

A small plant with two green leaves and a thin stem is growing out of a rolled-up 10 Euro banknote. The banknote is brown and features the Euro symbol and the number '10'. The background is dark.

# Accompagnare la ripresa delle imprese con l'invoice trading

Dopo i due anni di crisi sanitaria, nei Paesi avanzati è in atto un rimbalzo economico, anche se indebolito dalla fiammata inflazionistica in atto. A sostegno delle imprese vengono incontro le società finanziarie innovative che offrono strumenti agili e flessibili.

## Di Fabio Bolognini

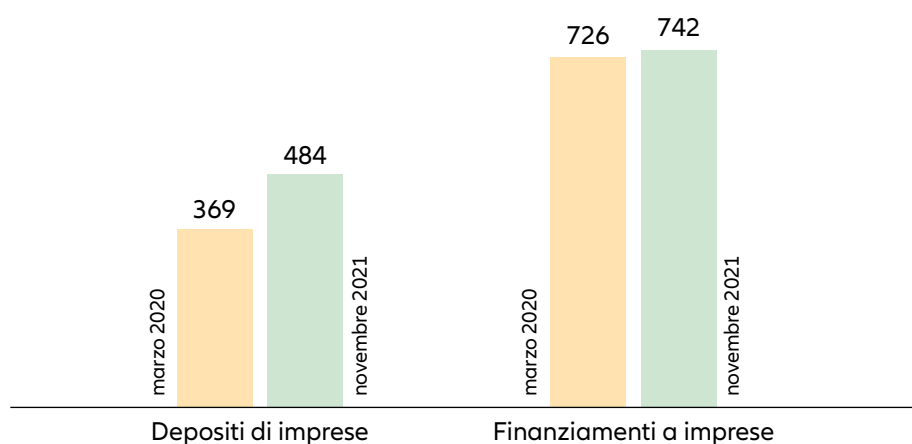
Per molte imprese italiane il Covid ha rappresentato uno spartiacque. Prima di marzo 2020, l'Italia cresceva a mala-pena e le imprese dovevano fare i conti con difficoltà di accesso al credito bancario e squilibri nei rapporti tra imprese grandi e medio-piccole. Dall'inizio della pandemia, in tutti i Paesi sviluppati sono state rafforzate le politiche di sostegno ai redditi dei lavoratori e alle attività d'impresa, mantenendo o intensificando le politiche monetarie accomodanti già esistenti con forti iniezioni di liquidità. Negli ultimi due anni alcuni settori hanno beneficiato degli effetti della pandemia (in testa il sanitario e l'alimentare), ma la maggioranza ha dovuto fare i conti con rallentamenti o blocchi nei pagamenti, con i conseguenti rischi di potenziale insolvenza. Per non gravare sul pesante debito pubblico, il governo italiano ha scelto l'opzione delle garanzie alle banche, con l'assenso della Commissione Europea.

Dall'aprile 2020 a oggi, gli istituti di credito hanno erogato alle imprese circa 250 miliardi di finanziamenti a 6-8 anni, garantiti per il 90-100% da entità statali (SACE e Fondo di Garanzia), anche se un'ampia porzione dei nuovi finanziamenti richiesti sono andati a ristrutturare precedenti piani debitori in scadenza e non garantiti. L'emergenza liquidità delle imprese è dunque rientrata e la crescita nel 2021 è ripresa, recuperando il crollo del 30% del fatturato che ha investito molte imprese, specie nei settori dei viaggi e HORECA (*hotellerie-restaurant-café*).

Sono così fortemente cresciuti i depositi bancari delle aziende, passati da 369 miliardi nel marzo 2020 a 484 miliardi di euro a novembre 2021, un salto di 115 miliardi, assai superiore alla crescita netta dei finanziamenti alle imprese (figura 1).

