



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Crescita e liquidità: il supporto del factoring per le PMI

Nicoletta Burini

Responsabile della Segreteria Generale Assifact

Roma, 18 marzo 2025



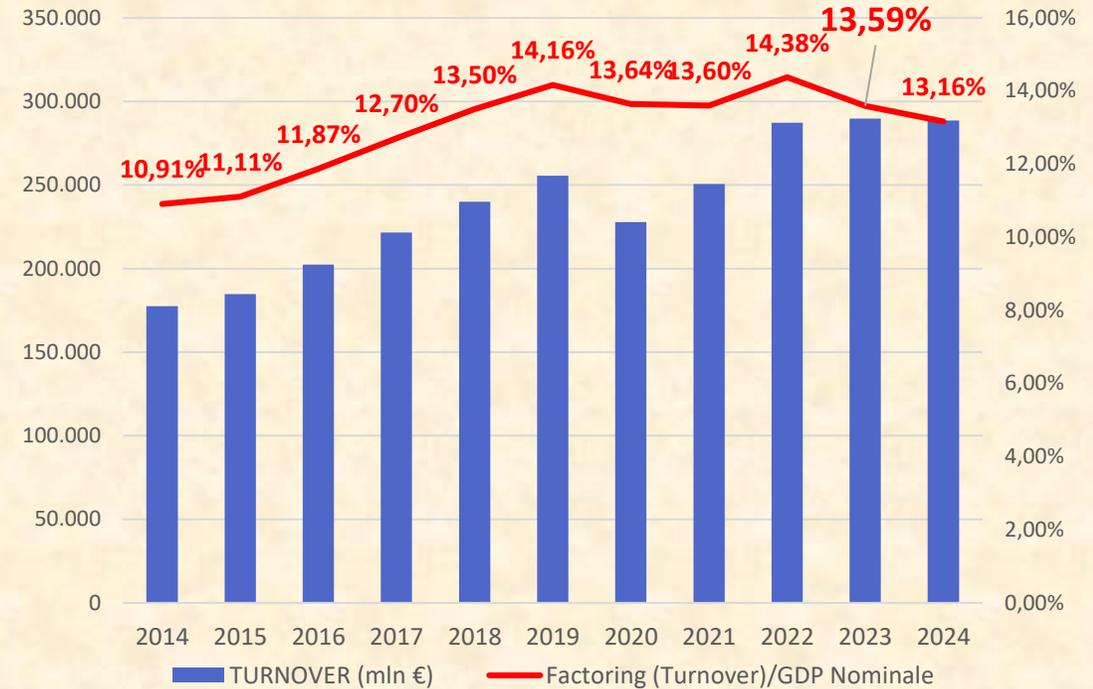
Parliamo di FACTORING

un **rapporto di carattere continuativo** in base al quale un'impresa effettua la **cessione verso corrispettivo di una parte significativa dei propri crediti, generalmente commerciali**, a un operatore specializzato (il factor), il quale presta tre servizi fondamentali, variamente combinati in base alle esigenze dell'impresa:

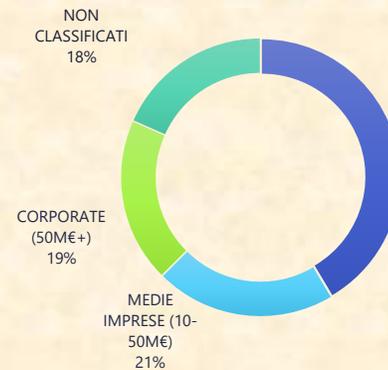
- ✓ la gestione dei crediti,
- ✓ la garanzia contro l'insolvenza del debitore,
- ✓ il finanziamento.

