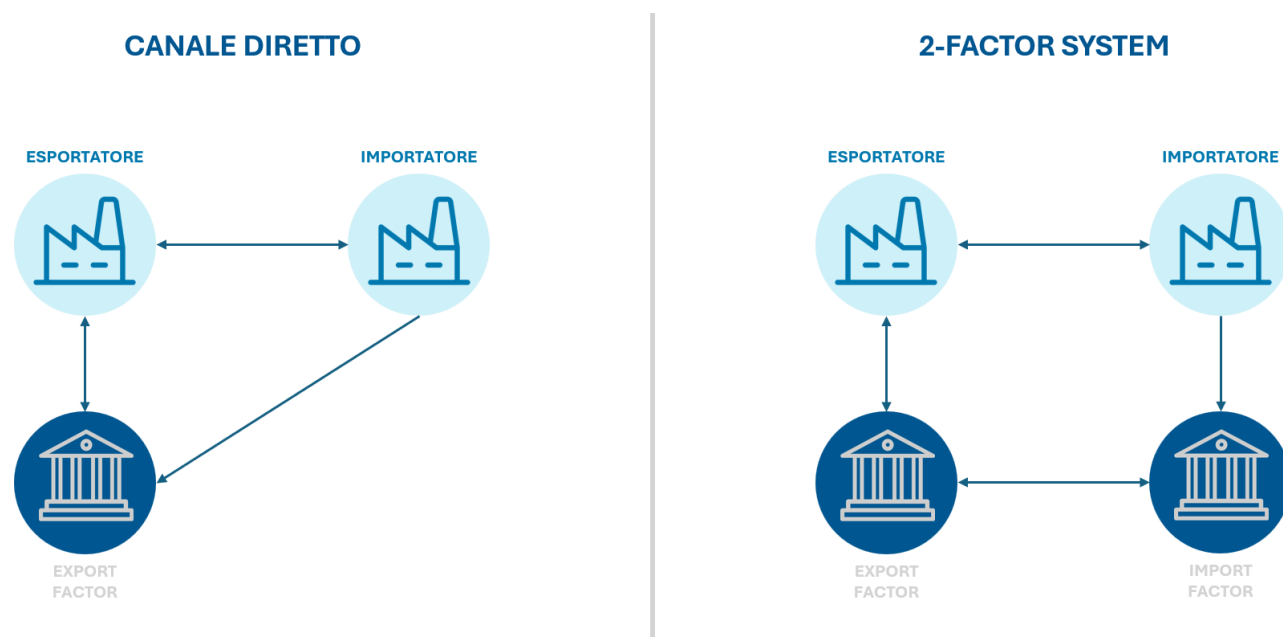
Nell'ambito del 2-factor system, il factor dell'impresa esportatrice (export factor) si avvale, tramite la rete di FCI, di un factor corrispondente operante nel paese dell'acquirente (import factor). Quest'ultimo svolge una verifica

creditizia sull'acquirente e, in caso di esito positivo, il factor del fornitore anticipa all'esportatore una percentuale del valore nominale del credito. Parallelamente, il factor corrispondente, dietro corresponsione di una commissione, assume la responsabilità di riscuotere l'importo dovuto e di garantirne il buon fine. Poiché **il factor estero è tenuto a valutare l'affidabilità creditizia dell'impresa importatrice prima di accettare l'operazione, l'approvazione da parte di quest'ultimo costituisce anche un segnale informativo rilevante per l'espor-**

tatore, che può così disporre di un ulteriore elemento di valutazione prima di instaurare una relazione commerciale.

Viceversa, **il factor può svolgere l'intera operazione direttamente o tramite altre entità del proprio gruppo eventualmente presenti nel paese controparte**. Tale modalità è solitamente indicata come "factoring internazionale diretto". Solitamente, questo tipo di modello si appoggia, per una migliore gestione del rischio, ad una assicurazione del credito.

Figura 1.1 – Canale diretto e 2-factor system: modelli di funzionamento



Se, all'inizio del suo percorso, **il factoring internazionale, diretto o indiretto**, rappresentava una porzione comunque limitata delle transazioni *cross-border* (che ricorrevano prevalentemente al credito documentario), **a partire dagli anni '90 del secolo scorso questo mercato ha conosciuto uno sviluppo assai rilevante a livello globale**, supportato dalla crescente domanda degli acquirenti internazionali di acquistare in open account (ovvero, con dilazione di pagamento non coperta da garanzie documentarie).

È stato evidenziato come, negli ultimi anni, **la quota di commercio internazionale in open account abbia ormai raggiunto (e probabilmente superato) il 90% del totale**, mentre la quota coperta da strumenti tradizionali di credito documentario (prevalentemente lettere di credito) sia non superiore al 10% del totale, rappresentando un valore compreso fra i 1.200/1.300 miliardi di euro l'anno¹ e mostrando una tendenza generalmente stagnante.

Di contro, **il mercato globale del factoring internazionale, che si colloca a supporto della quota in open account, ha attraversato diversi anni di crescita sostenuta raggiungendo, nel 2024, la quota di 667 miliardi di euro**. Negli ultimi 15 anni, il factoring internazionale, diretto o tramite il 2-factor system, a livello globale è **cresciuto, in media, del 10% circa annuo, mostrando una dinamica più vivace del mercato del factoring nel suo complesso (+8% annuo)**.

La letteratura in materia ha più volte evidenziato come il factoring rappresenti uno **strumento particolarmente adatto per quelle imprese, tipicamente di dimensioni minori, che non dispongono dello standing creditizio e delle garanzie solitamente richiesti dalle banche per l'accesso al credito ma presentano un portafoglio di acquirenti di buona qualità**.

In un contesto in cui si diffonde la prassi di commerciare beni o servizi sui mercati globali in open account, questi servizi risultano oggi particolarmente interessanti per le imprese che operano o intendono operare *cross-border*. Il factoring internazionale appare quindi come lo **strumento ideale per supportare le esportazioni delle piccole e medie imprese**. Esso coniuga diversi servizi e modalità operative che forniscono a queste ultime i mezzi per superare le suddette criticità:

- **mettendo a disposizione dell'impresa i mezzi finanziari per sostenere il capitale circolante**, attraverso l'anticipazione del valore del credito commerciale, neutralizzando gli impatti delle variegate abitudini di pagamento della clientela internazionale e aumentando la liquidità a disposizione dell'impresa;
- **aumentando la competitività sui mercati internazionali** grazie alla possibilità di concedere termini di pagamento più lunghi e flessibili ai clienti esteri (senza richiedere ulteriori garanzie), senza compromettere la propria solidità finanziaria;

¹ ICC, "Global Survey on Trade Finance 2020". La stima ICC di 1.500 miliardi di dollari, qui riportata

in euro al tasso di cambio corrente al momento della redazione del rapporto per comparabilità.

- **riducendo i rischi commerciali** per l'impresa attraverso il patrimonio informativo sui mercati e sulla clientela potenziale, acquisito direttamente tramite la presenza in loco ovvero attraverso la collaborazione con altri factor operanti nei Paesi di destinazione. Il factor svolge quindi un ruolo anche consulenziale per l'impresa che desidera aprirsi a nuovi mercati e nuovi clienti, anche attraverso una vera e propria valutazione del rischio di insolvenza dei potenziali clienti;
- **garantendo il buon fine della transazione commerciale attraverso l'operatività pro soluto**, che consente di acquisire una garanzia in caso di insolvenza della clientela internazionale an-

che in un contesto di operatività in "open account";

- **offrendo maggiore efficienza amministrativa**, in quanto il factor gestisce (direttamente o tramite il corrispondente) la contabilità clienti, i solleciti e l'incasso, permettendo all'impresa di concentrarsi sul core business.

La completezza del servizio offerto, la semplicità di utilizzo, la flessibilità operativa e il crescente favore da parte degli acquirenti internazionali per l'acquisto in open account hanno reso il factoring internazionale una alternativa sempre più gradita alle imprese esportatrici nel confronto con le altre forme di trade finance o credito documentario.

Figura 1.2 – Factoring internazionale, Lettera di credito e Assicurazione del credito a confronto

Strumento	Factoring internazionale	Lettera di credito (L/C)	Assicurazione del credito
Funzione principale	Cessione dei crediti commerciali, anticipo e gestione	Garanzia bancaria di pagamento al fornitore	Copertura assicurativa contro il mancato pagamento da parte del debitore
Orizzonte temporale	Breve termine (30-180 gg)	Breve termine, legata a singola operazione	Variabile (breve e medio termine)
Rischio coperto	Rischio di credito (con garanzia pro soluto) e gestione	Rischio di mancato pagamento del compratore (traslato alla banca)	Insolvenza commerciale e rischio politico
Vantaggi	Liquidità immediata, semplificazione gestionale, protezione dal rischio	Sicurezza per entrambe le parti, riconoscimento internazionale	Protezione mirata, flessibilità
Limiti	Costi legati alle commissioni e interessi per la parte anticipata	Costosa, burocratica, non gestisce l'intero portafoglio crediti	Non fornisce liquidità immediata, costi assicurativi elevati in mercati rischiosi

I suddetti trend relativamente al factoring internazionale hanno interessato anche il mercato italiano e, in qualche misura, anche in modo più intenso: pur partendo da una quota percentuale sul turnover più contenuta rispetto al “mondo” nel suo complesso, **il factoring internazionale in Italia ha registrato negli anni 2000, e in particolare a par-**

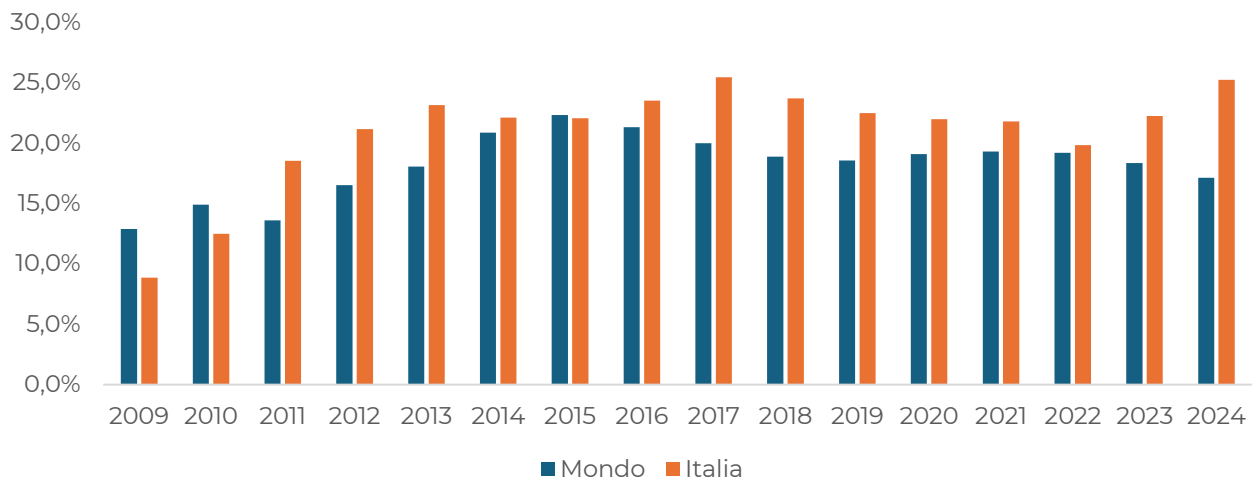
tire dal 2010, uno sviluppo particolarmente significativo che ne ha portato la quota percentuale dagli 11 miliardi di euro del 2009 (9% del totale) agli oltre 75 miliardi di euro del 2024 (oltre il 25% del totale), superando ampiamente la penetrazione del factoring internazionale sul turnover mondiale (pari, nel 2024, al 17% circa).

Figura 1.3 – Factoring internazionale nel mondo e in Italia: turnover per anno

ANNO/TURNOVER	MONDO		ITALIA	
	TOTALE	INTERNAZIONALE	TOTALE	INTERNAZIONALE
2009	1.284	166	124	11
2010	1.648	246	144	18
2011	2.015	274	175	33
2012	2.132	352	182	38
2013	2.230	403	178	41
2014	2.348	490	183	40
2015	2.373	530	191	42
2016	2.376	507	209	49
2017	2.598	520	228	58
2018	2.767	523	247	59
2019	2.917	542	263	59
2020	2.727	521	235	52
2021	3.094	597	258	56
2022	3.659	703	296	59
2023	3.791	697	299	67
2024	3.895	667	298	75
CAGR	7,68%	9,74%	6,02%	13,69%

Dati in miliardi di euro
Fonte: FCI, Assifact

Figura 1.4 – Factoring internazionale nel mondo e in Italia: quota percentuale del turnover per anno



Dati in percentuale
Fonte: FCI, Assifact

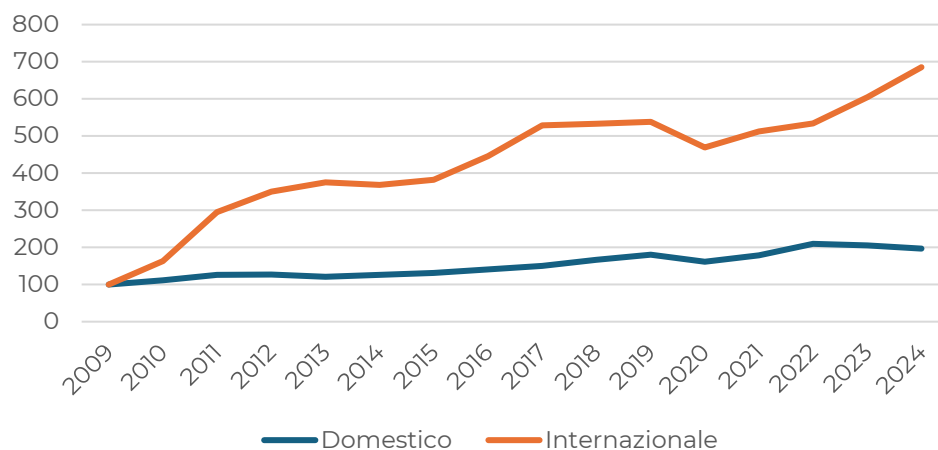
In Italia, il factoring internazionale, negli ultimi 15 anni, si è sviluppato ad un **tasso annuo di crescita medio pari a più del doppio del tasso di crescita medio del mercato domestico (Cagr 13,69% contro 6,02%)**. La differenza nel tasso di sviluppo appare ancora più evidente nel confronto fra i due valori indicizzati: se il mercato del factoring domestico dal 2009 al 2024 è sostanzialmente raddoppiato, il mercato del factoring internazionale nel 2024 è pari a quasi 7 volte il valore del 2009.

Oltre il 90% di questi volumi (pari a circa 67 miliardi di euro) riguardano operazioni di export factoring. La quota di import factoring è quindi marginale e tipicamente collegata a operazioni in cui

il factor italiano opera come corrispondente nell'ambito del *2-factor system* ovvero direttamente quale fornitore di servizi di *supply chain finance* nei confronti dell'impresa acquirente italiana che include, nel programma di reverse factoring o confirming, fornitori residenti in paesi esteri. Oltre il 90% di questi volumi (pari a circa 67 miliardi di euro) riguarda operazioni di export factoring.

È indubbio, pertanto, che il factoring internazionale da tempo rappresenti il **segmento più dinamico del mercato italiano**: nei prossimi paragrafi verranno analizzati la domanda, l'offerta, i modelli di business e i fattori di successo di questo comparto.