All'inizio del 2022 intere filiere produttive italiane hanno registrato una leggera ripresa che dovrà essere rivista a fronte delle misure economiche restrittive imposte alla Russia dall'Unione Europea. L'aumento dei costi energetici nel bilancio di queste aziende potrebbe portare a nuove richieste di liquidità.

Figura 1  
**Liquidità e debito delle imprese**  
(marzo 2020 – novembre 2021)



Fonte: Banca d'Italia, Banche e Moneta, Imprese non finanziarie e Famiglie produttrici.



Negli ultimi due anni la maggioranza delle aziende ha dovuto fare i conti con rallentamenti o blocchi nei pagamenti, con i conseguenti rischi di potenziale insolvenza.

La prevalente realtà italiana è fatta di imprese eccellenti, in termini di qualità e flessibilità nei prodotti o servizi, ma finanziariamente fragili. In questi casi, la finanza torna ad avere un ruolo critico.

Cessate le preoccupazioni sulla liquidità, sono riapparsi problemi vecchi e nuovi: tra i primi una domanda fiacca e mutevole, tra i secondi il calo delle forniture di chip e materie prime e l'innata esplosione dei costi di trasporto ed energia. In una situazione di compressione dei margini, emergono le differenze tra le imprese meglio gestite, capaci di elevato e stabile autofinanziamento, e le altre, spesso gravate da un capitale circolante troppo alto soprattutto per crediti e scorte elevati. È la realtà, alquanto diffusa in Italia, di imprese eccellenti, in termini di qualità e flessibilità nei prodotti o servizi, ma finanziariamente fragili. In questi casi, la finanza torna ad avere un ruolo critico perché le imprese fragili hanno un carico debitorio d'emergenza da smaltire, e perché le banche tendono a limitare la concessione di crediti per

evitare nuove sofferenze, in un periodo in cui sono sempre più impegnativi i loro programmi di digitalizzazione. Il risultato netto è una rinnovata necessità per le imprese di ridurre il capitale circolante per liberare liquidità in modo da poter approfittare del rimbalzo economico.

### Come sfruttare il patrimonio nel portafoglio clienti

Esiste una logica che guida le imprese valide a fare leva sul patrimonio di clienti attivando la cessione del credito per ottenere liquidità, senza peggiorare la posizione debitoria. Factoring digitale e piattaforme fintech per l'invoice trading sono già pronte per riprendersi i volumi temporaneamente assorbiti dai prestiti con garanzia statale. La cessione del credito per questa tipologia di imprese ha molti vantaggi e pochissimi svantaggi.

Vediamoli sinteticamente:

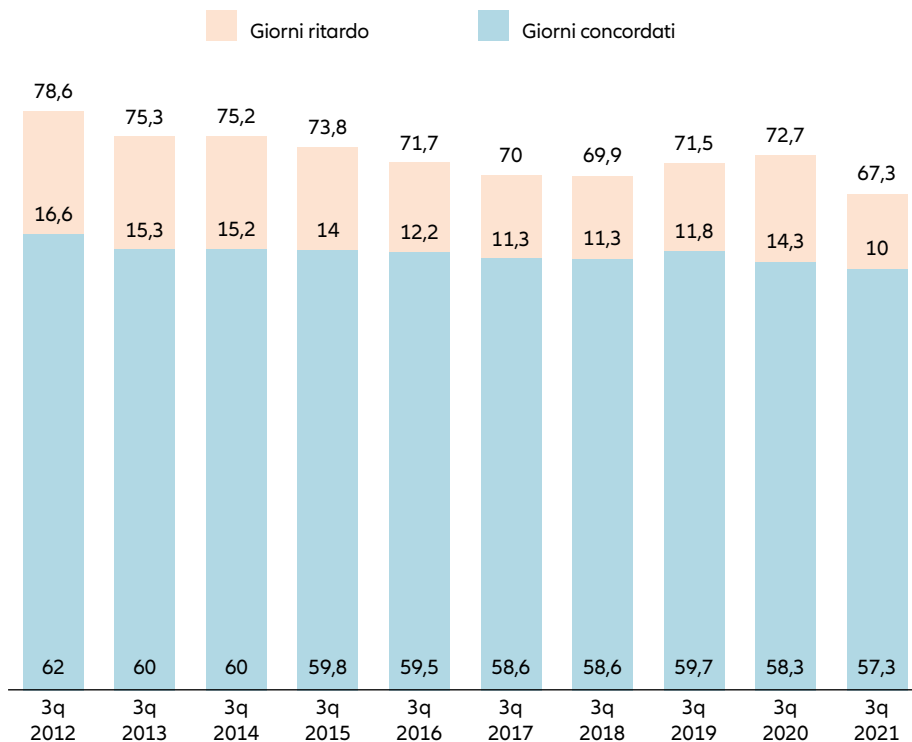
- 1. la cessione ex-art. 1260 senza ricorso** (altrimenti detta pro soluto) non è un finanziamento e, se concluso con una piattaforma specializzata come Workinvoice, la prima avviata in Italia, non comporta alcuna segnalazione nella Centrale Rischi delle banche;
- 2. la cessione non richiede garanzie** dei soci o dello Stato;
- 3. la tecnologia digitale** delle piattaforme consente un'esecuzione in tempi molto più veloci rispetto alla concessione di un fido bancario;
- 4. la trasparenza delle condizioni** applicate dalla piattaforma e dagli investitori che acquistano i crediti consente di fare calcoli di convenienza semplici, senza commissioni nascoste;
- 5. la cessione pro soluto** viene notificata (via PEC) al cliente per tutela dell'investitore. È sufficiente ottenere un assenso preliminare dal proprio cliente, se non sono stati posti vincoli formali alla cessione.

### Un segno concreto di collaborazione tra cliente e fornitore

Per ottenere questi benefici, imprese e crediti devono rispondere ad alcuni criteri scelti dagli investitori interessati all'acquisto in base alla qualità e probabilità di rimborso puntuale:

- a) le imprese che cedono** crediti devono essere costituite nella forma di società di capitali (srl, spa e cooperative) e non devono essere in situazione di crisi;
- b) i crediti oggetto di cessione** devono essere certi, liquidi ed esigibili, a seguito di forniture o prestazioni eseguite e non contestate. La durata dei crediti non deve superare i 150 giorni dalla data di fattura e non sono cedibili i crediti verso la PA;
- c) le imprese debtrici** devono avere una dimensione normalmente superiore ai 3-5 milioni di fatturato e un livello elevato di solvibilità e puntualità, in base alle valutazioni di assicurazioni del credito o primarie società di informazioni commerciali.

Figura 2

**Giorni di pagamento delle imprese** (medie ponderate, giorni)

All'interno di questo perimetro sono comprese la maggior parte delle PMI e moltissimi crediti commerciali. Le porte sono dunque aperte per molte imprese italiane interessate a valorizzare e rendere liquido il portafoglio clienti attraverso *l'invoice trading*. Nel costo complessivo delle cessioni realizzate attraverso Workinvoice convergono i rendimenti attesi dagli investitori e la commissione prevista dalla piattaforma. Il costo, fissato al momento della cessione, per ottenere in pochi giorni un acconto pari al 90% della fattura, è spesso inferiore allo "sconto cassa" da concedere per ottenere un pagamento immediato. Il costo comprende la copertura del rischio di pagamento e la gestione dell'incasso.