Il mercato italiano del factoring è un mercato importante, ai vertici della classifica europea e mondiale

- ▶ Gli operatori del settore sono banche e intermediari finanziari vigilati
- ▶ Turnover 2024 pari a circa 290 mld € (+1% a/a, al netto degli acquisti di crediti fiscali derivanti da bonus edilizi). Rapporto turnover/PIL pari al 13% circa. Circa 8% del mercato mondiale e 12% del mercato europeo
- ▶ Turnover Supply Chain Finance pari a 28,03 mld € (+0,89% a/a).
- ▶ Anticipi e corrispettivi erogati 2024 pari a oltre 59 mld € (+1,76% a/a)
- ▶ Le imprese cedenti sono oltre 32 mila, il 63% circa delle quali è composto da PMI
- ▶ I debitori ceduti coinvolti sono oltre 230 mila fra imprese e PA
- ▶ Il settore «Manifattura» rappresenta la quota preponderante (30,67%)



Numero dei cedenti per fatturato (dati in %, al 31.12.2024)



Numero dei cedenti per settore merceologico (dati in %, al 31.12.2024)

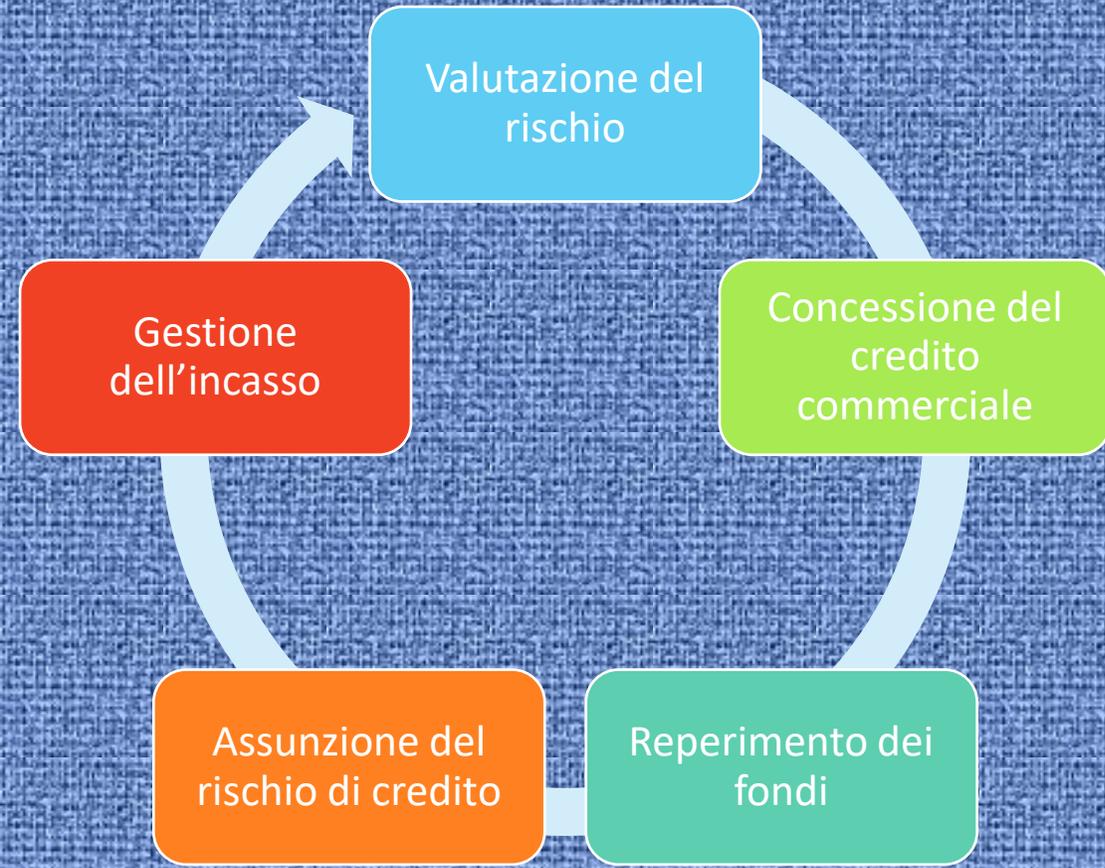




Il credito commerciale rappresenta:

- ➔ uno strumento per instaurare una relazione continuativa con la controparte
- ➔ una strategia di espansione delle vendite
- ➔ una forma di finanziamento del cliente
- ➔ un modo per sincronizzare i flussi in entrata con quelli in uscita
- ➔ uno strumento per valutare l'affidabilità della controparte
- ➔ un'implicita garanzia della qualità del prodotto

Il ciclo di vita del credito commerciale dell'impresa...