Figura 1.5 – Factoring internazionale e factoring domestico in Italia: crescita del turnover (2009 = 100)



Fonte: Assifact

Figura 1.6 – Factoring internazionale in Italia: ripartizione fra import ed export factoring



Dati in miliardi di euro

Fonte: Assifact

2

Le imprese italiane, l'internazionalizzazione e il factoring internazionale

2.1 Imprese italiane ed export: mercati e filiere di riferimento e garanzie per l'esportazione

A cura di SACE

Le esportazioni di beni e servizi rappresentano un pilastro fondamentale dell'economia italiana, contribuendo in modo significativo alla formazione del Prodotto interno lordo e al saldo della bilancia commerciale. **Nel periodo 2017-19, l'export complessivo, misurato a prezzi correnti, deteneva in media una quota pari al 31% del Pil** (di cui 25% beni), a dimostrazione dell'alta vocazione internazionale delle nostre imprese. L'ultimo quinquennio ha messo, tuttavia, a dura prova gli scambi mondiali – specie quelli di merci – tra pandemia, interruzioni delle catene globali del valore, crisi energetica e tensioni geopolitiche; non da meno, il ritorno della politica commerciale protezionistica (peraltro rafforzata rispetto alla prima ondata del 2018-19). L'incertezza che ne deriva costituisce il fil rouge che lega questi shock avversi, ali-

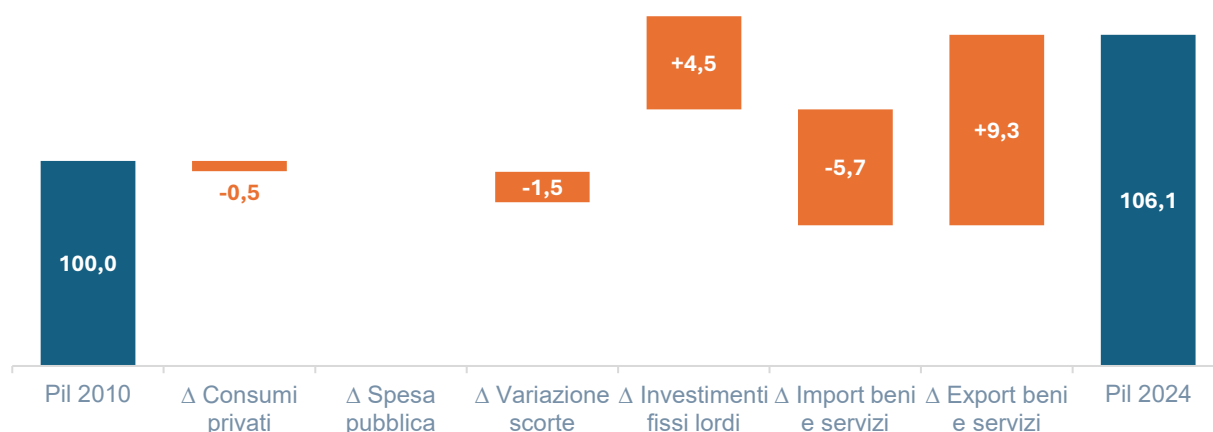
mentando un clima non favorevole allo sviluppo del commercio mondiale. Nonostante ciò, **le esportazioni italiane sono riuscite a mantenere pressoché stabile la propria incidenza sul Pil**, oscillando tra un minimo del 29% nel 2020 ad un massimo del 35% nel 2022, e attestandosi al 33% nel biennio 2023-24 (oltre il 26% beni), mostrando così una **notevole capacità di recupero e rilancio del sistema produttivo nazionale sui mercati esteri**.

In termini dinamici, le esportazioni costituiscono un **vettore strategico di espansione per l'economia italiana** e fino a pochi anni fa rappresentavano il principale driver di crescita del Pil; solo di recente, infatti, anche gli investimenti fissi lordi hanno iniziato a fornire un contributo positivo, sostenuti dagli ingenti incentivi fiscali e dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (Fig. 2.1). Quest'ultimo, in particolare, è indirizzato al rinnovamento e potenziamento delle infrastrutture, al fine di traghettare il Paese nella duplice transizione digitale ed eco-

logica. **L'innovazione costituisce a sua volta un elemento chiave anche per il rafforzamento della posizione dell'Italia nel commercio mondiale** in uno scenario globale caratterizzato da incertezza, cambiamenti rapidi e sfide sempre più complesse, che ne influenzano la competitività e richiedono maggiore agi-

lità e capacità di adattamento. Le imprese italiane sono – oggi più che mai – chiamate a investire in tecnologia, digitalizzazione e formazione del capitale umano per migliorare la produttività e la sostenibilità ed essere resilienti e più competitive.

Figura 2.1 Crescita cumulata del Pil 2010-2024, contributi alla crescita (p.p.)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat.

Guardando alla sola componente di beni, **nel 2024 il valore delle vendite all'estero dei prodotti *Made in Italy* è rimasto pressoché stabile attorno ai 624 miliardi di euro** (+30% sul 2019, ascrivibile soprattutto alla forte espansione post-pandemica dei valori medi unitari sotto-stanti²) e nei primi sette mesi del 2025 è tornato a segnare una dinamica positiva (Fig. 2.2). Al contempo, la quota di mercato è rimasta stabile al 2,8% dell'import mondiale³. A livello geografico, circa il

51% delle vendite è destinato ai paesi dell'Unione europea (quota invariata rispetto al periodo 2017-19), a fronte del 49% diretto verso l'area extra-Ue. **I paesi avanzati rappresentano i principali mercati di sbocco**, con la Germania che continua a essere il primo partner commerciale, seguito da Stati Uniti e Francia (questi primi tre paesi sono destinatari di quasi un terzo dell'export di beni in valore). Tra i paesi emergenti, si confermano *inter alia* Turchia, Messico, Emirati

² Il valore delle esportazioni è determinato dal prodotto tra volumi realizzati e il valore medio unitario. Quest'ultimo è definito come il prezzo medio per unità di prodotto e può essere consi-

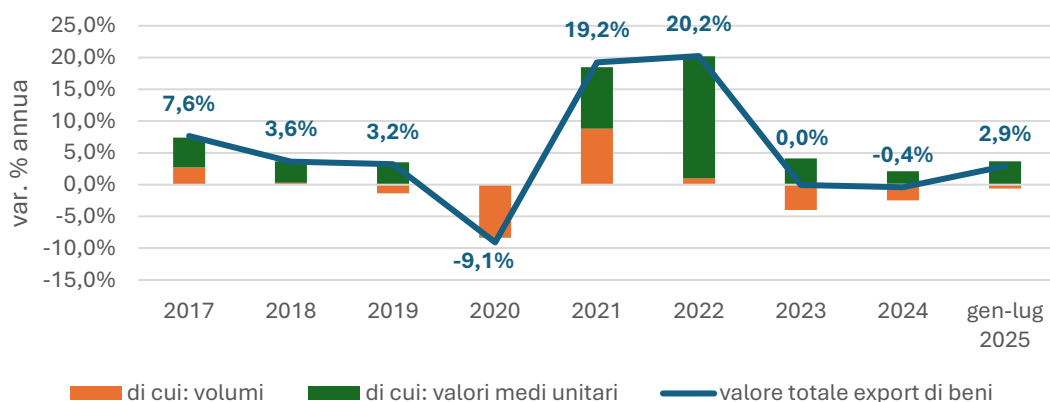
derato una proxy della qualità dei beni esportati, particolarmente rilevante per le nostre merci.

³ Elaborazioni su dati Fondo Monetario Internazionale - Direction of Trade.

Arabi Uniti e Arabia Saudita; in controtendenza, la Cina la cui quota è invece in lieve calo (pur rimanendo l'undicesimo mercato di sbocco). A livello di raggruppamenti di industrie, **le esportazioni di beni di consumo detengono la fetta maggiore di mercato**, con un'incidenza del 37% (in crescita di 3 punti percentuali sul 2019), mentre **seguono a parimerito i beni intermedi e di investimento** con un peso di circa il 30% cadauno. Se si considera la disaggregazione settoriale, la **meccanica strumentale rappresenta**

invece il principale settore di esportazione, con una quota del 16% ben superiore a quella del secondo e terzo settore, rispettivamente la **metallurgia** (inclusi prodotti in metallo) e il **sistema moda** (tessile-abbigliamento, pelli e accessori) che rappresentano ciascuno il 10% dell'export italiano complessivo. A seguire, troviamo il settore **"alimenti&bevande"**, **mezzi di trasporto e farmaceutica** (con incidenze inferiori al 10%).

Figura 2.2. Esportazioni italiane di beni in valore



Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat.

Le **imprese manifatturiere italiane sono notevolmente integrate nei mercati internazionali** sia come esportatrici, sia come importatrici. **L'Italia è infatti tra i paesi più attivi nel processo di integrazione nelle catene globali del valore** anche dal lato dell'approvvigionamento di materie prime e semilavorati impiegati nelle fasi a monte del processo produttivo. In presenza di shock – soprat-

tutto quando esogeni e di carattere internazionale – si potrebbe ritenere che l'apertura all'estero possa rappresentare un generatore di ulteriori rischi. Uno studio⁴ mostra, invece, come, **in presenza di problemi di fornitura, sono proprio le imprese italiane esportatrici a essere quelle più attrezzate a rispondere a questi tipi di shock, sia in termini di copertura finanziaria sia di commodity**

⁴ "Il conflitto russo-ucraino: l'impatto sulle imprese esportatrici italiane" a cura del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Taglia-

carne disponibile in SACE Rapporto Export 2022 "Caro Export. Sfide globali e il valore di esserci".

risk management. Inoltre, all'aumentare della propensione all'export (definita come rapporto tra fatturato estero e totale fatturato) aumenta la preferenza della diversificazione a favore dei fornitori esteri e diminuisce quella a favore dei fornitori italiani: in altre parole, **l'apertura internazionale spinge le imprese a guardare oltre confine**, cercando di trovare soluzioni più convenienti (non solo in termini di costo) e rispondenti alle esigenze dell'azienda.

Minore è invece la penetrazione nei mercati esteri tramite la presenza diretta di imprese italiane con proprie strutture produttive, ascrivibile a diversi fattori quali la dimensione delle aziende, le differenze culturali e le ridotte competenze manageriali internazionali. È altresì vero che lo scorso anno, a fronte di una dinamica stagnante dell'export di beni, sono risultati in forte crescita gli investimenti diretti esteri (IDE). Il flusso di IDE in uscita è ammontato a circa 34 miliardi di euro nel 2024, ben superiore a quello in entrata (circa 23 miliardi di euro), con un incremento del 75% rispetto all'anno precedente; è inoltre aumentato il peso sugli investimenti fissi lordi al 7%, per quanto ancora al di sotto della media dei paesi dell'Unione europea⁵. L'andamento nei prossimi anni aiuterà a comprendere se è iniziata una nuova tendenza. In generale, per il sistema produttivo nazionale l'IDE in uscita costituisce uno strumento chiave di espansione internazionale, in quanto consente di diversificare il rischio operativo, penetrare mercati esteri ad alto potenziale e sfruttare vantaggi com-

petitivi derivanti dalla presenza diretta. Tale dinamica si inserisce in un quadro strategico volto a rafforzare la proiezione esterna delle imprese italiane, migliorandone la resilienza e la capacità di adattamento alle trasformazioni del contesto economico internazionale.

In risposta alle sfide che ci attendono, è dunque **fondamentale mantenere e accrescere il presidio dei mercati globali, attraverso una maggiore diversificazione di clienti e fornitori, nonché una maggiore presenza diretta, cogliendo le opportunità nei paesi emergenti ad alto potenziale di crescita e nei settori innovativi, in linea con il Piano d'azione per l'export⁶ lanciato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale**. La capacità di adattamento delle imprese, il supporto istituzionale e la spinta verso la sostenibilità e la digitalizzazione saranno determinanti per consolidare il posizionamento dell'Italia nel contesto internazionale.

2.2 Le imprese che usano il factoring internazionale

Il factoring internazionale rappresenta una leva importante per supportare l'internazionalizzazione delle imprese.

Al fine di descrivere la domanda del factoring internazionale, Assifact si è avvalsa della collaborazione dei propri Associati attraverso cui è stato possibile acquisire informazioni di dettaglio su questo specifico segmento.

⁵ Elaborazioni su dati OCSE.

⁶ "Piano d'azione per l'accelerazione dell'export sui mercati extra-UE ad alto potenziale". SACE è presente in 13 dei Paesi emergenti individuati nel

Piano tra quelli ad alto potenziale di crescita (ovvero: Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Cina, India, Singapore, Vietnam, Brasile, Messico, Serbia, Turchia, Marocco, Egitto e Sudafrica).

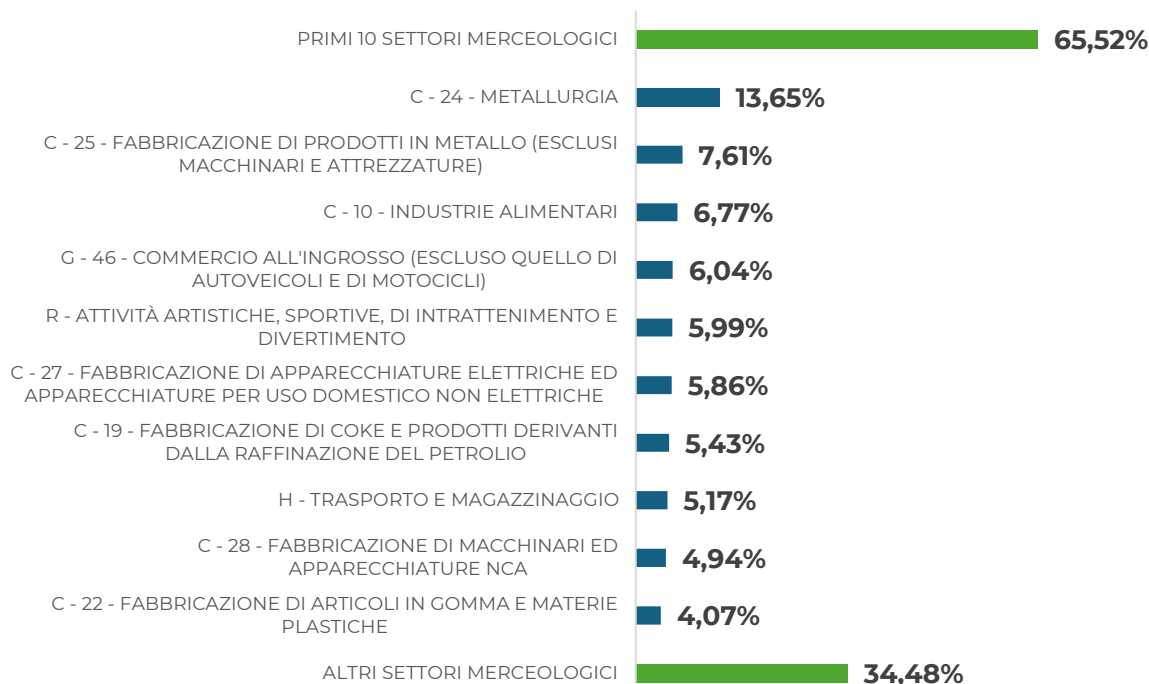
Il campione delle Associate che hanno partecipato al tavolo di lavoro relativo alla presente ricerca risulta essere statisticamente significativo, rappresentando il 64,45% del mercato in termini di turnover complessivo per l'anno 2024.

Dall'analisi dei portafogli delle operazioni di factoring delle Associate, suddivisi per i principali settori merceologici secondo la classificazione Ateco, emerge che **la maggior concentrazione delle imprese cedenti si colloca nel comparto mani-**

fatturiero, seguito dal commercio all'ingrosso.