### Perché le imprese hanno bisogno dell'invoice trading

L'aumento della percezione del rischio di liquidità durante la pandemia ha indotto molte nuove imprese a scoprire la soluzione Workinvoice in affiancamento ai tradizionali canali bancari. Un sistema come quello italiano, che presenta i tempi di pagamento tra le aziende tra i più lunghi in Europa e un ritardo medio nell'ordine di 10-15 giorni (figura 2), costringe qualsiasi impresa a ridurre il ciclo di cassa (dall'ordine al fornitore all'incasso della fattura dal cliente). Le imprese si sono rivolte al marketplace di Workinvoice per trovare uno strumento aggiuntivo e utile e centrare uno o più di quattro obiettivi importanti con la cessione dei crediti:

- 1. alleggerire** subito il peso finanziario del capitale circolante;
- 2. generare** liquidità utilizzabile per velocizzare il pagamento ai fornitori e ottenere sconti;
- 3. migliorare** gli indici di bilancio usati dalle banche nel sistema di rating e dai creditori nel nuovo codice della crisi;
- 4. aumentare** le vendite verso determinati clienti riducendo il rischio di pagamento.

**Puntualità delle imprese**

(distribuzione delle imprese per puntualità nei pagamenti)

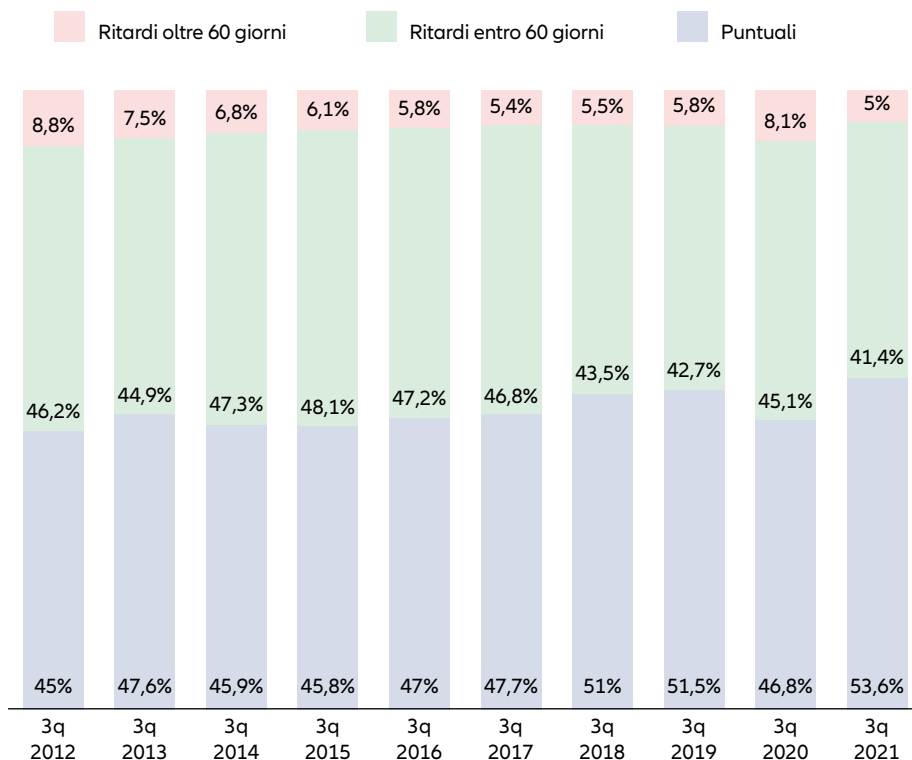


Figura 3

### Valori dei flussi di finanziamento da canali alternativi al credito bancario per le PMI italiane (in milioni di euro)

CANALE	1° SEMESTRE 2020	2° SEMESTRE 2020	1° SEMESTRE 2021
Minibond	95,9	342,6	112,4
Crowdfunding: reward based	0,8	1,9	3,2
equity based	38,4	62,3	65,4
lending based	52,7	79,9	230,9
Direct Lending	138,7	262,9	307,8
Invoice Trading	555,1	712,2	531,6
Private equity/VC: fondi	102	630	593
business angel	25,6	25,6	28
Crescita Euronext Milano	25	131,4	106,5
<b>TOTALE</b>	<b>1.034,2</b>	<b>2.248,8</b>	<b>1.978,8</b>

Fonte: La finanza alternativa per le PMI in Italia, Politecnico di Milano, Unioncamere Innexa 2021.