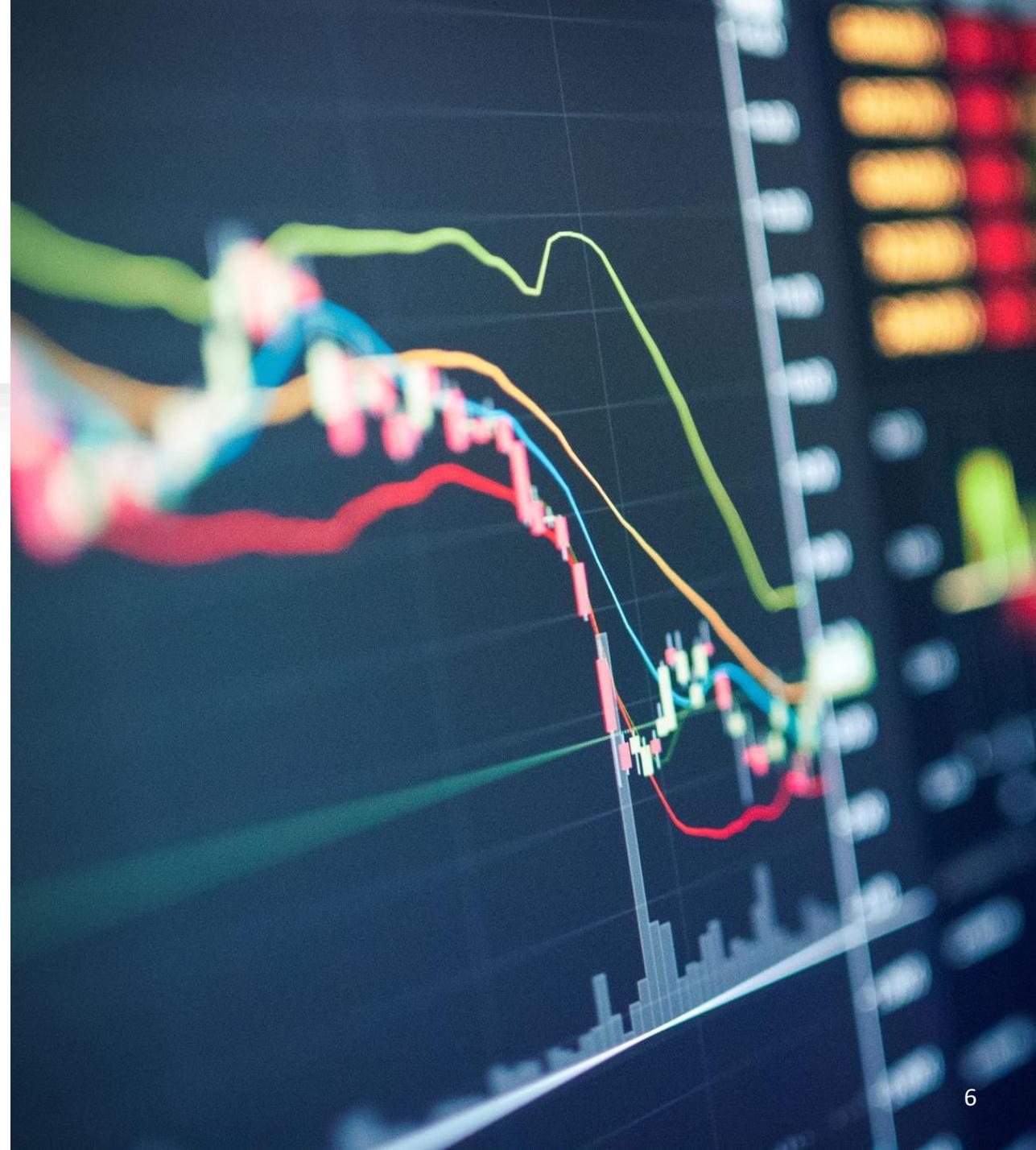


Le implicazioni delle politiche di credito commerciale

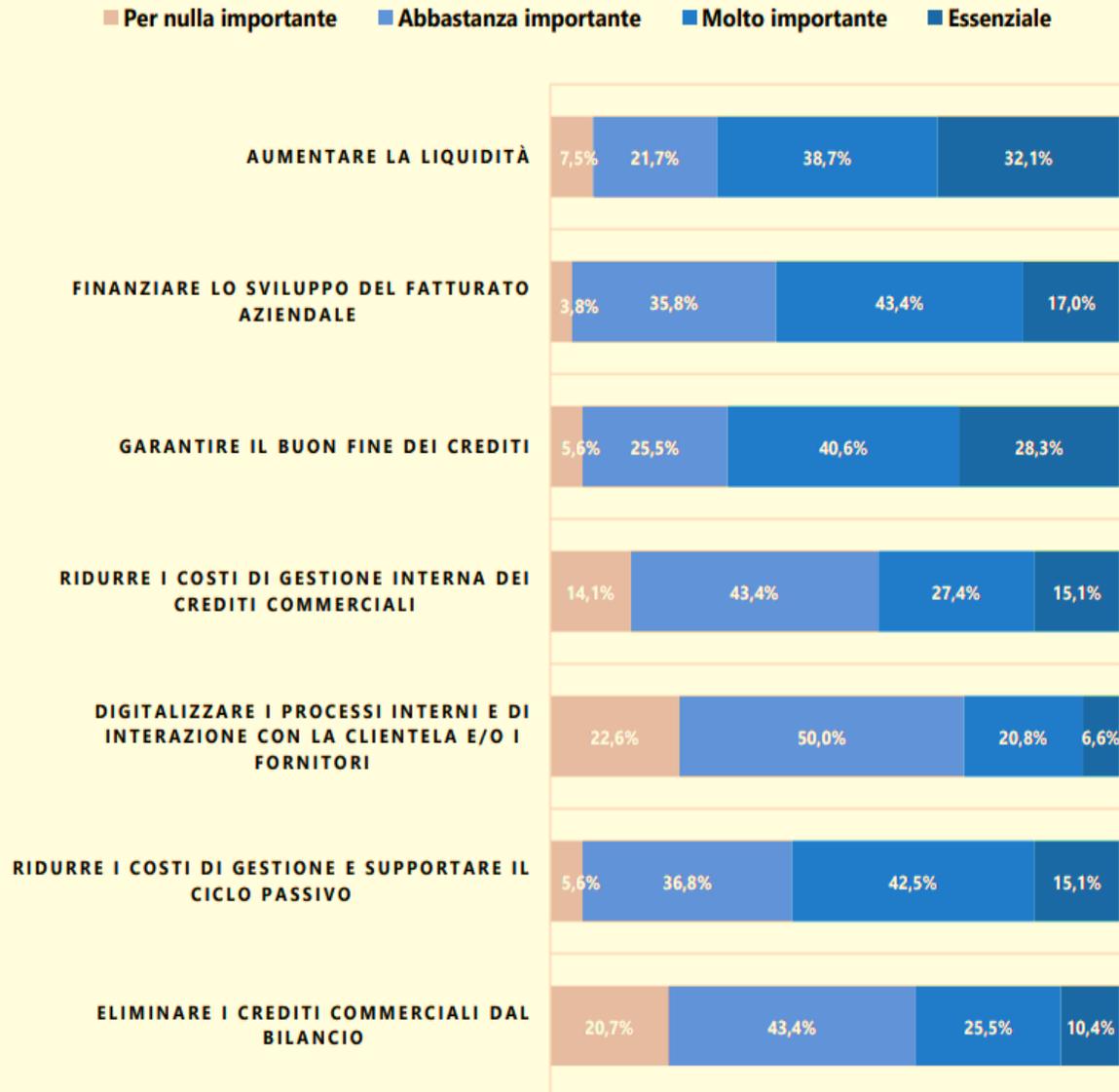
- I crediti commerciali rappresentano un investimento di risorse per l'impresa.
- La gestione diretta dei crediti implica il **sostenimento di COSTI E RISCHI**:
 - costi di gestione riguardanti la valutazione del merito creditizio del cliente, le informazioni, l'amministrazione, le strutture interne adeguate, ecc.
 - rischi legati ai fenomeni di insolvenza e ritardi di pagamento
 - costi finanziari
- Le decisioni sui crediti commerciali vanno prese in funzione, tra l'altro, delle risorse disponibili all'interno dell'impresa, dell'adeguatezza delle strutture, dei tempi di pagamento ottenuti dai proprio fornitori, dai livelli di liquidità.