In particolare, i settori che fanno maggiore ricorso al factoring per sostenere la propria operatività internazionale — soprattutto a supporto delle attività di esportazione, prevalenti rispetto a quelle di import e di estero su estero — risultano essere il **settore metallurgico, quello della fabbricazione dei metalli e le industrie alimentari.**

Figura 2.3 – Ripartizione settori merceologici per cedente nelle operazioni di export factoring - % turnover al 31.12.2024



Nella ricostruzione delle **principali filiere coinvolte nelle operazioni di export factoring**, si rileva una **maggiore incidenza dei settori del commercio all'ingrosso e al dettaglio** per quanto riguarda la natura merceologica **delle imprese importatrici**.

Al contrario, **tra gli esportatori** emerge una **netta prevalenza del comparto manifatturiero, con una particolare concentrazione delle industrie metallurgiche**.

Figura 2.4 – Principali filiere in relazione al settore merceologico nelle operazioni di export factoring

PRINCIPALI FILIERE NELLE OPERAZIONI DI EXPORT FACTORING	
ESPORTATORE	IMPORTATORE
C - 24 - METALLURGIA	G - 46 - COMMERCIO ALL'INGROSSO
C - 24 - METALLURGIA	B - ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE
H - TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	H - TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO
R - ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	M - ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE
C - 10 - INDUSTRIE ALIMENTARI	G - COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO
C - 19 - FABBRICAZIONE DI COKE E PRODOTTI DERIVANTI DALLA RAFFINAZIONE DEL PETROLIO	G - COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO
F - COSTRUZIONI	O - AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA
C - 27 - FABBRICAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED APPARECCHIATURE PER USO DOMESTICO	C - 27 - FABBRICAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE ED APPARECCHIATURE PER USO DOMESTICO

Nell'operatività import factoring, la quasi totalità dei volumi risulta essere concentrata nei primi dieci settori merceologici appartenenti alle controparti debentrici estere e le filiere maggiormente rilevanti sono le filiere alimentari e metallurgiche che coprono quasi il 50% delle suddette operazioni.

In base al canale utilizzato — diretto o tramite *2-factor system* — le caratteristiche delle principali imprese cedenti pre-

sentano differenze significative in termini di quota dei volumi ceduti.

Nel canale diretto, circa un quarto delle cessioni proviene da imprese del commercio all'ingrosso e al dettaglio, seguite da quelle attive nei settori dei trasporti e del magazzinaggio.

Al contrario, **nelle operazioni gestite attraverso il *2-factor system*, si osserva una forte incidenza delle imprese metallurgiche**, che rappresentano oltre il 40% del totale.

Figura 2.5 – Ripartizione settori merceologici per debitore nelle operazioni di import factoring - % turnover al 31.12.2024

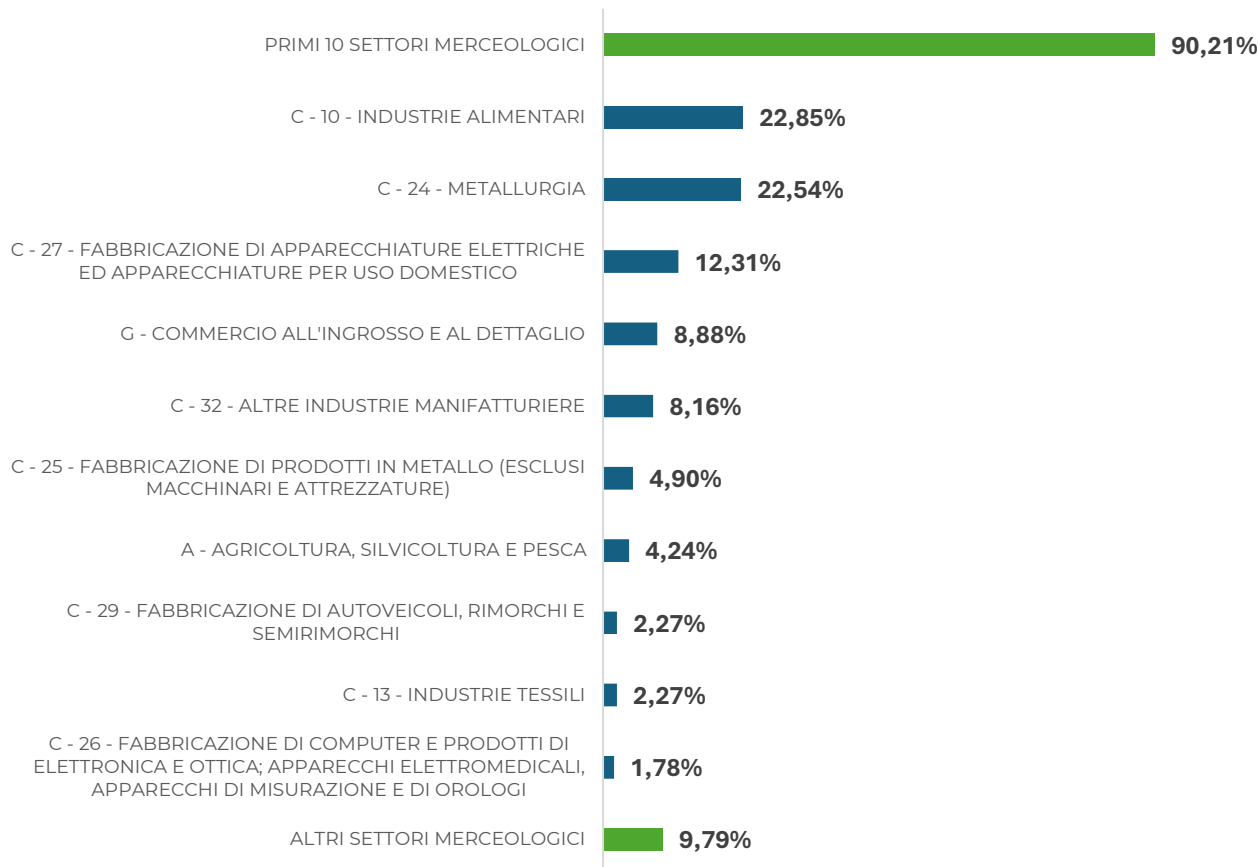
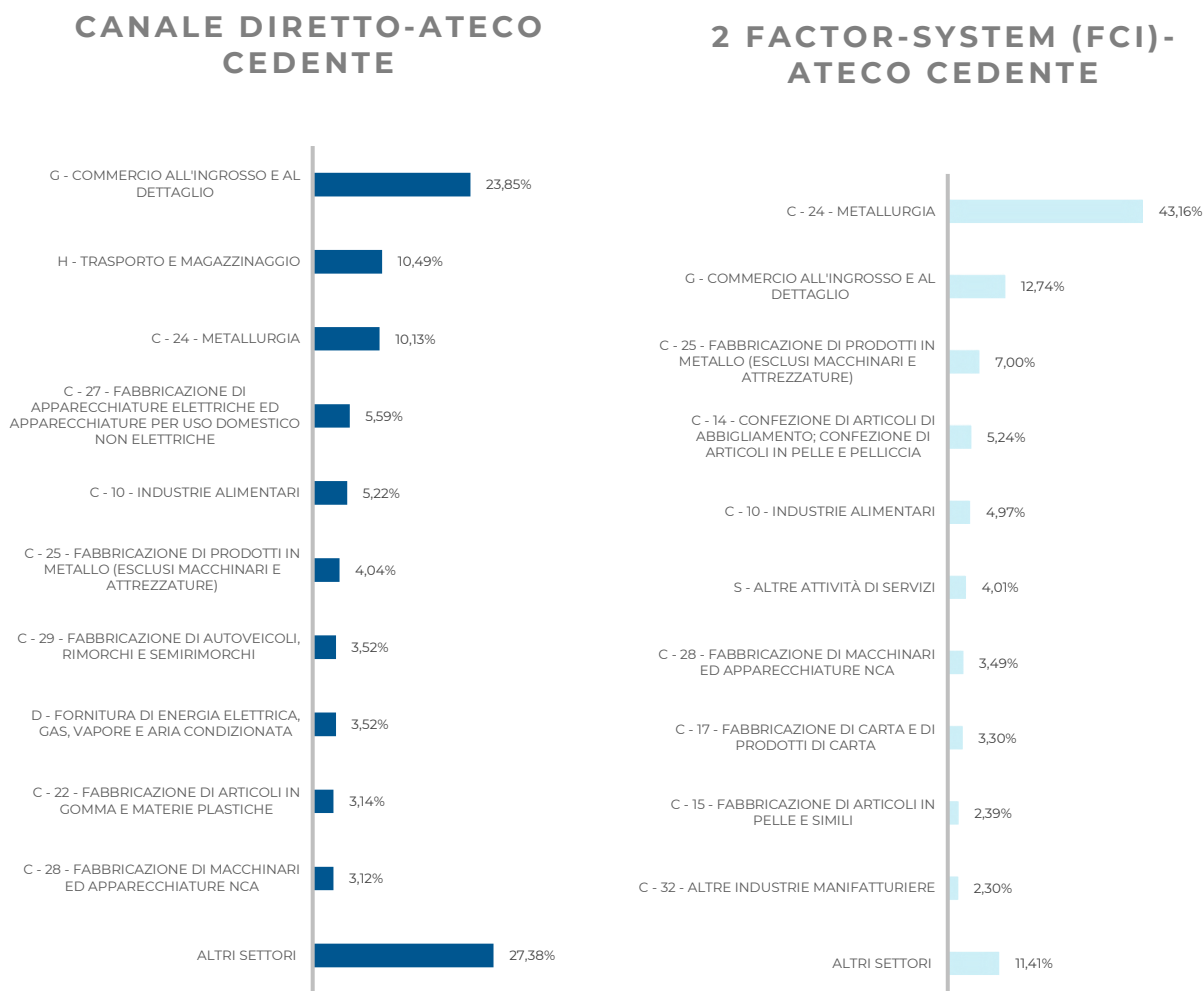


Figura 2.6 Ripartizione per canale e settore merceologico del cedente - % turnover al 31.12.2024



L'analisi della dimensione dei soggetti cedenti, sulla base della ripartizione dei volumi generati da tutte le forme di factoring internazionale, evidenzia una **netta prevalenza delle imprese corporate (con fatturato annuo superiore a 50 milioni di euro) e large corporate (oltre 250 milioni di euro) rispetto alle PMI**, che mostrano invece quote più contenute in tutte le tipologie di operatività internazionale.

In particolare, le imprese corporate — con fatturato compreso tra 50 e 250 milioni di euro — rappresentano oltre il 60%

dei volumi nelle operazioni estero su estero e quasi la metà nell'import factoring.

Per quanto riguarda invece le operazioni di **export factoring**, la **distribuzione dei volumi risulta più equilibrata tra le diverse classi dimensionali di impresa**.

Dal confronto tra mercato domestico ed export factoring (fig.2.6) emerge che **le PMI (piccole e medie imprese) incidono per circa il 30% dei volumi nell'export factoring, contro il 22% nel mercato domestico, a conferma di un maggiore sostegno alle imprese più piccole nell'operatività internazionale.** Nel factoring domestico, invece, la quota principale dei volumi generati resta concentrata sulle large corporate (57,2%).

La ripartizione dei volumi per dimensione del cedente, incrociata con la tipologia di canale, evidenzia una netta differenza tra l'utilizzo della piattaforma 2-factor system e l'operatività diretta.

In particolare, **sulla piattaforma FCI (2-factor system) la quota di imprese cedenti di dimensione medio-piccola risulta superiore rispetto a quella delle imprese corporate.**

Figura 2.7 Ripartizione per dimensione del cedente e tipologia di operatività di factoring internazionale - % turnover al 31.12.2024

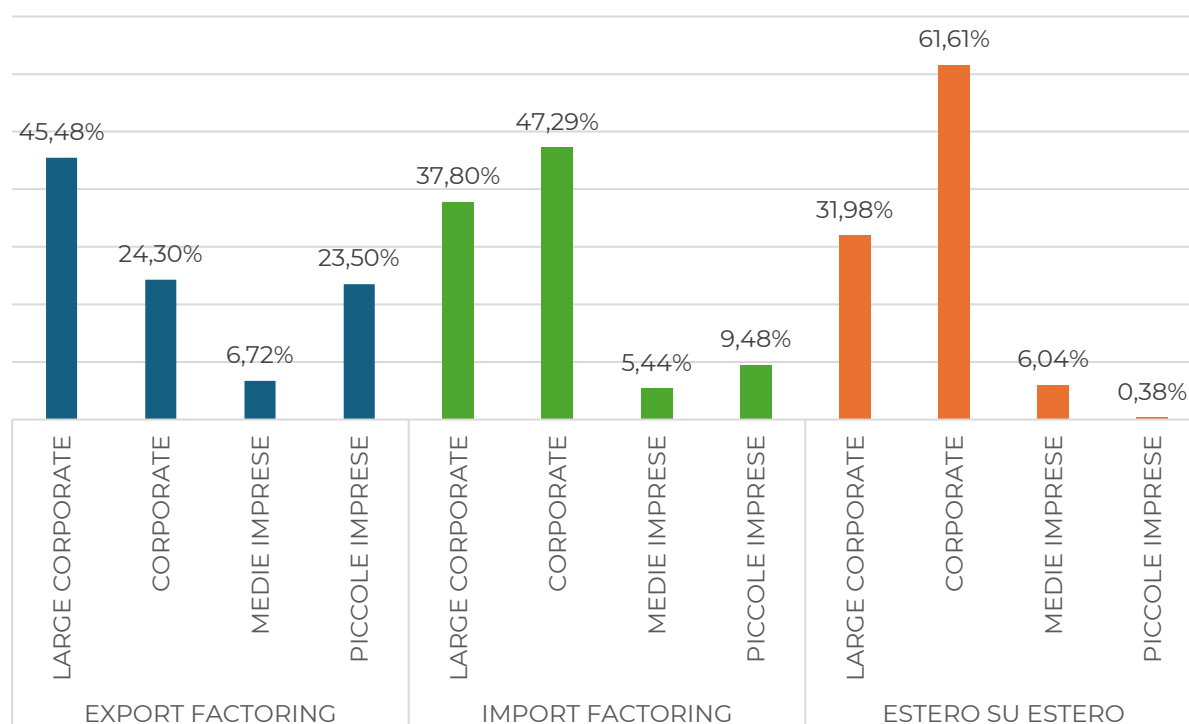
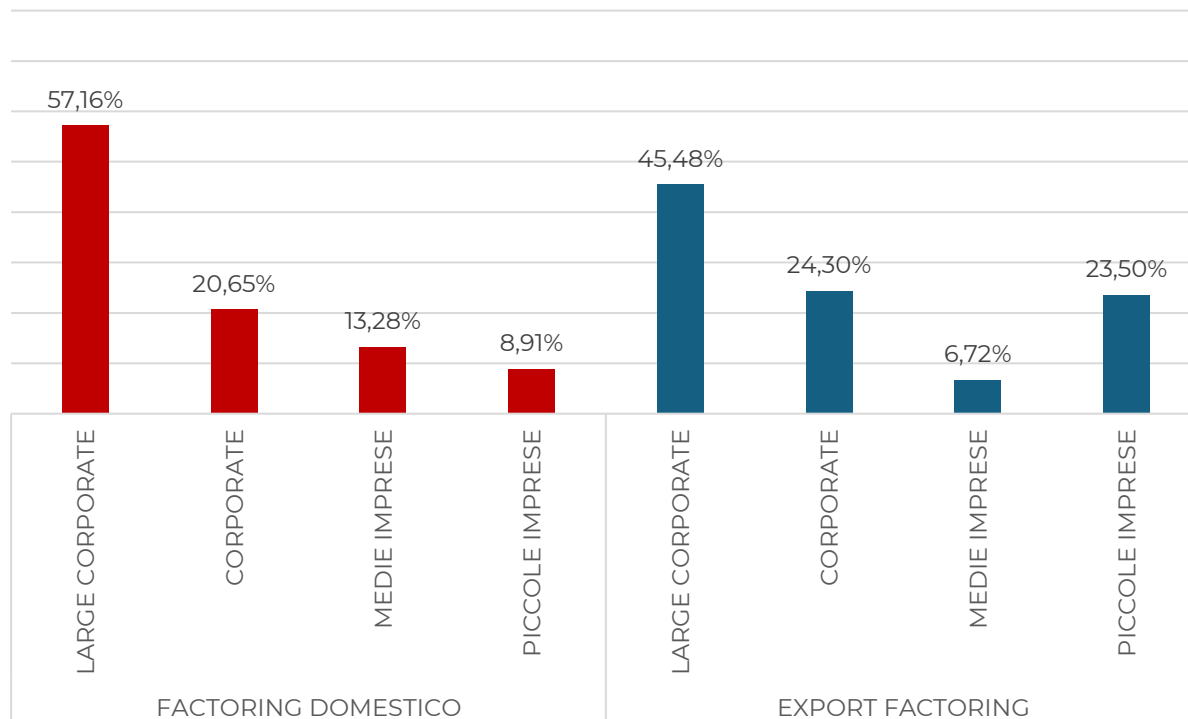


Figura 2.8 Confronto della ripartizione per dimensione del cedente tra factoring domestico ed export factoring - % turnover al 31.12.2024



La presenza o assenza di notifica, analizzata in relazione alla dimensione della controparte cedente, mostra che **la frequenza della notifica tende a crescere proporzionalmente con l'aumentare della dimensione aziendale, mentre nelle operazioni senza notifica le transazioni risultano maggiormente concentrate tra le piccole imprese e, in secondo luogo, tra le imprese large corporate.**

L'analisi della dimensione del cedente italiano per canale evidenzia una differente distribuzione tra il canale diretto e il sistema a due factor (FCI). **Nel canale diretto**, la composizione risulta più equilibrata, con una prevalenza di large corporate (45,0%) e una **presenza significativa di piccole imprese (24,9%) e corpo-**

rate (23,5%), mentre le medie imprese rappresentano una quota più contenuta (6,5%).