#### Come si accede al servizio di invoice trading con Workinvoice

La semplicità dei processi per accedere ai servizi è uno dei punti di forza delle piattaforme *fintech*, nate per facilitare e accorciare i tempi nei processi di richiesta delle imprese. Per il servizio di *invoice trading* offerto da Workinvoice attraverso il supporto del proprio Consulente Finanziario è sufficiente seguire questi passi:

- iscriversi usando un *browser internet* e attraverso un link dedicato inserire semplici informazioni societarie per la prima verifica di fattibilità;
- caricare online informazioni sul debitore, sulle fatture che si intende cedere e la copia della Centrale Rischi;

- attendere la valutazione finale di Workinvoice e, se questa è positiva, la proposta commerciale per la cessione con il costo;
- dopo avere accettato la proposta, è sufficiente firmare il contratto digitale e caricare online le fatture e i documenti collegati. I crediti vengono rapidamente acquistati sul marketplace dagli investitori ed entro 48 ore l'impresa riceverà il 90% dell'importo come acconto. Il saldo sarà corrisposto alla data di incasso della fattura che è stata ceduta.

Il successo di questo nuovo strumento per le imprese è mostrato nella figura 3, in cui sono a confronto i volumi (in milioni di euro) di operazioni di finanza alternativa per le PMI.

La nuova ondata tecnologica della finanza (*fintech*) ha accelerato durante la pandemia la transizione del sistema finanziario (pagamenti, prestiti, asset management) verso processi digitali e nuovi servizi per soddisfare le aspettative dei clienti, siano essi privati, investitori o aziende o, talvolta, tutti e tre insieme. Il tempo della banca che offre allo sportello tutti i servizi a tutti i clienti è stato superato da una fitta rete di nuove iniziative e di collaborazioni tra specialisti che offrono la semplicità nell'utilizzo, la rapidità nelle risposte e la trasparenza nei costi. *Invoice trading* e consulenza finanziaria sono pienamente inserite al centro di questo processo. Allianz Bank e

Le imprese si rivolgono al marketplace di Workinvoice per utilizzare uno strumento efficace, utile ad alleggerire il peso finanziario del capitale circolante e generare rapidamente liquidità.

Workinvoice collaborano dunque per consegnare anche ai clienti imprenditori la promessa di una nuova offerta di servizi digitali.

Per avere maggiori informazioni sul servizio, è possibile rivolgersi a un Consulente Finanziario Allianz Bank.

**Fabio Bolognini** è co-founder di Workinvoice dal 2013. In precedenza, ha ricoperto posizioni di vertice dal 1980 al 2006 in Citibank, Unicredit e Banca Intesa nel settore corporate banking e PMI. Successivamente ha collaborato per diversi anni con la divisione strategic consulting di Accenture e seguito diverse PMI nei processi di ristrutturazione del debito.

## Workinvoice, pioniere nell'invoice trading

Workinvoice è una società fintech, operativa dal 2015, che ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture. Attraverso la sua piattaforma digitale è in grado di collegare la domanda di credito e liquidità delle PMI all'offerta di fondi da parte di investitori istituzionali, interessati a diversificare acquistando crediti commerciali. Sul marketplace vengono concluse in forma digitale le compravendite (ex. art. 1260 cc) di crediti e finalizzate le relative comunicazioni per dare piena efficacia legale. Le imprese che cedono crediti (Seller) ottengono immediata liquidità (acconto del 90% della fattura ceduta) pagando all'investitore (Buyer) il costo dell'anticipo e a Workinvoice la commissione per il servizio di cessione e incasso alla scadenza per il pagamento del saldo. Workinvoice offre, sia al Seller che al Buyer, servizi di valutazione, di pagamento e recupero attraverso partner esterni. Nel 2018 Workinvoice ha stretto una partnership industriale con il leader delle business information Cribis (gruppo Crif).