Perché è importante gestire il capitale circolante netto?

1. «Ottimizzando» il capitale circolante netto si incrementa la redditività del capitale investito a parità di redditività delle vendite
2. Uno squilibrio di capitale circolante genera fabbisogni finanziari che se non soddisfatti tempestivamente possono rapidamente portare a crisi di liquidità e all'insolvenza dell'impresa
3. Una politica di credito commerciale espansiva può stimolare le vendite, ma l'investimento in **credito commerciale comporta costi connessi al rischio, alla gestione amministrativa e al finanziamento dei relativi fabbisogni**
4. Una gestione ottimale di debiti e crediti commerciali consente di fidelizzare fornitori e clienti
5. L'adeguatezza del capitale circolante è vista favorevolmente dai finanziatori



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

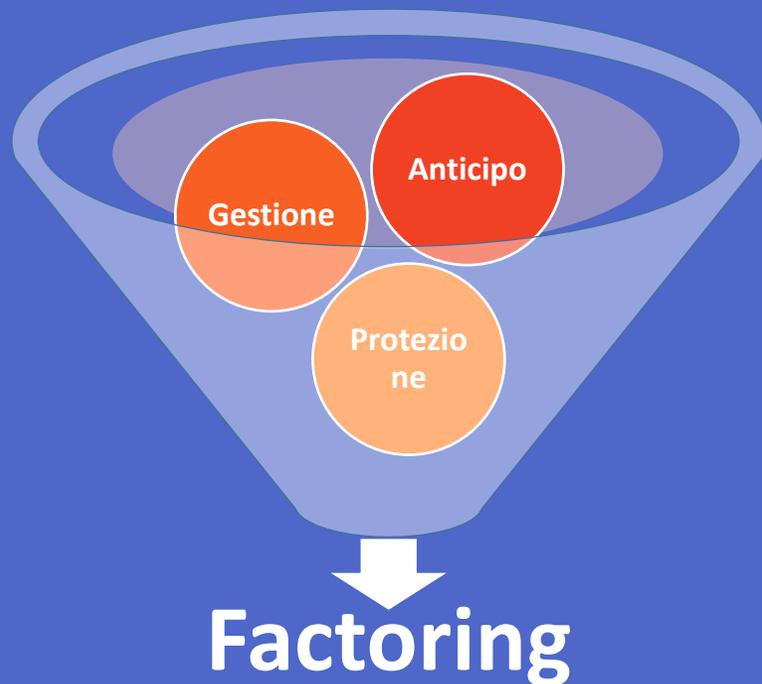


Fonte: Assifact e KPMG, La domanda di factoring e invoice fintech, 2023

Per le imprese, le principali esigenze riguardo al capitale circolante:

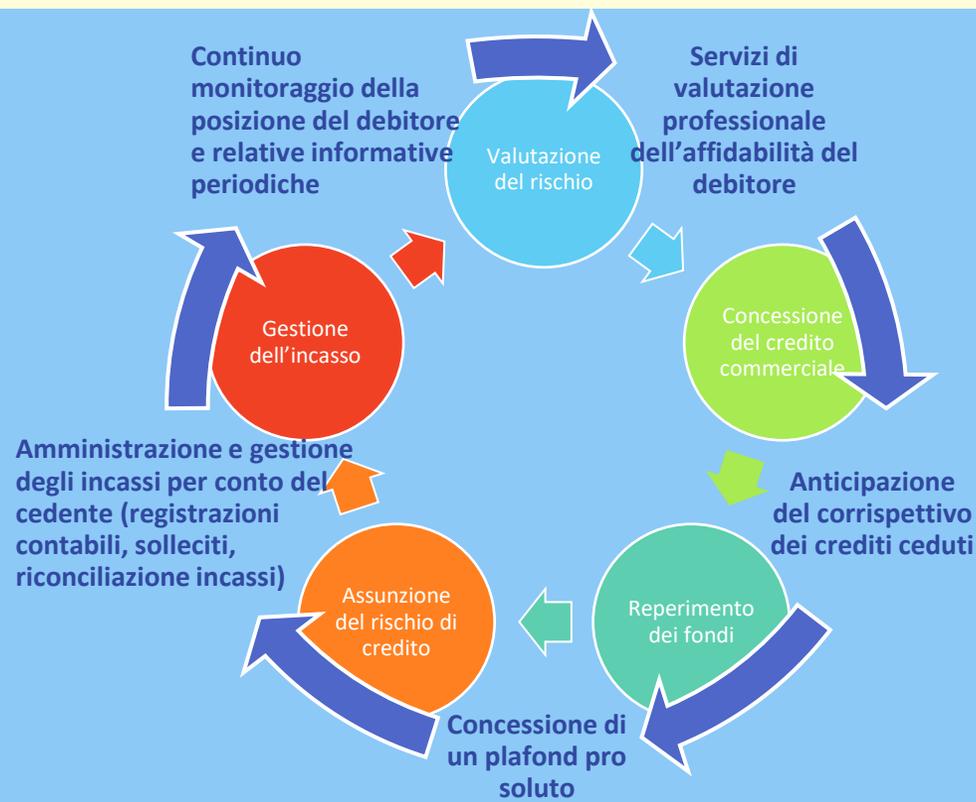
- restano principalmente ancorate ai **fabbisogni “primari”**: **assicurare la liquidità** dell’impresa fornitrice ed **evitare insoluti** (considerati “essenziali” o “molto importanti” rispettivamente dal 71% e dal 69% delle imprese). Il tema della liquidità è percepito come essenziale da tutte le imprese ma con un diverso grado di rilevanza a partire dalle più piccole con il 37,5%
- Seguono, in ordine di rilevanza, la necessità di supportare lo sviluppo del fatturato aziendale e l’esigenza di ridurre i costi di gestione del ciclo passivo e fornire adeguato supporto alla componente passiva del circolante.
- Per circa il 28% delle imprese digitalizzare i processi interni e di interazione con le controparti (clienti e fornitori) è molto importante o essenziale, anche in ragione dell’incipiente diffusione di taluni prodotti (invoice trading, reverse factoring, dynamic discounting, ecc.) ad alto contenuto tecnologico nella gestione delle piattaforme e delle interfacce.

Il factoring come strumento di gestione del capitale circolante



Il factoring offre un **mix unico di servizi** (Anticipazione del credito commerciale, Amministrazione, gestione e riscossione delle fatture, Protezione dal rischio di credito dovuto all'inadempimento dei clienti) che può essere **non standardizzato e variamente composto**, normalmente **tarato sulle esigenze dell'impresa**.