Nel 2 Factor-System (FCI), al contrario, emerge una **concentrazione più marcata verso le large corporate**, che raggiungono il 61,8% del totale, seguite dalle corporate (20,9%) e dalle medie imprese (15,4%), con una presenza marginale delle piccole imprese (2,0%).

Figura 2.9 Ripartizione per dimensione del cedente e tipologia di canale - % turnover al 31.12.2024

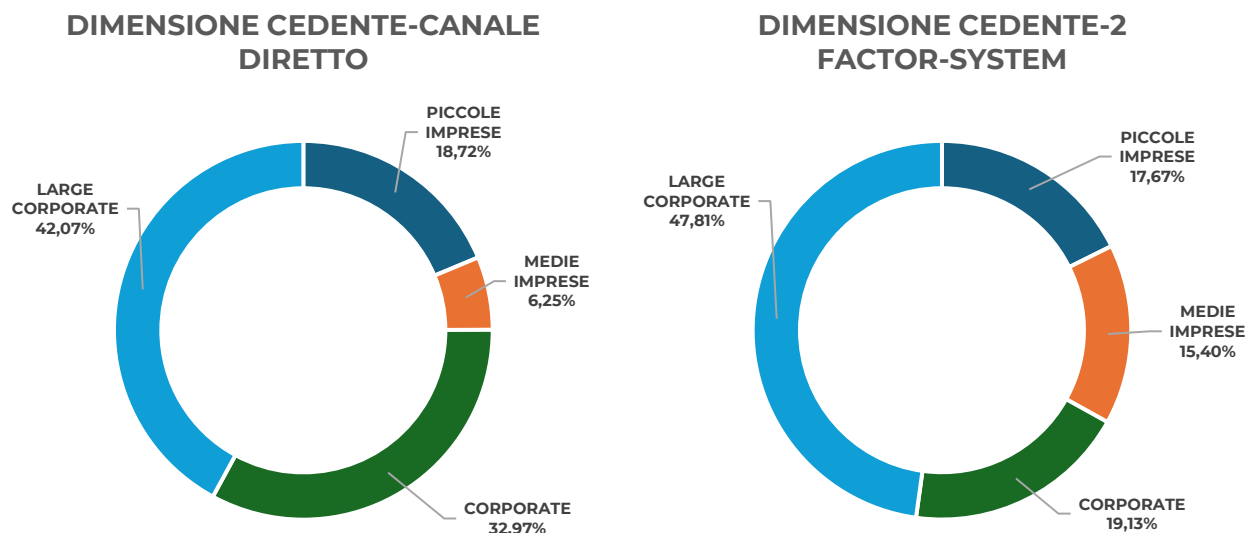


Figura 2.10 Ripartizione per dimensione del cedente italiano e tipologia di canale - % turnover al 31.12.2024

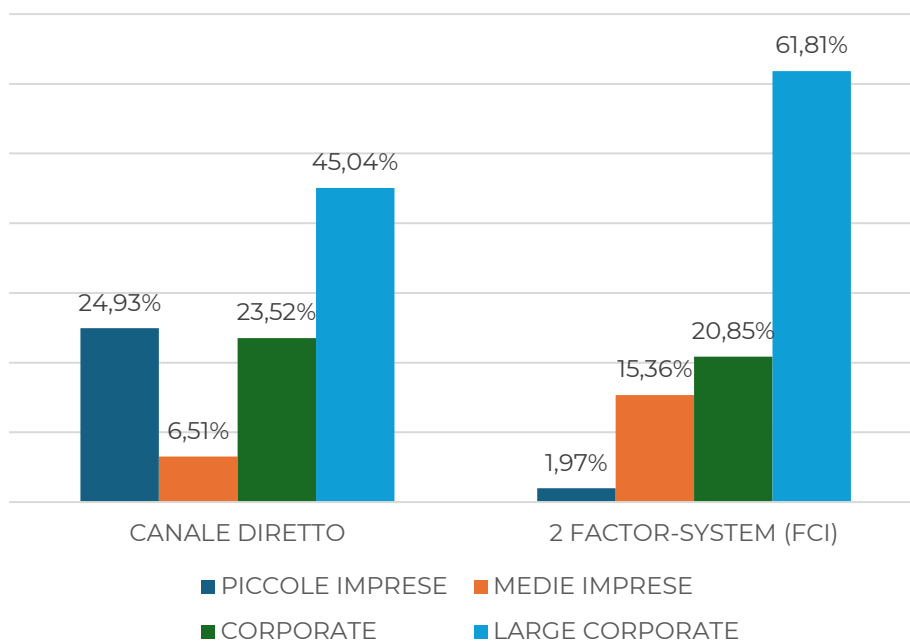
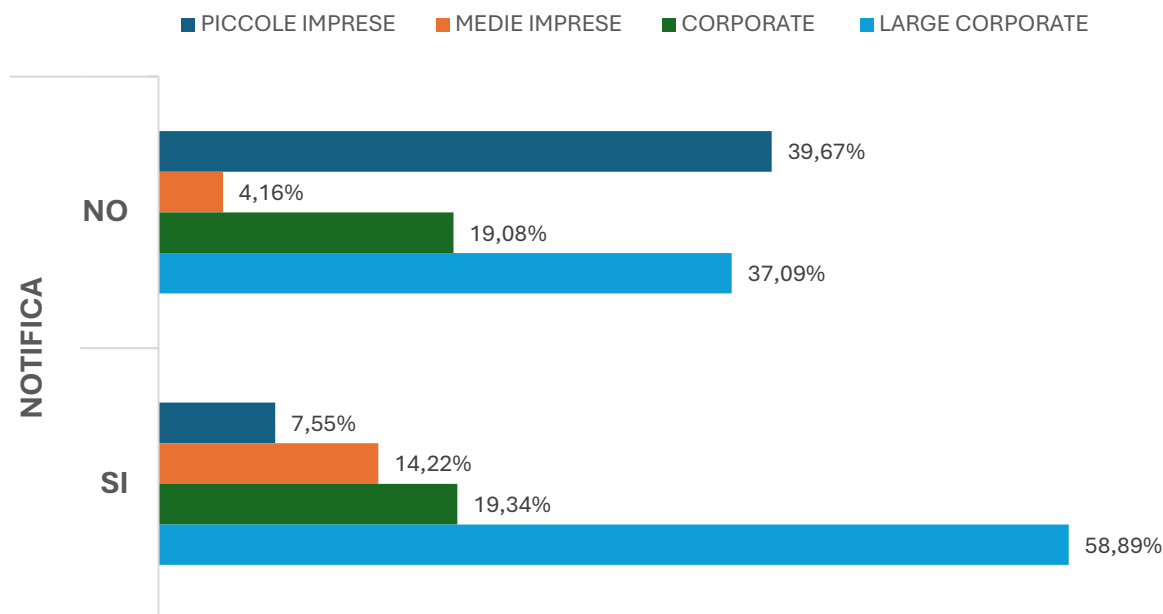


Figura 2.11 Ripartizione per dimensione del cedente e presenza della notifica - % turnover al 31.12.2024



A livello geografico i **paesi di riferimento maggiormente supportati nelle operazioni di export factoring internazionale, risultano essere quelli dell'eurozona** dove le controparti cedute in Germania e Francia coprono quasi un quarto dei volumi smobilizzati da parte delle imprese italiane esportatrici.

Al di fuori del mercato europeo risulta esserci una **significativa rilevanza anche per il mercato americano e messicano**

che insieme superano il 10% dei volumi complessivi.

In generale, risulta esserci comunque un buon grado di diversificazione nei portafogli dei factor che offrono soluzioni a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane e risultano essere **presenti diverse controparti situate in mercati e aree emergenti in via di sviluppo, come ad esempio la Turchia e gli Emirati Arabi Uniti.**

Figura 2.12 Ripartizione dei paesi importatori nelle operazioni di export factoring - % turnover al 31.12.2024

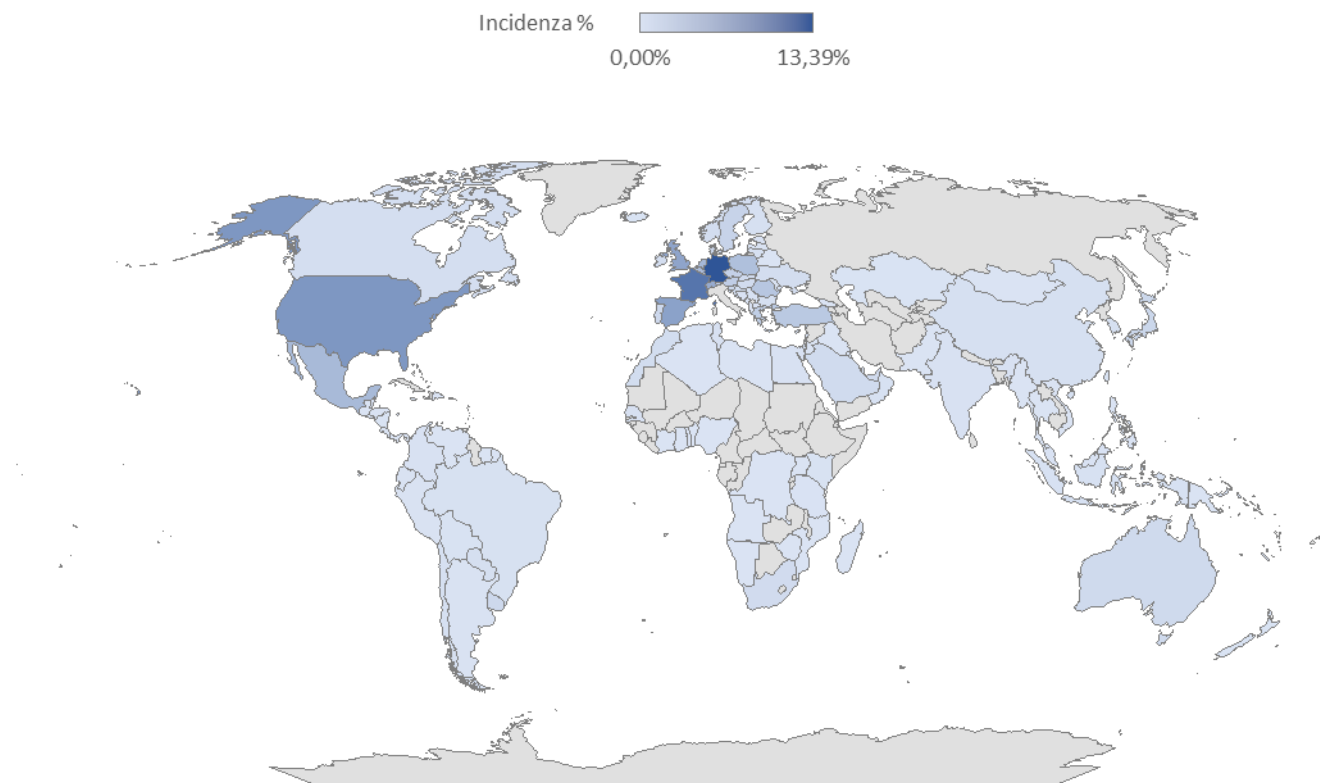


Figura 2.13 I primi dieci paesi importatori nelle operazioni di export factoring - % turnover al 31.12.2024

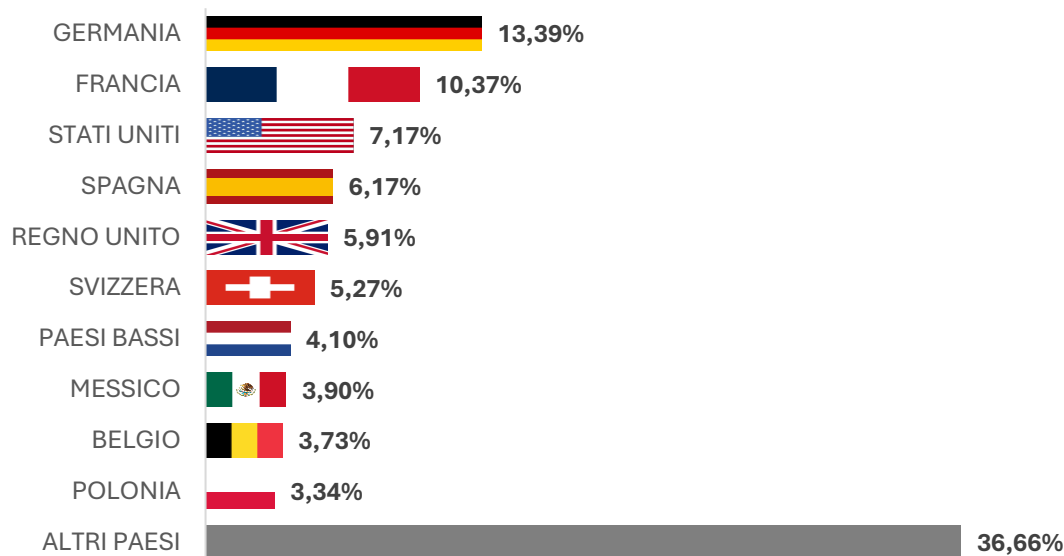


Figura 2.14 I principali paesi importatori rispetto al canale diretto e 2-factor system (FCI) - % turnover al 31.12.2024

Canale diretto		2-factor system FCI	
Paese importatore	% turnover	Paese importatore	% turnover
GERMANIA	13,01%	ITALIA	23,84%
REGNO UNITO	11,16%	SVIZZERA	15,87%
FRANCIA	8,61%	GERMANIA	15,12%
STATI UNITI	7,36%	REGNO UNITO	7,33%
SPAGNA	6,22%	DANIMARCA	7,25%
ITALIA	5,84%	SPAGNA	4,53%
SVIZZERA	3,97%	TURCHIA	3,70%
POLONIA	3,61%	MESSICO	3,45%
BELGIO	3,47%	REPUBBLICA CECA	2,48%
MESSICO	3,23%	STATI UNITI	2,25%
ALTRI PAESI	33,53%	ALTRI PAESI	14,18%

Il canale diretto presenta una maggiore diversificazione geografica, con una distribuzione equilibrata del turnover e una significativa presenza nei principali mercati europei ed extra-UE. Al contrario, **il 2-factor system risulta più concentrato**, con oltre la metà del turnover generato da Italia, Svizzera e Germania.

