

EBOOK



Invoice trading, la cessione del credito pro-soluto. Liquidità per le imprese, senza creare debito.



La cessione dei crediti commerciali consente alle imprese di reperire liquidità senza ricorrere alle banche. Una scelta strategica per contrastare le turbolenze del mercato e per poter far crescere l'organizzazione. Workinvoice offre una soluzione semplice, trasparente e utilizzabile solo quando è necessario.

Sommario

L'Invoice Trading.....	2
Perché scegliere Workinvoice.....	3
Cessione pro-soluto e cessione pro-solvendo.....	4
Uno strumento ampiamente apprezzato delle piccole e medie imprese italiane.....	5
Soprattutto piccole e medie imprese. Ma non solo.....	5
Fatture pagate in ritardo, la zavorra italiana.....	6
La segnalazione alle Centrale Rischi, imprese in difficoltà senza speranza.....	7
Lo sconto in fattura.....	7
Piattaforme specializzate nella cessione pro soluto del credito.....	8
La differenza tra invoice trading e factoring.....	9
Invoice trading: come funziona.....	9
I fondamenti legali.....	10
I vantaggi.....	10
La filiera agroalimentare. L'invoice trading e le crisi sistemiche.....	11
Un canale alternativo che aiuta le imprese.....	12
Cinque proposte per fare crescere l'invoice trading. E aiutare le imprese.....	13

L'Invoice Trading

L'**invoice trading** è uno strumento che consente alle aziende di cedere crediti commerciali attraverso piattaforme digitali.

Chi acquista la fattura – si tratta di investitori istituzionali specializzati - eroga all'impresa un anticipo pari al 90% del credito e il rimanente 10% alla scadenza, al netto di un piccolo importo che l'investitore trattiene come remunerazione del suo investimento.

Si tratta di una cessione a titolo definitivo, o, per usare il gergo degli operatori finanziari, pro-soluto.

Le piattaforme di invoice trading migliorano i **flussi di cassa** delle aziende, senza dovere aspettare il saldo delle proprie fatture. È un canale di **finanziamento**, alternativo a quello offerto con parsimonia dalle banche, che permette di regolarizzare il pagamento dei fornitori e dei dipendenti. Inoltre, la possibilità di prevedere con precisione gli incassi e di monetizzare in anticipo, rispetto alla scadenza, i propri crediti, offre alle aziende l'opportunità di avviare processi di crescita e di investimento con maggiore tranquillità ed efficienza.



Perché scegliere Workinvoice

Workinvoice è una piattaforma digitale che consente di cedere le **fatture a titolo definitivo** (pro-soluto) dal proprio computer. Il processo è rapido, semplice e non richiede conoscenze tecnologiche. Attraverso una sola operazione, l'impresa beneficia dell'incasso anticipato delle fatture ed elimina i rischi connessi ai ritardi di pagamento.

Lo schema è semplice: si ottiene il 90% del valore alla cessione, il restante 10%, meno la remunerazione dell'investitore, al saldo. **Non è richiesta alcuna garanzia.**

L'invoice trading di Workinvoice permette di aumentare la cassa senza accedere a nuovi finanziamenti e **senza alcuna segnalazione alla Centrale Rischi.**

A differenza di altre forme di anticipo del credito, con Workinvoice è possibile vendere le fatture solo quando serve. Non è richiesto alcun rapporto continuativo, come succede – per esempio – con il factoring tradizionale.

Nel corso del 2022 c'è stato il lancio di **Smart Reverse**, un prodotto che ha allargato la platea delle imprese clienti, fino a raggiungere quelle più strutturate. Si tratta di un **reverse factoring** che fornisce alle aziende un'assistenza completa nella gestione dei propri debiti di fornitura.

Chi sceglie la piattaforma, infatti, è sempre affiancato da un **consulente**, un esperto che guida il cliente nelle scelte e nelle azioni da intraprendere. I consulenti di Workinvoice sono persone in carne e ossa che conoscono i bisogni delle imprese, sanno quali sono i problemi che ogni imprenditore deve affrontare.