- Il factor rappresenta per l'impresa non solo un finanziatore, ma un vero e proprio «**partner strategico**» che aiuta l'impresa a ottimizzare il proprio capitale circolante in funzione delle proprie esigenze operative e di sviluppo
- I servizi offerti dal factor coprono l'intero ciclo di vita del credito commerciale

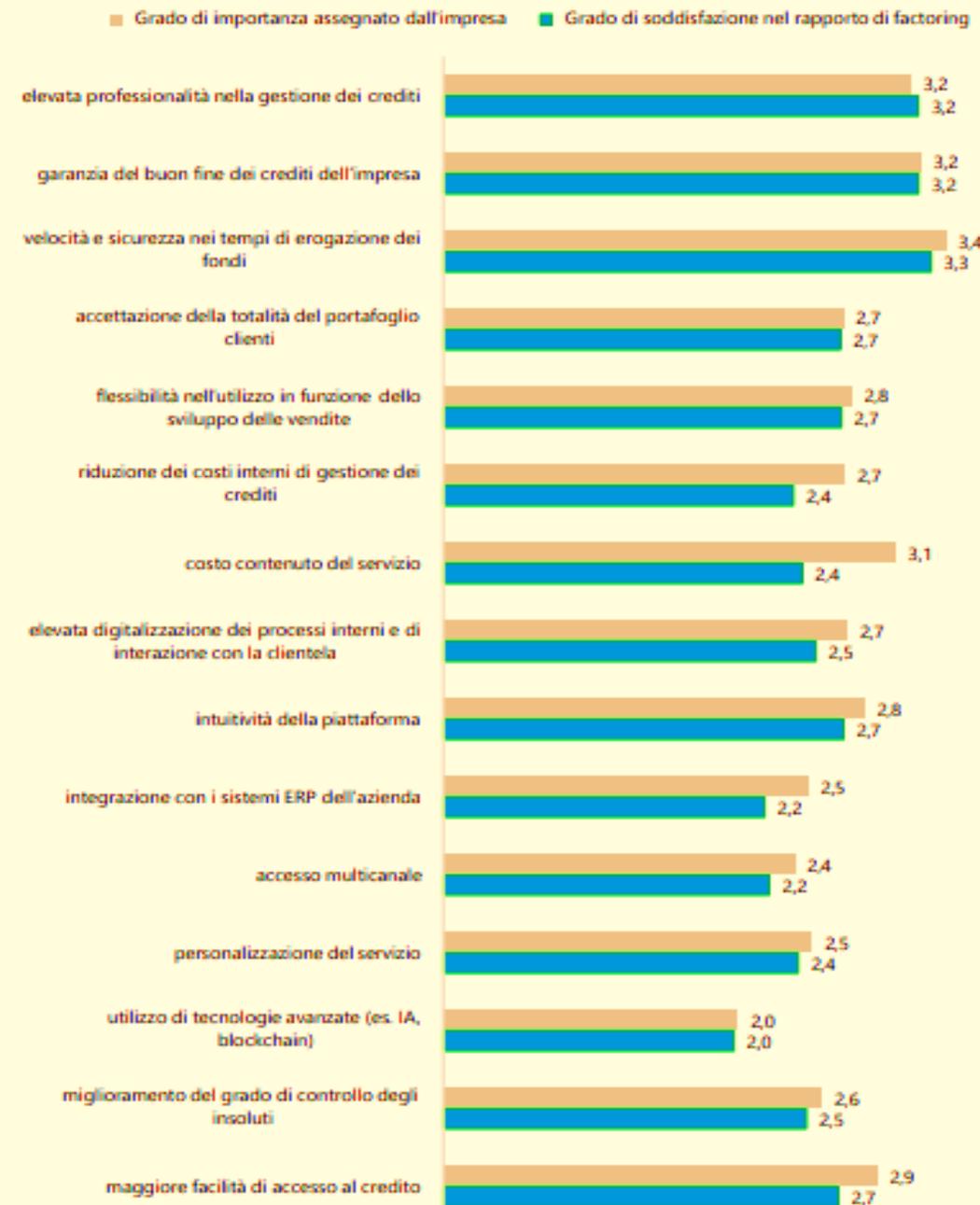


Cosa pensano le imprese?