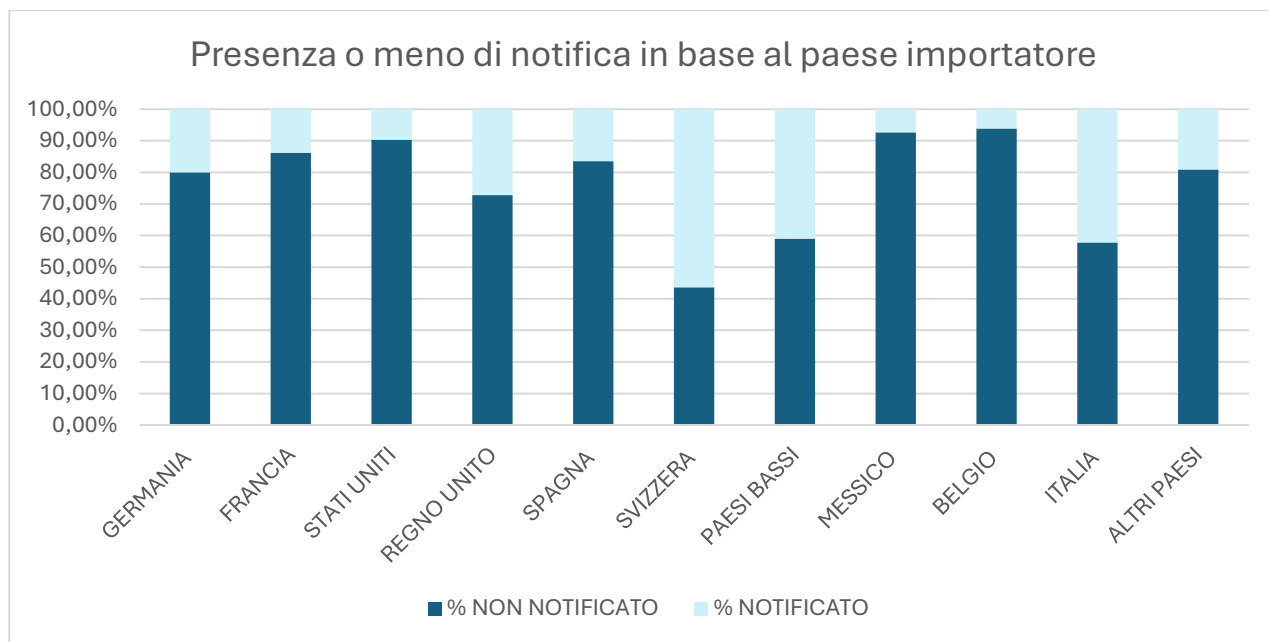
È elevata la percentuale dei volumi riferita a operazioni senza notifica. Ciò riflette le problematiche operative connesse con le diverse giurisdizioni presenti nei vari paesi e, in particolare, con l'esigenza di assicurare l'opponibilità

della cessione al debitore secondo la regolamentazione locale (di questo tema si parlerà in seguito).

Non stupisce, pertanto, che la **quota di operazioni senza notifica sia maggiore per le cessioni di crediti verso debitori residenti in paesi extraeuropei**, dove la normativa locale può risultare molto differente e più difficile da governare.

Nel complesso, le operazioni senza notifica risultano più distribuite a livello internazionale, con una maggiore presenza nei mercati extraeuropei, mentre **quelle con notifica restano prevalentemente concentrate in ambito europeo**.

Figura 2.15 I principali paesi importatori rispetto alla presenza della notifica - % turnover al 31.12.2024



2.3 Le motivazioni del ricorso al factoring internazionale da parte delle imprese

Il ricorso al **factoring internazionale** da parte delle imprese **risponde a un insieme articolato di esigenze strategiche e operative, che riflettono sia la struttura dei mercati di riferimento sia le caratteristiche intrinseche delle filiere produttive.**

In primo luogo, il fabbisogno di factoring nelle transazioni internazionali riguarda le **imprese che operano in open account**. Se da un lato l'offerta di credito commerciale alla clientela internazionale permette all'impresa di rendersi più competitiva sui mercati globali, dall'altro essa espone l'impresa ai fabbisogni e ai rischi tipici del credito di fornitura, a cui si aggiungono i rischi specifici del commercio internazionale.

Le imprese esportatrici manifestano quindi un **bisogno costante di liquidità immediata per sostenere il capitale circolante**, in un contesto in cui i tempi medi di incasso all'estero riflettono le abitudini e le prassi di pagamento di diversi paesi e diverse filiere, risultano talvolta anche più lunghi e incerti rispetto al mercato domestico.

Il ricorso al **factoring consente** alle imprese che esportano **di trasformare i propri crediti commerciali in disponibilità finanziarie**, riducendo la dipendenza dal credito bancario tradizionale e migliorando la capacità di pianificazione dei flussi di cassa. Inoltre, la gestione della complessità dello scenario internazionale assorbe molte risorse per l'impresa per l'attività di gestione dei crediti e degli incassi: **le imprese, soprattutto PMI e mid-corporate, trovano nel factoring un servizio di outsourcing che include monitoraggio, solleciti e recu-**

pero, liberando risorse interne e riducendo le complessità operative e quelle legate ai differenti ambiti normativi e linguistici con cui l'impresa deve confrontarsi.

La protezione contro il mancato pagamento è una delle motivazioni principali dell'utilizzo del factoring grazie alla possibilità di ricorrere alla garanzia pro soluto. La protezione dal rischio di insolvenza dei clienti esteri: la distanza geografica, la diversità normativa e le asimmetrie informative amplificano il rischio creditizio, che il factoring mitiga attraverso coperture assicurative e, nel caso del *2-factor system*, tramite la conoscenza locale del corrispondente estero.

Questi servizi, che sono quelli tipici del factoring, risultano **cruciali in particolare per le imprese che vanno per la prima volta all'estero.**

Infine, **alcuni settori – ad esempio: manifatturiero ad elevato valore aggiunto, automotive, GDO e alimentare – risultano particolarmente adatti al supporto offerto dal factoring** per la ricorrenza delle forniture, la bassa contestabilità del credito e la presenza di dilazioni standardizzate, caratteristiche che rendono il factoring uno strumento efficace per coniugare la crescita e il controllo del rischio sui mercati globalizzati.

La combinazione di questi elementi fa del factoring internazionale uno strumento particolarmente interessante per le imprese che esportano, permettendo loro di possibilità di **ottenere risposte in tempi rapidi e utilizzare affidamenti in maniera flessibile** soddisfacendo le proprie esigenze di carattere finanziario (che spesso risultano essere la ragione prima-

ria del ricorso al factoring internazionale) e, al contempo, di **esternalizzare la gestione degli incassi e delle attività di recupero, di proteggersi dall'insolvenza del cliente estero** e, ove il contratto lo consenta, di **beneficiare della cancellazione del credito dal proprio bilancio** (c.d. "*derecognition*") migliorando anche la propria struttura finanziaria.

Il fabbisogno di factoring internazionale non riguarda solo le imprese esportatrici ma anche le imprese che importano: per queste ultime, il **factoring internazionale** rappresenta una **leva strategica per migliorare la gestione finanziaria e rafforzare le relazioni con i fornitori esteri.**

Infatti, uno dei vantaggi più rilevanti del factoring in questo contesto è la possibilità di garantire, ai fornitori dell'impresa, la certezza dell'incasso e il rispetto delle scadenze: elementi che, come visto, i fornitori considerano prioritari per concedere condizioni di pagamento competitive.

Il factoring internazionale **consente quindi alle imprese che acquistano sui mercati internazionali di sostituire strumenti più onerosi e rigidi, come le lettere di credito, con soluzioni che offrono sicurezza senza immobilizzare capitale e con procedure più snelle.** Inoltre, l'impresa importatrice può beneficiare dell'applicazione del *maturity factoring*, che permette di beneficiare di dilazioni aggiuntive rispetto ai termini originari, allineando i pagamenti ai propri cicli di incasso e migliorando il capitale circolante. Questa caratteristica è particolarmente apprezzata **nell'ambito della supply chain finance**, dove il **factoring diventa un abilitatore di equili-**

brio tra esigenze di liquidità del fornitore e flessibilità finanziaria dell'acquirente.

Le esigenze delle PMI e quelle delle corporate in termini di prodotti e livello di personalizzazione risultano diversificate. **Le PMI, soprattutto quelle manifatturiere orientate all'export, tendono a privilegiare soluzioni standardizzate, con processi snelli e tempi rapidi di erogazione: il prodotto tipico è il factoring pro soluto con copertura assicurativa, spesso in modalità non-notification**, che consente di ottenere liquidità e protezione dal rischio senza appesantire la gestione amministrativa. Per queste imprese, la priorità è la certezza dell'incasso e la possibilità di offrire condizioni di pagamento competitive ai clienti esteri, più che la strutturazione di operazioni complesse.

Al contrario, **le corporate richiedono un grado di personalizzazione molto più elevato: oltre al factoring tradizionale, sono frequenti configurazioni multi-country, operazioni di import con più cedenti e soluzioni integrate con strumenti di trade finance (es. credito for-**

nitore, supply chain finance), spesso con clausole personalizzate per allineare il prodotto alle esigenze di bilancio (es. in termini di derecognition) e ai covenant bancari. In questi casi, la contrattualistica è bilingue, le procedure di onboarding più articolate e l'integrazione tecnologica (API, flussi dati) diventa un requisito imprescindibile.

Anche le differenze settoriali incidono sul grado di personalizzazione del prodotto: **nei comparti manifatturiero e meccatronico, dove i flussi sono ricorrenti e i crediti poco contestabili, prevalgono soluzioni standard; nei settori energia, cantieristica e navale, caratterizzati da ticket elevati e contratti complessi, si osserva una maggiore customizzazione, con uso frequente di garanzie pubbliche e strutture di pagamento legate a SAL o milestone progettuali.** Infine, nella GDO estera e nell'alimentare, la frammentazione dei portafogli e i volumi elevati spingono verso l'adozione di piattaforme digitali e processi automatizzati, pur mantenendo presidi rigorosi sul rischio operativo-legale.

3

I modelli operativi del factoring internazionale

3.1 Le soluzioni adottate nel factoring internazionale

L'attività di factoring internazionale si colloca all'interno di un perimetro ben definito che riflette i fabbisogni che soddisfa: lo smobilizzo dei crediti commerciali congiunto a una copertura integrale del rischio di credito⁷ e a una gestione professionale dei crediti e dei flussi finanziari.

Come visto nel paragrafo precedente, **il core business è oggi rappresentato dall'export factoring, mentre l'import e le operazioni estero su estero hanno un peso marginale, pur costituendo**

un'area di sviluppo potenziale. Le soluzioni adottate sono prevalentemente pro soluto, spesso con copertura assicurativa completa; la scelta tra modalità con notifica o non-notification dipende sovente dalla presenza di vincoli giuridici e diverse prassi operative nei diversi ordinamenti.

Il dato più evidente è la **netta predominanza del canale diretto, che copre più del 96% delle operazioni, mentre il ricorso al sistema a due corrispondenti (2-factor system) si attesta su valori marginali, intorno al 4% circa.**

⁷ Nelle prassi osservate, "copertura integrale del rischio" si riferisce al fatto che l'intero perimetro operativo è posto sotto polizza; l'indennizzo della

singola esposizione resta legato alle percentuali di polizza (70-90%) e alle condizioni (es. franchigie, esclusioni, termini di denuncia).

Figura 3.1 – Factoring internazionale: ripartizione del turnover al 31.12.2024 per tipologia di operazione

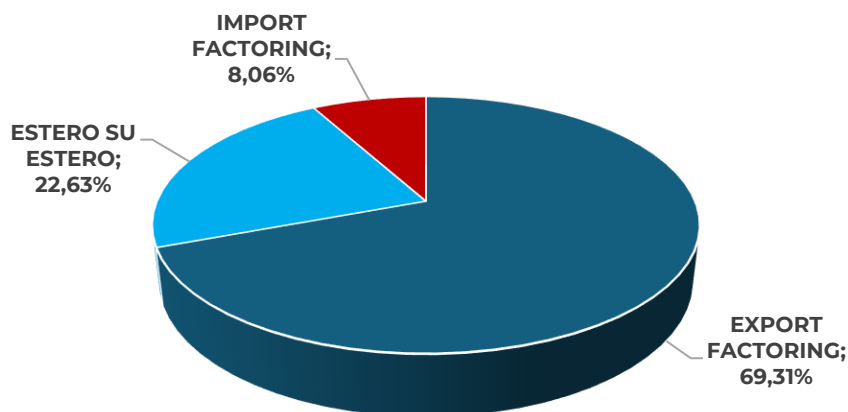
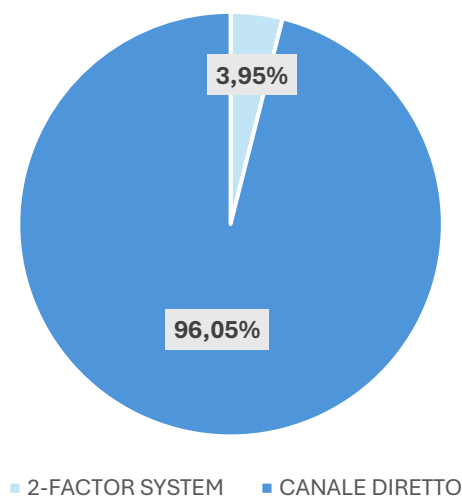


Figura 3.2 – Factoring internazionale: ripartizione del turnover al 31.12.2024 per tipologia di canale



Dal punto di vista operativo, il sistema a due factor, coordinato e disciplinato da FCI, prevede il coinvolgimento di un import factor nel Paese del debitore, che assume il ruolo di garante della conoscenza normativa e della gestione degli incassi e, solitamente, anche del rischio d'insolvenza del debitore ceduto.

Per le suddette ragioni, **il 2-factor system**, inizialmente la modalità d'elezione per lo svolgimento di operazioni di factoring *cross-border*, **nei Paesi sviluppati (come l'Italia) trova oggi la sua applicazione ideale solo in contesti specifici**, dove il costo aggiuntivo sostenuto per i servizi offerti dall'import factor sono sostanzialmente compensati dalla riduzione del rischio operativo e dalla maggiore efficacia nella *collection* verso i debitori esteri, ad esempio:

- operazioni con **portafogli molto frammentati**,
- operazioni rivolte a **mercati emergenti**, ovvero
- operazioni con **debitori operanti in Paesi con elevata complessità normativa**, dove la conoscenza locale del corrispondente è un fattore critico di successo.

