

fintech
media finance

INVOICE TRADING

Anticipo fatture

Liquidità per la tua impresa

Capitale circolante netto commerciale (CCNC) e fabbisogno finanziario corrente



Capitale circolante netto commerciale (CCNC) e fabbisogno finanziario corrente



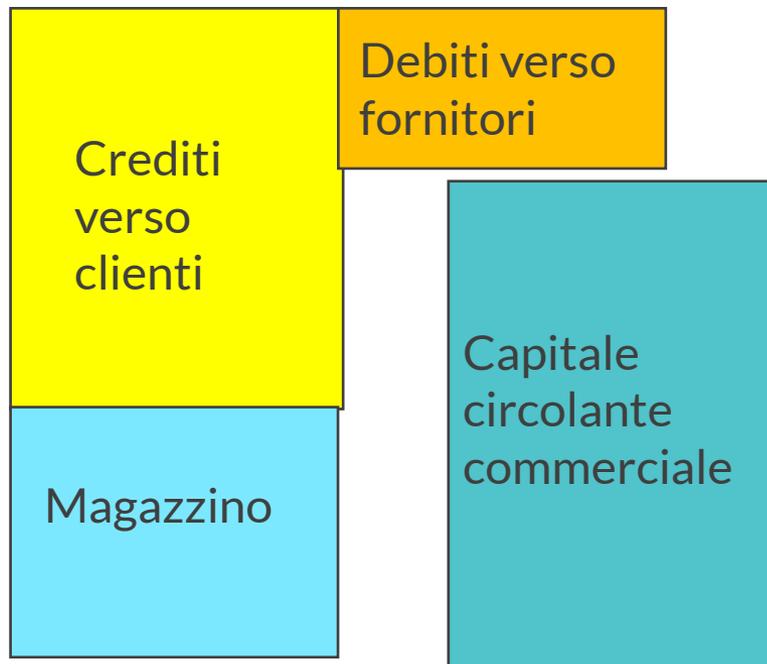
La recessione causata dall'epidemia Covid-19 sta impattando fortemente sui pagamenti delle fatture commerciali.

Secondo lo European Payment Report 2020 di Intrum il 35% delle aziende europee sta accettando tempi più lunghi per il pagamento delle fatture pur di evitare il default; il numero delle fatture non pagate è aumentato del 23% nel Regno Unito, del 52% in Francia, del 56% in Spagna e **addirittura dell'80% in Italia.**

Fonte: 3° Quaderno di Ricerca «La Finanza Alternativa per le PMI in Italia» Unioncamere

Politecnico di Milano Dipartimento di Ingegneria Gestionale

Capitale circolante netto commerciale (CCNC) e fabbisogno finanziario corrente



Copertura finanziaria dei crediti commerciali



- ✓ Canale bancario tradizionale (anticipo fatture, anticipo ri.ba)
- ✓ Cessione del credito tramite factoring
- ✓ Cessione del credito tramite invoice trading

La cessione del credito



La cessione del credito è l'accordo con cui il creditore originario cede a terzi un proprio credito. Le norme che regolano la cessione del credito sono costituite dagli articoli 1260 e seguenti del codice civile.

La cessione del credito può essere effettuata:

- o **pro-soluto**: il cedente non garantisce al cessionario la solvibilità del debitore, ma solo l'esistenza e la validità del credito. Il rischio di insolvenza, quindi, viene trasferito insieme al credito e il cessionario non può esercitare alcuna azione di regresso verso il cedente;
- o **pro-solvendo**: il cedente risponde dell'eventuale insolvenza del debitore, quindi potrebbe subire una azione di regresso da parte del cessionario.

Il factoring



Definizione

Cessione dei crediti commerciali a un operatore specializzato (banca o società di factoring), il quale dietro compenso si assume l'impegno di curarne la gestione e l'incasso e, eventualmente, di finanziare il cedente mediante lo smobilizzo anticipato dei crediti ceduti

Il factoring?



Caratteristiche principali

- ✓ I crediti commerciali devono essere liquidabili, disponibili e trasferibili
- ✓ Il factor potrebbe svolgere unicamente la funzione di gestione dei crediti ma non quella di anticipazione delle somme
- ✓ L'operazione è continuativa nel tempo e ciò implica la presenza di un numero di cessioni di credito costante nel tempo
- ✓ Le linee di factoring sono registrate in centrale rischi (anche il debitore ceduto, in caso di factoring bancario, viene segnalato in CR oltre al cedente)
- ✓ Il factoring può prevedere la cessione del credito prosolvendo o prosoluto

Invoice trading



Definizione

Cessione di crediti commerciali a **investitori certificati tramite una piattaforma web specializzata** i quali dietro compenso si assumono l'impegno di curarne la gestione e l'incasso e di finanziare il cedente mediante lo smobilizzo anticipato generalmente **prosoluto** dei crediti ceduti

Come funziona l'invoice trading?



- Il creditore presenta le fatture da cedere alla piattaforma specializzata
- La piattaforma specializzata effettua le verifiche di eleggibilità e di attribuzione rating
- La piattaforma specializzata invia una comunicazione di cessione del credito al debitore
- La fattura viene pubblicata sulla piattaforma ed acquisita dagli investitori secondo diverse modalità (asta al rialzo; offerta competitiva acquisto diretto da parte della piattaforma)
- Una volta che la fattura è stata acquisita dall'investitore verrà anticipato al cedente un importo tra il 85%-90% del valore fattura comprensivo di IVA mentre la restante parte, al netto delle spese della piattaforma e del rendimento richiesto dall'investitore, sarà erogata alla naturale scadenza del credito

Come funziona l'invoice trading?