1. Il grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring risulta complessivamente elevato: **quasi il 55% giudica "ottimo" il livello di soddisfazione complessivo del rapporto e un altro 32% lo valuta "buono"**. Marginale (meno del 6% complessivamente) una valutazione appena sufficiente o negativa.
2. Secondo le imprese intervistate, il factor, rispetto alle banche:
 - è più disponibile a concedere finanziamenti;
 - offre un servizio più completo;
 - richiede meno garanzie;
 - valorizza meglio il business e il merito creditizio dei clienti;
 - propone soluzioni di più semplice utilizzo.
3. Fra i principali elementi di soddisfazione:
 - la velocità e la sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi
 - la garanzia del buon fine dei crediti
 - l'elevata professionalità nella gestione dei crediti
 - l'intuitività della piattaforma
 - la maggiore facilità di accesso al credito rispetto al credito bancario.

Fonte: Assifact e KPMG, La domanda di factoring e invoice fintech, 2023

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



Il factoring consente recuperi di efficienza

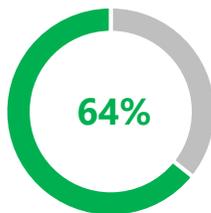
Le imprese di piccole dimensioni sono più propense ad affidare al factor l'attività di gestione dei crediti commerciali e percepiscono con maggiore evidenza i **benefici della gestione del factor in termini di contenimento degli insoluti, regolarità e tempestività dei pagamenti**

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

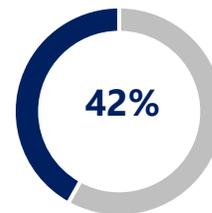
TOTALE CAMPIONE



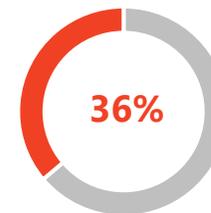
PICCOLE IMPRESE



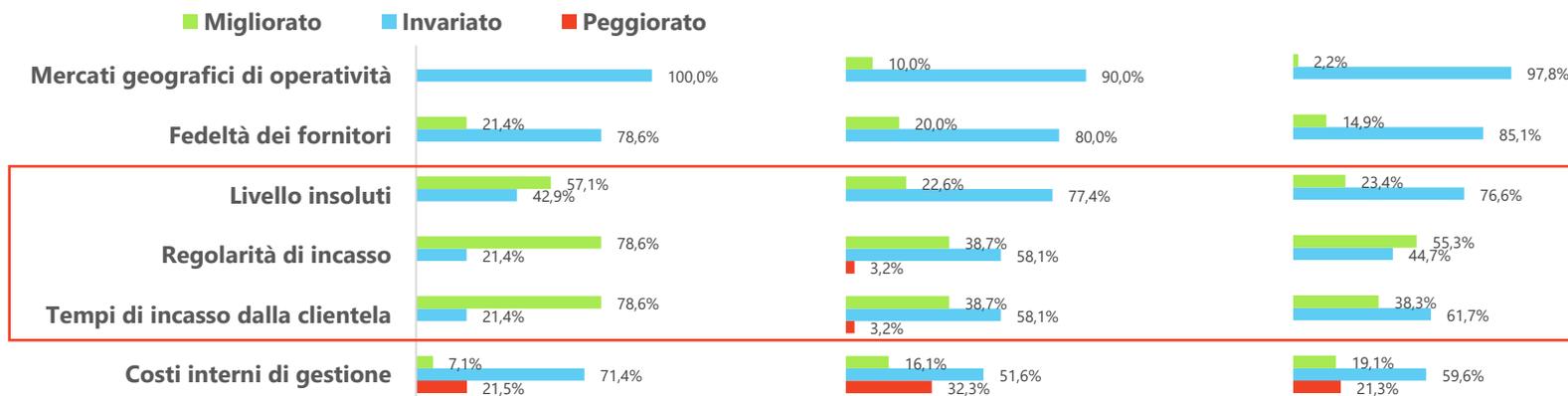
MEDIE IMPRESE



CORPORATE



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



Inquadra il QR code e scarica “Il factoring per la piccola e media impresa”!

Il factoring è la soluzione flessibile e completa ai fabbisogni delle piccole e medie imprese relativi alla gestione e al finanziamento del capitale circolante e alla protezione dagli insoluti commerciali.

www.assifact.it