Questo modello, quindi, **riduce significativamente il rischio operativo-legale e semplifica la gestione degli incassi, ma comporta costi aggiuntivi e tempi di incasso più lunghi** per via dell'intermediazione di un ulteriore soggetto (l'import factor), oltre a una **dipendenza dalla qualità del servizio del partner estero** (che, nonostante gli standard previsti dalla partecipazione al network FCI, non sempre è all'altezza della situazione). **Per le PMI esportatrici**, prive di risorse interne per presidiare aspetti legali e lin-

guistici, **il 2-factor system rappresenta comunque una soluzione di sicurezza, sebbene meno competitiva in termini di pricing.**

Il **canale diretto** è spesso **percepito come la soluzione più efficiente per l'export verso Paesi sviluppati** (tendenzialmente UE e OCSE): da un lato, esso consente di ridurre i tempi di *onboarding* e di erogazione, che in casistiche standardizzate si attestano tra 7/10 giorni e 30 giorni a seconda delle diverse realtà (non dissimile dai tempi di esecuzione nel mercato domestico); dall'altro, esso assicura il controllo end-to-end del processo, che consente al factor di gestire direttamente la relazione con il cliente e il debitore, senza intermediazioni. Questo **approccio che punta sulla velocità e la snellezza del processo è particolarmente apprezzato dalle corporate e mid-large companies**, che sempre più spesso richiedono soluzioni integrate con i propri sistemi ERP, contrattualistica bilingue e, in alcuni casi, strutture *tailor-made* per finalità di *derecognition* contabile.

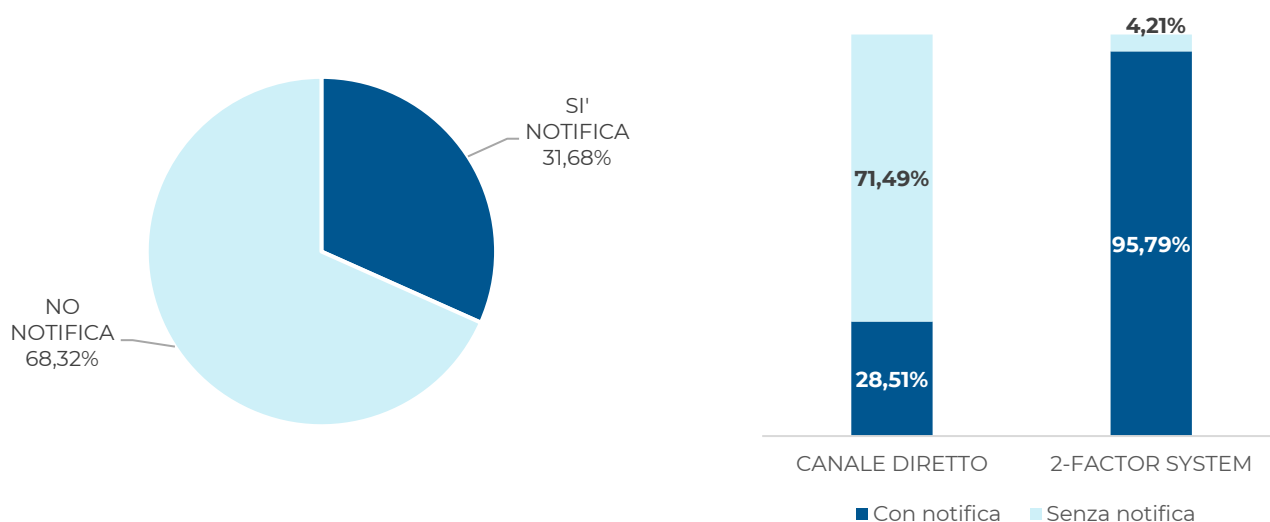
La principale criticità del canale diretto è rappresentata dal **rischio operativo-legale**, che **rimane interamente in capo al factor**: opponibilità della cessione, efficacia della notifica, clausole contrattuali (divieti di cessione, SAL, *retention*) e gestione della *collection cross-border* richiedono presidi robusti, come l'acquisizione di pareri legali sulla normativa locale mirate ad assicurare la validità della notifica "tenuta" della cessione, audit documentali e monitoraggio continuo degli incassi. **La scelta di notificare o meno la cessione al debitore ceduto è comunque fortemente influenzata**

dalle prassi giuridiche locali e, in particolare, dalle modalità previste per assicurare l'opponibilità della cessione e l'efficacia della notifica nei confronti del debitore.

Dal punto di vista operativo, il **processo nel factoring internazionale segue fasi analoghe a quelle domestiche**, ovvero richiesta di copertura assicurativa, analisi interna e rilascio del plafond. Anche la durata del processo non cambia significativamente: i tempi variano da pochi giorni per operazioni standard a periodi

più lunghi per operazioni complesse. **Nelle operazioni internazionali più complesse, la valutazione include anche l'esame della validità della notifica**, grazie all'ausilio di consulenze legali e piattaforme digitali. **Nel caso del 2-factor system, sono presenti accordi quadro e procedure standardizzate con altri operatori nell'ambito del network FCI** che assicurano un coordinamento continuo con i partner esteri, ma rendono l'operatività più complessa e farragিনosa.

Figura 3.3 – Factoring internazionale: Ripartizione del turnover al 31.12.2024 per presenza o meno di notifica



3.2 Il ruolo dell'assicurazione del credito nel factoring internazionale

Nel canale diretto emerge con forza il ruolo svolto dall'assicurazione del credito, oggi non più uno strumento per il trasferimento del rischio ma un vero e proprio **“abilitatore” dell'intero ciclo**, combinando copertura, informazione e servizi di recovery, così da rendere scalabile, più veloce e più sicuro lo smobilizzo dei crediti cross border da parte dei factor.

La presenza di una polizza di *credit insurance*, infatti, riduce il rischio di mancato pagamento, sblocca la possibilità di anticipare una quota maggiore di liquidità, sostiene l'espansione dei factor verso mercati e buyer nuovi e, grazie ai propri *data lake*, fornisce informazioni fondamentali ai factor in fase di decisione creditizia.

Tali servizi sono così decisivi che, **nella pratica di mercato, la sostanziale totalità delle operazioni di factoring inter-**

nazionale svolte dagli operatori italiani è oggetto di copertura: ciò significa che il portafoglio ceduto è assicurato, non necessariamente che la quota indennizzabile della singola fattura sia pari al 100%. In termini tecnici, la percentuale indennizzabile tipica si colloca nel range 70–90% (*retention* a carico del factor), mentre il perimetro assicurato può essere molto ampio fino a coprire, di fatto, la totalità delle posizioni verso debitori esteri in un dato periodo (78,4% turnover assicurato nel campione analizzato). **La polizza può essere propria del factor (caso più frequente) o, laddove conveniente, può essere prevista una voltura della polizza eventualmente già attiva presso il cliente cedente**. Queste scelte consentono di assicurare la continuità dei limiti su debitori con storico pregresso e di accelerare le fasi istruttorie.

Nella figura 3.4 si propone una rappresentazione del ruolo dell'assicurazione del credito nelle diverse fasi del ciclo di factoring internazionale.

Figura 3.4 Il ruolo dell'assicurazione del credito nei processi del factoring internazionale

Fase	Ruolo dell'assicurazione del credito
Origination e pre screening	- Dati e insight: gli assicuratori alimentano l'origination con database proprietari su rating, valutazioni non vincolanti e storico pagamenti dei buyer esteri; questi dataset sostengono sia il pricing del rischio sia la prioritizzazione commerciale dei cedenti verso mercati e nominativi su cui è possibile intervenire. - Esiti operativi: più rapida richiesta/assegnazione di limiti (plafond) e maggiore probabilità di esito positivo su buyer "nuovi", specie in geografie dove l'accesso a informazioni è scarso.
Underwriting e delibera	- Condizione di delibera: nel canale diretto la presenza di copertura è spesso condizione necessaria per deliberare il plafond - Percentuale di assicurazione e velocità: la copertura abilita la possibilità di concedere un anticipo più elevato e un time-to-cash ridotto per la clientela, velocizzando le decisioni
Onboarding documentale e KYC	La raccolta documentale e il set-up delle segnalazioni verso l'assicuratore sono fasi critiche che possono risultare onerose, soprattutto per PMI o per mercati emergenti. <i>Digital onboarding</i> e API riducono gli attriti, ma rimangono aree di miglioramento.
Monitoraggio dinamico e alerting	- Aggiornamento limiti: l'assicuratore monitora i buyer, invia revocche o adeguamenti e alimenta <i>alert</i> su <i>early warning</i>; il factor integra tali eventi negli automatismi di monitoraggio andamentale della linea. - Mercati complessi: in geografie a informatività scarsa, l'assicuratore compensa con rete locale e osservazione sul campo, utile anche quando si opera non-notification.
Sinistro e recupero	- Gestione <i>end-to-end</i>: al verificarsi di insoluti qualificati, l'assicuratore guida istruttorie, termini e condizioni (<i>proof of delivery</i>, contestazioni, termini di denuncia), fino al recupero legale in loco, aspetto critico nei Paesi extra-UE. - Effetti sul modello: la capacità di enforcement internazionale dell'assicuratore sostiene sia il diretto sia il 2-factor; nel diretto, in particolare, può compensare l'assenza di un corrispondente locale.

L' "intensità" della relazione fra il factor e l'assicurazione del credito, ovvero il grado di coinvolgimento operativo e di dipendenza funzionale dall'assicurazione del credito, varia in funzione di diversi fattori.

Dal punto di vista della tipologia dell'operazione:

- nel caso di export in UE/OCSE, con portafogli concentrati, l'intensità è alta in fase di *underwriting* e nel *monitoring*, media nell'*onboarding*; tempi rapidi, maggiore capacità di anticipare i crediti ceduti, sinistri meno frequenti.
- Nel caso di **export verso mercati emergenti o portafogli molto frazionati, l'intensità è molto alta lungo l'intero ciclo**; premi più elevati e maggiore selettività dei limiti. In questo caso, il 2-factor system può affiancare la polizza per conoscenza locale e collection; tuttavia, premi e tempi di esecuzione possono risultare più gravosi.
- **Nel caso dell'import e dell' "estero su estero", l'impiego è selettivo**; la polizza può supportare la valutazione del debitore italiano/UE (nel caso import) e consentire di impostare uno schema "maturity" per allineare pagamenti e incassi lungo la supply chain.
- Dalle interviste svolte è emerso inoltre un approccio all'assicurazione del credito diverso fra operatori grandi e operatori medio-piccoli:
 - gli **operatori grandi (gruppi bancari/finanziari)** usano la **polizza soprattutto per risk transfer e capital relief**; essi mantengono *in house* la mag-

gior parte delle attività di analisi e governance del rischio (legal, compliance, lingue), utilizzando integrazioni API ai portali assicurativi per acquisire limiti e messaggi di alert in tempo reale. La collaborazione con l'assicuratore è intensa su plafond e revoche, più selettiva su *onboarding* e *collection* (internalizzate o svolte con advisor legali esteri dedicati). **Dal punto di vista del capitale regolamentare, l'assicurazione del credito può consentire un minor requisito patrimoniale** collegato all'operazione: sotto questo profilo, per soddisfare le richieste regolamentari (Basel III/IV) risulta sovente necessario calibrare il wording e la struttura delle policy di credit insurance. Tuttavia, assicurare la rispondenza ai requisiti previsti dalla norma prudenziale per la mitigazione del rischio e ottimizzare l'assorbimento di capitale generano un maggior costo della polizza per l'intermediario, in funzione dei diversi rischi assunti dall'assicuratore;

- gli **operatori medio piccoli tendono ad instaurare una collaborazione più "estensiva" con l'assicuratore lungo tutte le fasi**: pre valutazione delle controparti, monitoraggio continuo con scambi frequenti, gestione sinistri/recupero più "guidata". L'assicuratore funge da partner opera-

tivo oltre che da risk taker, specialmente nei Paesi dove l'accesso a competenze legali e a dati affidabili è più difficile per il factor.

In sintesi, il ruolo dell'assicurazione del credito nel factoring internazionale è certamente rilevante e varia a seconda del canale utilizzato e della tipologia di operazione e di operatore:

- **nel canale diretto l'assicurazione è condizione abilitante:** accelera la delibera, aumenta la percentuale anticipata, copre il default e sostituisce, in parte, il ruolo "locale" del corrispondente su informazione e recupero. Intensità elevata in *underwriting*, *monitoring* e sinistri; media in *onboarding*;
- **nel 2-factor system, la polizza integra la mitigazione del rischio insieme al partner estero;**
- l'intensità della relazione fra il factor e l'assicurazione del credito è **maggiore nelle operazioni su Paesi difficili e portafogli polverizzati**, a fronte di tempi e costi più alti;
- **negli operatori di dimensioni maggiori, l'uso della polizza è tipicamente mirato a trasferire il rischio e, ove applicabile, ottimizzare il capitale regolamentare;** negli operatori medio piccoli la partnership con l'assicuratore è più **"immersiva"** con riferimento alle fasi di valutazione, monitoraggio e recupero.

Figura 3.5 Factoring internazionale: canale diretto e 2-factor system a confronto

	Canale diretto	2-factor system
Vantaggi	• Rapidità di esecuzione • Controllo end-to-end del processo • Pricing più competitivo • Maggiore flessibilità contrattuale (anche per operazioni occasionali)	• Mitigazione del rischio di insolvenza del debitore fino al 100% • Maggiore sicurezza in Paesi complessi • Riduzione del rischio operativo-legale (presidio locale su normativa e collection)
Criticità	• Maggior esposizione al rischio operativo-legale (opponibilità, notifica) • Necessità di presidio interno su KYC e legal • Maggior onere documentale per mercati complessi	• Tempi più lunghi (incasso e onboarding) • Costi complessivi più elevati (doppia commissione) • Dipendenza dalla qualità del corrispondente estero
Ruolo dell'assicurazione del credito	• Spesso condizione per deliberare il plafond • Copertura tipica 70-90% • Fornisce dati su debitori, alert e monitoraggio • Gestisce sinistri e recupero legale cross-border • Compensa assenza di corrispondente locale	• Mitigazione aggiuntiva a import factor • Supporta valutazione e limiti • Interviene su sinistri complessi e Paesi ad alto rischio
Ambiti di applicazione ideali	• Export verso Paesi UE/OCSE • Clienti corporate e mid-large companies • Portafogli concentrati • Settori con forniture ricorrenti e crediti poco contestabili (es. manifatturiero, GDO, alimentare)	• Import/export con Paesi emergenti • Clienti PMI • Portafogli frammentati • Paesi ad alta complessità normativa

3.3 Un esempio concreto: il *trade finance* offerto da SACE

A cura di SACE

Nel contesto del factoring internazionale, il *trade finance* offerto da SACE (da non confondersi con il “*trade finance*” inteso come settore dell’attività bancaria) si configura come uno strumento evoluto capace di integrare, in un’unica soluzione, la protezione assicurativa e la possibilità di generare liquidità immediata tramite operatori finanziari specializzati. Rispetto ai tradizionali prodotti bancari, si tratta di un’offerta complementare che permette agli esportatori italiani di gestire con maggiore efficacia i flussi finanziari legati alle operazioni *cross-border*, contribuendo al tempo stesso a mitigare i rischi tipici delle transazioni internazionali.

Un elemento distintivo di questo strumento è la sua capacità di **rafforzare la competitività delle imprese sui mercati esteri**. Attraverso la combinazione di coperture assicurative e soluzioni finanziarie, le imprese possono **concedere ai propri clienti esteri dilazioni di pagamento molto estese** — in alcuni casi fino a cinque anni — strutturate tramite piani di ammortamento remunerati da interessi. Questo approccio consente al compratore estero di beneficiare indirettamente di un finanziamento in valuta forte senza ricorrere alla propria banca e a condizioni generalmente più vantaggiose. Ciò è reso possibile anche dagli interventi di SIMEST, che spesso permette all’esportatore di recuperare il differenziale fra il tasso applicato al cliente estero e quello sostenuto dall’operatore finan-

ziario per lo sconto del credito dilazionato.