Esempio

L'impresa x presenta in data 18 febbraio 2021 una fattura commerciale esigibile di valore pari a euro 10 mila + IVA (22%) con scadenza a 120 giorni alla piattaforma Y.

L'impresa x riceve in data 20 febbraio 2021 l'importo di euro 10.980 (90% di 12.200) e in data 18/6/2021 l'importo di euro 732.

$12.200 - 10.980 - 732 = 488$ (costo piattaforma web+ rendimento investitore)

Chi può utilizzare l'invoice trading?



FORNITORE/CEDENTE

Aziende italiane, anche startup, attive nel mercato B2B

CLIENTE/CEDUTO

A discrezione della piattaforma normalmente società di capitali con due bilanci depositati.

Esclusa la pubblica amministrazione.

E' possibile cedere fatture vantate nei confronti di debitori esteri previa valutazione



Perché utilizzare l'invoice trading?



Liquidità
immediata

L'azienda riesce in tempi rapidi a monetizzare i crediti commerciali andando a diminuire l'utilizzo dei fidi bancari migliorando di conseguenza il rating

Riduzione
rischio di credito

Incassi subito il 90% IVA compresa della fattura e se il debitore non paga, il rischio è in carico agli investitori con la cessione pro soluto

Riduci i costi
amministrativi

Nella gestione delle fatture, ci pensano le piattaforme a gestire i pagamenti anche in caso di insoluti esternalizzando questi costosi processi interni

Segnalazione in
CR

La cessione del credito non viene segnalata nella Centrale dei Rischi ne per il cedente ne per il debitore ceduto

Flessibilità

E' l'azienda cedente che decide se utilizzare lo strumento lasciando libertà di scegliere quali fatture cedere e su quali debitori

Garanzie
collaterali

Alle imprese che cedono fatture non sono richieste garanzie aggiuntive o il rilascio di fidejussioni societarie o personali o altre garanzie reali.

Perché utilizzare l'invoice trading?



Politiche di
bilancio

L'invoice trading presenta plus operativo per garantire maggiore equilibrio al bilancio di fine anno, incidendo sui principali parametri (il capitale circolante netto e la posizione finanziaria netta) osservati per giudicare il merito di credito.

I portali di invoice trading italiani



Sito web	Società gestore	Qualifiche ulteriori	Meccanismo di cessione	Importo fatture accettate
Anticipay.it	Anticipay Srl	-	Marketplace	> € 5.000
Cashinvoice.it	Cashinvoice Srl	Albo mediatori credito	Marketplace	€ 5.000 - € 2 milioni
Cashme.it	CashMe SpA	-	Asta	> € 5.000
Cash Trading	Cash Trading Srl	-	Marketplace	Nessun limite
Credimi.com	Credimi SpA	Finanziaria ex art. 106	Acquisto diretto	> € 1.000
Onboarding. crescitalia.com	Crescitalia Holding Srl	-	Marketplace	n.d.
Crowdcity.it	CrowdCity SpA	Albo mediatori credito	Marketplace	> € 1.000
Fiftyfinance.com	Fifty Srl	Albo mediatori credito	Supply chain finance	Nessun limite
Incassasubito.com	Gruppo Teamsystem	-	Marketplace integrato	> € 2.500
Mycreditservice.com	Credit Service Srl	-	Marketplace	Nessun limite
Workinvoice.it	Workinvoice Srl	-	Asta	> € 10.000

Fonte: 3° Quaderno di Ricerca «La Finanza Alternativa per le PMI in Italia» Unioncamere
Politecnico di Milano Dipartimento di Ingegneria Gestionale

Grazie per l'attenzione!

Marco Bortoli



www.fmediafinance.it



marco.bortoli@fmediafinance.it



Cell. 335 7074654



Fintech Media Finance srl Mediazione Creditizia

Siamo una società di mediazione creditizia e consulenza finanziaria e, in qualità di partner esperti, **affianchiamo imprese come la tua per aiutarle a cogliere le opportunità presenti sul mercato.**

- ✓ **Mediazione:** dai #mutui ai #leasing, dal #factoring agli affidamenti a breve termine, fino alle garanzie confidi
- ✓ **Noleggio:** grazie alle convenzioni con i migliori partner di settore
- ✓ **Fintech:** dall' #invoicetrading al #lending
- ✓ **Consulenza** assistenza finanziaria, analisi di benchmarking e creazione di #businessplan

Gfinance



GFINANCE è una società di consulenza specializzata nella **finanza agevolata**, attiva a Brescia **da 30 anni**.

Opera in tutti i settori in cui sono previsti regimi d'aiuto pubblico attraverso **bandi regionali, nazionali e comunitari**.

Affianca le imprese nella ricerca di **contributi a fondo perduto**, finanziamenti a **tasso zero o agevolati**, nonché per l'utilizzo di **incentivi fiscali** e altre opportunità di agevolazione.

Negli ultimi anni si è specializzata nella **consulenza per l'Impresa 4.0** affiancando le aziende nel processo di trasformazione digitale.

GFINANCE SRL

Tel. 030 2306904

bortoli@gfinance.it

3357074654