Dal punto di vista operativo, il meccanismo è relativamente lineare: **l’impresa esportatrice cede i propri crediti commerciali all’operatore finanziario, il quale li anticipa con modalità pro soluto, purché tali crediti siano coperti da una polizza di assicurazione del credito, solitamente emessa da SACE e, a seconda della struttura dell’operazione, in pro solvendo nel caso in cui vi siano quote residue dell’importo della fornitura, fuori copertura assicurativa**. Questa combinazione consente non solo di accedere a **liquidità immediata**, ma anche di **trasferire all’assicuratore e al factor il rischio di mancato pagamento** dovuto a insolvenza, inadempimento contrattuale, restrizioni valutarie o impossibilità di trasferimento fondi. Quando necessario, è inoltre possibile estendere la copertura ai costi di approntamento della fornitura in caso di sinistro prima della consegna, come avviene, ad esempio, in presenza di revoca del contratto o in caso di impossibilità di consegna derivante da eventi politici o commerciali.

Le operazioni di *trade finance* possono assumere **forme differenti in base all’orizzonte temporale dell’esportazione**: quelle a breve termine sono tipicamente utilizzate per la gestione di forniture ricorrenti e per sostenere il capitale circolante, mentre le operazioni a medio-lungo termine risultano particolarmente adatte all’export di beni strumentali o impianti complessi. In entrambi i casi, si procede spesso allo sconto pro soluto di *promissory notes*, *bill of exchange* o fatture a scadenza, trasformando crediti fu-

turi in liquidità immediata e trasferendo integralmente il rischio al factor (in caso di prosoluto che rappresenta la maggior parte delle operazioni).

Queste soluzioni risultano particolarmente **rilevanti per le imprese caratterizzate da strutture di liquidità contenute o da cicli produttivi lunghi, soprattutto nel caso di commesse ad alto valore con clienti che richiedono dilazioni di pagamento estese**. In situazioni di questo tipo, **il factoring internazionale assicurato rappresenta un valido strumento per riequilibrare i tempi medi di incasso e di pagamento dell'impresa**, riducendo le tensioni finanziarie e migliorando la gestione del capitale circolante.

La sua efficacia si estende tanto alle imprese di dimensioni medio-grandi e strutturate a livello finanziario quanto alle PMI che si affacciano all'export. Per

queste ultime, avere accesso a uno strumento in grado di valutare la solidità finanziaria del cliente estero e di permettere lo sconto dei crediti di commessa può costituire un supporto determinante per sostenere la crescita internazionale.

Lo strumento si rivela, infine, particolarmente **utile nei settori caratterizzati da elevata intensità di capitale, come la produzione di macchinari, impianti industriali e beni strumentali**. In questi ambiti, i tempi di produzione e consegna, uniti alle tipiche dilazioni di pagamento richieste dalle controparti estere, generano fabbisogni finanziari significativi. Il factoring internazionale assicurato assume quindi un ruolo abilitante, permettendo alle imprese di proporre condizioni di pagamento competitive senza compromettere la loro stabilità finanziaria.

UN ESEMPIO CONCRETO: LA NUOVA OPERATIVITÀ “TRADE FINANCE” BASATA SU FATTURE

La nuova copertura SACE basata su fatture, che elimina strumenti cambiari e notifica formale al debitore, consente la cessione del credito tramite semplice comunicazione con prova di ricezione. Ciò riduce la necessità di *legal opinion* estere e rende il processo più rapido, meno oneroso e applicabile anche in ordinamenti complessi.

È in questo contesto che si colloca il caso della società alfa, produttore di linee di assemblaggio per elettrodomestici bianchi, operante come fornitore strategico per grandi gruppi multinazionali. Alfa si trova a negoziare un contratto di oltre 8 milioni di euro con la società beta, conglomerato industriale con sede in un importante paese dell'asia centrale. Da un lato, alfa necessita di reperire capitale per approntare l'intera commessa, caratterizzata da un ciclo di produzione lungo e ad alta intensità di capitale; dall'altro, beta ha il vincolo opposto: pur disponendo di capacità finanziaria complessiva, incontra difficoltà ad accedere a linee di credito denominate in euro, un problema comune in diversi mercati extra UE in cui la disponibilità di funding in valuta forte è limitata o fortemente regolamentata.

La negoziazione iniziale si concentra quindi su un punto: trovare una struttura finanziaria che permetta ad alfa di ottenere liquidità immediata e, allo stesso tempo, a beta di diluire l'investimento su un orizzonte temporale sufficientemente lungo. Con il coinvolgimento di SACE e del Factor incaricato, emerge un'ipotesi tecnica percorribile: alfa riceverà un anticipo del 25% del valore della commessa, mentre beta beneficerà di un piano di pagamento quinquennale articolato in rate semestrali. È un equilibrio delicato, ma sostenibile. Le parti aggiornano dunque il contratto preliminare, introducendo le clausole necessarie per rendere la dilazione finanziabile e assicurabile.

A questo punto la sequenza operativa procede secondo le regole del *trade finance* strutturato: alfa acquista la polizza assicurativa all'esportazione, la quale garantisce il rischio di credito connesso al piano dilazionato; parallelamente negozia con il factor i termini dello sconto pro soluto delle fatture, che costituiranno il supporto documentale dell'operazione. Dopo la spedizione della merce — comprovata dal *bill of lading* — e l'emissione delle fatture, inclusa quella rappresentativa degli interessi maturati sul piano di ammortamento, il factor è in condizione di procedere con l'anticipo dei crediti.

Se la struttura dell'operazione rispetta i parametri previsti dalla normativa e dai criteri applicativi, il factor può inoltre attivare per conto di alfa i servizi di Simest, consentendo all'esportatore di beneficiare del contributo in conto interessi. Questo elemento, se presente, riduce ulteriormente il costo complessivo dell'operazione per l'esportatore e aumenta la competitività dell'offerta finanziata.

Il risultato complessivo è un'operazione tecnicamente complessa, ma completamente sostenibile: alfa ottiene liquidità immediata e certezza dei flussi finanziari, beta accede a un finanziamento in euro a condizioni competitive senza coinvolgere il proprio sistema bancario domestico, mentre factor e assicuratore operano in un quadro giuridico semplificato, reso possibile dalla nuova struttura assicurativa e di credito basata su fatture.

4

Rischi e sfide del factoring internazionale

Il factoring internazionale è uno strumento chiave per sostenere la liquidità e la competitività delle imprese sui mercati globali, ma la sua efficacia dipende dalla capacità di gestire un insieme complesso di rischi. Accanto al “tradizionale” rischio di credito, emergono **criticità operative e normative che incidono sui tempi, sui costi e sulla certezza giuridica delle operazioni**. A queste si aggiungono sfide tecnologiche e organizzative, legate alla necessità di integrare processi e piattaforme in un contesto di crescente digitalizzazione.

Il rischio di insolvenza del debitore estero è il principale fattore di vulnerabilità: le imprese esportatrici, come noto, operano spesso in mercati con informazioni limitate, prassi di pagamento eterogenee e contesti macroeconomici potenzialmente instabili. Questo rischio è amplificato quando si lavora con nuovi clienti o in Paesi emergenti. I factor, nell'operatività su transazioni commerciali internazionali, sono di fatto esposti ai medesimi rischi.

Tuttavia, **i factor italiani hanno da tempo adottato strategie di trasferimento del rischio di credito, il quale è ampiamente mitigato tramite coperture assicurative o, quando previsto, dall'intervento del 2-factor system.**

Nel primo caso, l'assicurazione del credito offre ai factor non soltanto la copertura dal rischio di insolvenza, ma anche la fornitura di informazioni, l'invio di alert automatici e la previsione di incontri periodici con partner assicurativi per aggiornare i limiti e rivedere le posizioni più rilevanti.

Nel caso del sistema a due factor, il corrispondente locale contribuisce alla valutazione e alla collection e si assume il rischio di credito attraverso la cessione pro soluto, riducendo significativamente il rischio di default.

Rispetto alla copertura del rischio di insolvenza, va evidenziato che nel caso della *credit insurance* le percentuali indennizzabili tipiche si posizionano tra il 70% e il 90%, mentre il factor corrispon-

dente offre una copertura al 100% dell'esposizione. Inoltre, le assicurazioni del credito prestano particolare attenzione al cumulo dei rischi: pertanto, su operazioni importanti in termini di importo che riguardano un nominativo su cui lavorano più factor l'assicurazione potrebbe fornire una risposta negativa anche se il soggetto non presenta criticità creditizie (ciò richiede la sottoscrizione di una polizza di secondo livello).

I factor tipicamente non assumono il rischio di cambio, sterilizzato tramite operazioni effettuate nella valuta di fatturazione. Il **rischio Paese** è spesso valutato in funzione di appositi rating interni definiti a livello di gruppo bancario, cui seguono limiti operativi anche per il factor (fino all'impossibilità di operare con clienti o debitori in determinati Paesi). L'assicurazione del credito supporta anche l'assunzione del rischio Paese.

I factor italiani convergono nel considerare, quale **rischio più rilevante, il rischio operativo-legale**, che si articola in tre dimensioni:

- **Opponibilità della cessione:** in alcuni ordinamenti la cessione richiede forme specifiche o è soggetta a divieti contrattuali.
- **Efficacia della notifica:** la notifica al debitore è spesso onerosa, lenta o inefficace; in certi Paesi non produce effetti giuridici chiari, generando incertezza sulla titolarità del credito.
- **Presenza di clausole contrattuali "red flag":** ad esempio condizioni sospensive, collaudi (SAL), retention, penali possono compromet-

tere la certezza giuridica del credito e l'indennizzabilità in polizza.

La complessità normativa internazionale, in particolare per quanto riguarda la notifica e l'opponibilità della cessione, può allungare i tempi di *onboarding* e richiedere approfondimenti legali preliminari. Una sfida rilevante riguarda la **difficoltà di far valere la notifica della cessione e renderla opponibile nei confronti dei debitori in paesi esteri**. Le normative locali possono essere divergenti e interpretate in maniera non uniforme, rendendo incerta l'efficacia della notifica. Questo può compromettere la tutela del credito e generare **incertezze nella fase di recupero** e indurre, quindi, a rinunciare a operare in determinate giurisdizioni. Per ovviare a queste problematiche, **le società di factoring hanno adottato una varia gamma di soluzioni:**

- Verifiche preliminari e *legal opinion*: "sanity check" giuridici per validare opponibilità e modalità di notifica nella giurisdizione del debitore.
- Clausole contrattuali dedicate: inserimento di previsioni specifiche (es. accettazione espressa del debitore, obblighi documentali, covenant informativi).
- Ricorso alla modalità "*non-notification*": **quando la notifica è inefficace o troppo onerosa, si opta per la cessione senza notifica**, compensando con:
 - apertura di conti correnti dedicati intestati al cedente per canalizzare gli incassi;
 - covenant stringenti e monitoraggio incassi;

- copertura assicurativa come rete “ultima” di sicurezza.
- Monitoraggio normativo continuo: aggiornamento delle procedure tramite incontri con assicuratori e uso di piattaforme digitali.
- Soluzioni digitali: **utilizzo di piattaforme informatiche e banche dati per la raccolta di informazioni**, che consentono una valutazione più rapida e accurata dei debitori, sebbene l'integrazione tecnologica richieda ulteriori investimenti.
- Dal punto di vista operativo, le principali sfide riguardano:
 - la gestione dei corrispondenti nel *2-factor system*: seppur marginale (3–5% delle operazioni), il modello a due factor può comportare inefficienze e ritardi nei rversamenti, oltre a una dipendenza dalla qualità del partner estero;
 - l'*onboarding* e lo svolgimento del processo di adeguata verifica (KYC): processi complessi, soprattutto per controparti non residenti, con richieste documentali onerose e, in alcuni casi, notarizzazioni;
 - l'integrazione tecnologica: la digitalizzazione è in corso, ma la personalizzazione richiesta dalle large corporate limita la standardizzazione. Le piattaforme di messaggistica FCI necessitano inoltre di un importante ammodernamento per garantire tempi più rapidi e interoperabilità.

- l'obsolescenza degli accordi inter-factor di FCI: i GRIF (General Rules on International Factoring) predisposti da FCI gestiscono esclusivamente operazioni di factoring pro soluto di carattere tradizionale (“revolving”), lasciando di fatto fuori dall'ambito di applicazione del 2-factor system le operazioni di acquisto a titolo definitivo, fortemente richieste dai clienti italiani per la capacità di offrire il beneficio della cancellazione dal bilancio.

Il **rischio geopolitico** è percepito dagli operatori come un fattore concreto, **capace di influenzare in modo significativo le strategie di sviluppo internazionale e la gestione del portafoglio crediti**. Le interviste effettuate evidenziano come le tensioni politiche, le sanzioni economiche e le barriere commerciali abbiano già prodotto effetti tangibili: diversi player hanno dichiarato di aver abbandonato completamente mercati considerati ad alto rischio, come quelli soggetti a sanzioni internazionali, e di aver ridotto l'esposizione verso aree caratterizzate da instabilità normativa o conflitti.

Le conseguenze operative non si limitano alla scelta dei mercati ma influenzano anche la sfera operativa: il rischio geopolitico incide sui tempi di *onboarding* e sulla complessità delle verifiche KYC, che diventano più articolate nei Paesi sensibili. Inoltre, in questi contesti, **la dipendenza dall'assicurazione del credito aumenta in modo significativo: la polizza diventa un prerequisito per**

deliberare i plafond, ma con condizioni più restrittive, premi più elevati e limiti selettivi.

Per mitigare l'impatto di questi rischi, i factor adottano **policy interne rigorose**, basate su *blacklist* e limiti Paese, aggiornati in funzione degli scenari geopolitici e delle indicazioni di compliance. A ciò si aggiunge una **strategia di diversificazione geografica**, che spinge a concentrare le operazioni su mercati UE e OCSE, considerati più stabili, e a ridurre la dipendenza da aree geopoliticamente fragili. In alcuni casi, le imprese hanno intrapreso percorsi di riallineamento delle *supply chain*, privilegiando logiche di *nearshoring* o *friend-shoring* per minimizzare l'esposizione a shock politici e commerciali.

Le recenti **tensioni commerciali e l'adozione di politiche restrittive negli scambi internazionali**, in particolare da parte degli USA, implementate mediante l'introduzione di dazi doganali in alcuni mercati particolarmente rilevanti per l'Italia, **hanno spinto molte imprese a rivedere le proprie strategie di export, con effetti a cascata sulle operazioni di factoring**. Gli operatori intervistati segnalano che l'aumento dei dazi non incide solo **sul prezzo finale**, ma anche **sulla struttura dei contratti e sulla durata delle dilazioni di pagamento**, elementi che condizionano la valutazione del rischio e la definizione dei pla-

fond. In alcuni casi, l'inasprimento tariffario ha determinato una ricollocazione delle destinazioni delle esportazioni, privilegiando mercati UE e Paesi OCSE, considerati più stabili e meno esposti a misure protezionistiche.

Dal punto di vista operativo, **i dazi possono generare ritardi doganali e contestazioni documentali, aumentando il rischio di insoluto e la complessità della gestione incassi**. Per mitigare questi effetti, i factor adottano diverse strategie:

- Analisi preventiva delle clausole contrattuali per includere eventuali variazioni di costo legate ai dazi.
- Diversificazione geografica per ridurre la concentrazione su mercati a rischio di escalation tariffaria.
- Copertura assicurativa come strumento di protezione in caso di insolvenze derivanti da tensioni commerciali.

In sintesi, i **nuovi dazi** non sono percepiti come un rischio isolato, ma come un **fattore geopolitico-commerciale che influenza la stabilità delle relazioni commerciali e, di conseguenza, la qualità del credito**. Tuttavia, essi possono anche rappresentare un **possibile driver di crescita del factoring internazionale**, grazie al supporto che questo può fornire alle imprese italiane nell'aprirsi a **nuovi mercati di sbocco per i loro prodotti**.

4.1 Rischi e presidi nel factoring internazionale: sintesi

Rischio	Descrizione	Presidi
Rischio di credito	• Insolvenza dell'importatore (nel pro soluto) • Insolvenza	• Assicurazione del credito (70-90%) • 2-factor system (100%)
Rischio di cambio	• Rischio di perdite derivanti dalla fluttuazione dei cambi nel corso dell'operazione	• Operazioni effettuate nella valuta di fatturazione • 99,7% delle operazioni svolte su Euro, Dollaro USA e Sterlina inglese.
Rischio Paese	• Eventi legati alla situazione economica, politica o normativa di un determinato Stato che influiscono negativamente sulla capacità di pagamento del debitore estero	• Appositi rating interni definiti a livello di gruppo bancario, cui seguono limiti operativi anche per il factor Assicurazione del credito
Rischio operativo-legale	• Opponibilità della cessione: in alcuni ordinamenti la cessione richiede forme specifiche o è soggetta a divieti contrattuali • Efficacia della notifica: la notifica al debitore è spesso onerosa, lenta o inefficace; in certi Paesi non produce effetti giuridici chiari, generando incertezza sulla titolarità del credito • Presenza di clausole contrattuali "red flag": ad esempio condizioni sospensive, collaudi (SAL), retention, penali possono compromettere la certezza giuridica del credito e l'indennizzabilità in polizza	• Verifiche preliminari e legal opinion • Clausole contrattuali dedicate (es. accettazione espressa del debitore, obblighi documentali, covenant informativi). • Ricorso alla modalità "non-notification" quando la notifica è inefficace o troppo onerosa (copertura assicurativa come rete di sicurezza) • Monitoraggio normativo continuo: aggiornamento delle procedure tramite incontri con assicuratori e uso di piattaforme digitali.

5

Il ruolo del factoring internazionale nell'economia italiana

5.1 Il factoring internazionale come leva per supportare l'export italiano

Negli ultimi anni, **l'internazionalizzazione delle imprese italiane ha conosciuto un'accelerazione senza precedenti**, trainata da mercati sempre più integrati e da catene globali del valore che richiedono rapidità, affidabilità e una gestione del rischio molto più sofisticata rispetto al passato. Espandersi all'estero non significa soltanto affrontare nuove opportunità commerciali: implica **gestire relazioni con controparti lontane, operare in sistemi normativi diversi e sostenere fabbisogni finanziari spesso più elevati**. È in questo scenario che il factoring internazionale può essere sfruttato nel suo pieno potenziale.

A differenza degli strumenti tradizionali di finanziamento, il factoring internazionale offre un insieme coordinato di servizi che combinano liquidità immediata, gestione professionale del credito, protezione dal rischio di insolvenza e accesso a informazioni specialistiche sui clienti esteri. Molte PMI, che costituiscono la spina dorsale dell'economia italiana, non

dispongono internamente delle competenze necessarie per valutare correttamente il rischio commerciale nei mercati esteri. Avere a fianco un operatore specializzato significa poter competere alla pari con imprese molto più strutturate, senza doversi sobbarcare costi fissi importanti o aumentare l'esposizione bancaria.

In particolare, il factoring internazionale consente di ridurre uno dei principali ostacoli dell'export: l'incertezza: la presenza di un **operatore professionale che effettua il monitoraggio del debitore, gestisce eventuali ritardi e può assumere il rischio di mancato pagamento permette alle imprese di offrire condizioni di pagamento più competitive**, oggi richieste nella maggior parte degli scambi globali. Allo stesso tempo, **libera risorse interne e consente ai manager di concentrarsi su innovazione, sviluppo commerciale e consolidamento dei rapporti con clienti e distributori**, invece che sulle problematiche amministrative.

Il valore aggiunto del factoring non si esaurisce nella gestione del credito: si estende alla dimensione informativa. **I factor internazionali fanno parte di reti consolidate, sviluppano database sui comportamenti di pagamento dei buyer globali e sono in grado di fornire in anticipo indicazioni sui rischi, settoriali o geografici.** Questa capacità di lettura del mercato rappresenta un “capitale intangibile” cruciale per le imprese che esportano: permette infatti di limitare errori di valutazione, protegge dalle asimmetrie informative e consente di entrare in nuovi mercati con un livello di sicurezza decisamente superiore.

5.2 Le evidenze sui dati italiani: uno strumento che accompagna, sostiene e rafforza la crescita all'estero

L'analisi recentemente pubblicata da Credifact⁸ mostra un quadro chiaro e coerente circa il ruolo del factoring internazionale nell'economia italiana: **negli anni 2016–2025, l'export italiano è cresciuto, ed è aumentato anche il ricorso al factoring internazionale.** Non si tratta di una relazione casuale, ma del riflesso di una connessione fra un bisogno concreto e la sua soluzione: **più aumentano i volumi verso l'estero, più crescono il capitale circolante da finanziare, il rischio di credito da gestire e la complessità amministrativa legata ai mercati globali. Il factoring internazionale si attiva esattamente in questa fase, non come strumento che “anticipa” la crescita, ma come infrastruttura finanzia-**

ria che permette all'espansione di essere sostenibile nel tempo.

L'analisi econometrica conferma pienamente questa dinamica. Sebbene non sia possibile dimostrare che un maggiore uso del factoring internazionale generi, direttamente, l'aumento delle esportazioni, **esiste una relazione statisticamente significativa fra l'aumento delle esportazioni e una domanda crescente di factoring.** Questa evidenza non riduce l'importanza dello strumento, anzi la sottolinea: significa che **il factoring internazionale risponde a un bisogno reale dell'impresa quando questa entra nella fase più delicata del proprio percorso di internazionalizzazione.** È proprio in questo momento – quando i crediti aumentano, i tempi di incasso si allungano e il rischio si amplifica – che le imprese necessitano di strumenti capaci di stabilizzare i flussi finanziari e garantire continuità operativa.

In Italia, dove i pagamenti sono spesso più lenti rispetto agli standard europei e le imprese fanno largo uso del credito commerciale, **il factoring internazionale assume un ruolo ancora più importante:** esso riduce l'impatto dei ritardi e delle insolvenze estere, migliora la prevedibilità dei flussi di cassa e consente alle imprese di affrontare nuovi investimenti senza esporsi a shock improvvisi. In pratica, **il factoring trasforma la crescita sui mercati esteri in un processo più facilmente gestibile e sostenibile,** con effetti positivi non solo per le singole aziende ma per l'intero sistema produttivo.

⁸ Tavecchia D., “Il ruolo del factoring internazionale in Italia”, Quaderni Credifact 1/2026 ([link](#)).

L'utilità del factoring internazionale emerge anche sotto il profilo strategico: attraverso la sua funzione di sostegno alla gestione del capitale circolante, esso contribuisce a mantenere l'Italia competitiva nelle filiere globali, **permette alle imprese di aumentare la loro affidabilità nei confronti dei buyer internazionali e di inserirsi con maggiore solidità nelle catene del valore**, anche in contesti geopolitici incerti.

In definitiva, il factoring internazionale non accelera semplicemente la crescita, ma la rende più sicura, più solida e più accessibile. Esso **accompagna le imprese nel momento in cui l'espansione estera potrebbe diventare complicata o rischiosa e consente al sistema Paese di valorizzare pienamente il proprio potenziale esportatore**.

Per tali ragioni, in prospettiva, **il factoring internazionale meriterebbe di essere considerato un pilastro strategico dell'internazionalizzazione delle imprese italiane**, come "infrastruttura" al servizio della competitività nazionale.

6

Prospettive di sviluppo del factoring internazionale e raccomandazioni

6.1 Le prospettive del factoring internazionale

Negli ultimi tempi, l'introduzione dei nuovi dazi da parte degli Stati Uniti viene vissuta dalle imprese non come un semplice rischio isolato, ma come un vero e proprio fattore di instabilità geopolitica e commerciale. Questo **clima di incertezza finisce inevitabilmente per riflettersi sulla solidità delle relazioni commerciali internazionali** e, di conseguenza, sulla qualità del credito di cui possono beneficiare le aziende che operano oltre confine. Tuttavia, proprio in questo scenario complesso, **il factoring internazionale emerge come uno strumento di grande valore**: può infatti rappresentare un'**opportunità di crescita** per le imprese italiane, offrendo loro il **supporto necessario per affacciarsi con maggiore sicurezza su nuovi mercati esteri**.

Nonostante il suo potenziale, il factoring internazionale risulta **ancora poco diffuso, soprattutto tra le piccole e medie imprese**.

Le ragioni di questa sottoutilizzazione sono molteplici: dalla **scarsa conoscenza** delle sue funzionalità, alla **percezione di eccessiva complessità** procedurale, fino alla **convinzione che i costi siano troppo elevati**.

Eppure, fra i settori considerati a maggior potenziale di sviluppo, si trovano comparti strategici per il nostro Paese.

In particolare, **sembra esserci una domanda crescente, ma ancora da esplorare, da parte delle PMI nei settori ad alto potenziale**:

- **Manifatturiero a valore aggiunto** (macchinari, elettromeccanica): esportazioni ricorrenti, ticket medio-alti, crediti poco contestabili (beni tangibili, ordini chiari), dilazioni standard (60–180 giorni).
- **Automotive**: filiere strutturate, volumi elevati, relazioni consolidate con buyer esteri; il factoring è utile per ottimizzare capitale circolante e ridurre rischio di insolvenza.

- **GDO e alimentare:** portafogli molto frazionati, volumi costanti, margini ridotti; il factoring consente liquidità immediata e gestione professionale del credito.
- **Energia e cantieristica/navale:** progetti complessi, importi elevati, contratti con milestone (SAL); in questi casi, il factoring potrebbe essere integrato con garanzie pubbliche e assicurazione del credito per mitigare rischi legali e di esecuzione.

Un discorso a parte meritano le **aree di business legate all'importazione e alle operazioni estero-su-estero**, che oggi rivestono ancora un ruolo marginale ma che, in prospettiva, **potrebbero offrire grandi opportunità soprattutto per le filiere globali** e per quei settori che hanno rapporti consolidati con fornitori extra-UE.

Alla luce di queste considerazioni, la tendenza che si va delineando è quella di una crescita sostenuta del factoring internazionale nei prossimi anni.

I factor intervistati si aspettano quindi una crescita sostenuta del factoring internazionale nei prossimi anni, trainata da diversi fattori:

- **espansione dell'export factoring, favorita dalla continua migrazione verso l'approccio open account** nei mercati maturi e dalla crescente domanda delle PMI che necessitano di strumenti che combinino liquidità e protezione del credito;
- **ulteriore sviluppo della digitalizzazione**, per perseguire la riduzione dei tempi di *onboarding* e la mag-

giore interoperabilità con assicuratori e corrispondenti, che renderanno il prodotto più accessibile anche alle PMI;

- **integrazione con *supply chain finance***, attraverso lo sviluppo di soluzioni ibride (es. *maturity factoring*) per supportare le filiere globali;
- **partnership assicurative più evolute**, con coperture più flessibili e integrate, che consentano di ampliare la platea di imprese servite.

L'effettiva capacità delle imprese italiane – e in particolare delle PMI – di sfruttare appieno i vantaggi del factoring internazionale appare in ogni caso dipendente:

1. dalla capacità del sistema di **ridurre la complessità (in particolare dal punto di vista normativo)**, ad esempio mediante la semplificazione delle notifiche e il riconoscimento reciproco delle cessioni fra gli ordinamenti;
2. dall'**educazione** del mercato rispetto al servizio, attraverso programmi di formazione e sensibilizzazione per PMI e operatori;
3. dalla capacità di **accelerare i processi e integrare tecnologia e assicurazione**;
4. dal **supporto pubblico**, attraverso l'introduzione di garanzie complementari per ridurre il costo delle coperture nei mercati a rischio medio-alto.

6.2 Le raccomandazioni degli operatori

Dall'analisi svolta e dalle interviste con gli operatori, emerge una serie di raccomandazioni utili per supportare lo sviluppo del factoring quale strumento di supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane:

1. Armonizzazione normativa e semplificazione delle notifiche

- **Criticità:** Opponibilità della cessione e modalità di notifica divergenti tra ordinamenti, con costi e tempi elevati.
- **Raccomandazione:** Promuovere, a livello UE e internazionale, standard comuni per la validità della cessione e per i canali di notifica elettronica certificata, interoperabili tra Paesi (es. equivalenti transfrontalieri della PEC).

2. Digitalizzazione e interoperabilità

- **Criticità:** Processi di *onboarding* e scambio dati con assicuratori lenti e frammentati.
- **Raccomandazione:** Incentivare piattaforme digitali integrate (API tra factor, assicuratori e corrispondenti) e *repository* centralizzati per dati creditizi, riducendo tempi di assegnazione limiti e costi di compliance.

3. Accesso alle coperture assicurative

- **Criticità:** Premi elevati e limiti selettivi in mercati emergenti; difficoltà per PMI.
- **Raccomandazione:** Prevedere schemi di garanzia pubblica complementari alle polizze private per ampliare la capacità di copertura e sostenere l'export

delle PMI verso mercati a rischio medio-alto.

4. Standardizzazione contrattuale

- **Criticità:** Clausole "*red flag*" (divieti di cessione, SAL, *retention*) che compromettono opponibilità e indennizzabilità.
- **Raccomandazione:** Creare linee guida contrattuali armonizzate e *check-list* paese condivise tra operatori, associazioni di categoria e assicuratori

5. Formazione e competenze

- **Criticità:** Carenza di figure con competenze miste (legali, creditizie, linguistiche).
- **Raccomandazione:** Sostenere programmi di formazione specialistica e certificazioni professionali in factoring internazionale, diritto comparato del credito e gestione del rischio *cross-border*.

6. Incentivi alla *supply chain finance*

- **Criticità:** Import ed estero-suestero sotto-penetrati per vincoli regolamentari e costi.
- **Raccomandazione:** Favorire schemi normativi e fiscali che incentivino l'uso di strumenti di *supply chain finance*, integrati con factoring internazionale, per migliorare la resilienza delle filiere globali.

Infine, per soddisfare l'evoluzione della domanda, gli operatori si aspettano per il futuro anche un'evoluzione dei modelli di servizio: da un lato, le **imprese corporate richiederanno soluzioni sempre più personalizzate, integrate con strumenti di *supply chain finance* e capaci**

di gestire operazioni *multi-country*; dall'altro, sarà necessario **sviluppare prodotti più standardizzati e a costi sostenibili per le PMI**, che rappresentano il segmento con il maggiore potenziale di crescita. In questo scenario, **la relazione fra factor e assicurazioni del credito appare destinata a rafforzarsi**, proseguendo lungo la direzione già intrapresa che vede queste ultime non solo come garanti del rischio, ma come partner in-

formativi e tecnologici, in grado di fornire dati, alert e servizi digitali integrati.

Il factoring internazionale del futuro sarà quindi più digitale, più inclusivo e più integrato, un servizio di supporto al capitale circolante completo, flessibile, adattabile, snello e capace di sostenere la competitività delle imprese italiane in un contesto globale complesso e in continua evoluzione.

ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring
Via Cerva, 9 – 20122 Milano (MI)
T +39 02 76020127
assifact@assifact.it

assifact.it

SACE

Piazza Poli 37/42
00187 Roma
800.269.264

sace.it