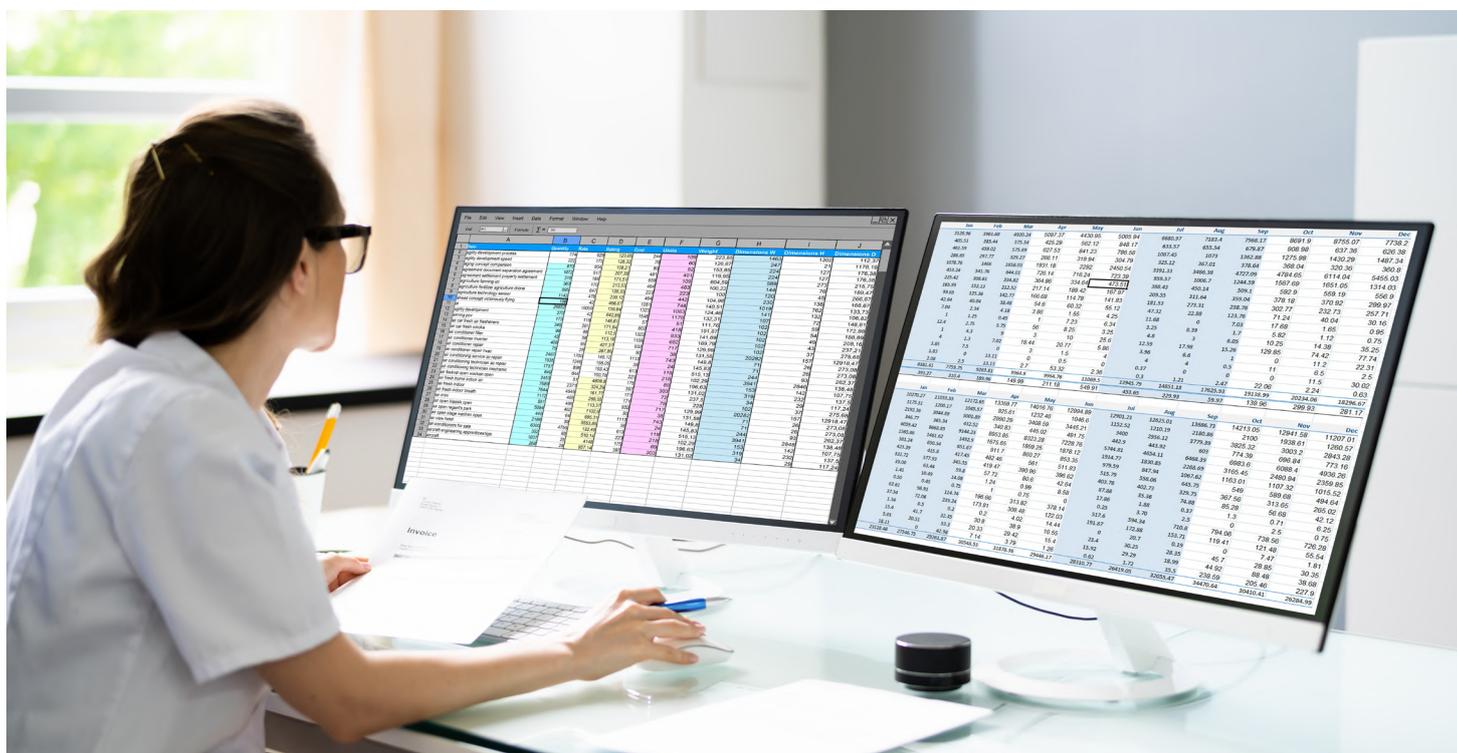
Workinvoice si affida alla tecnologia per assicurare soluzioni rapide ed efficaci, ma riconosce nel rapporto diretto con il cliente un valore assoluto.

Cessione pro-soluto e cessione pro-solvendo

Il termine **pro-soluto** arriva dal latino e, come è abituale, viene usato nella terminologia giuridica italiana. Vocabolario alla mano, pro-soluto significa a **titolo di pagamento**. Espressione che connota una tipologia specifica della cessione del credito: un soggetto (il cedente) trasferisce o cede il proprio credito a un terzo (il cessionario) che lo acquisisce. Il soggetto che si fa carico del debito paga tutto o una parte, trattenendo una percentuale per il servizio prestato.

Una volta ceduto il credito, il cedente non ha più alcun obbligo nei confronti del cessionario che si assume, pertanto, il rischio per un eventuale mancato pagamento.

La cessione **pro-solvendo**, anche questa definizione fa ricorso al latino, sta a significare **ancora da adempiere**. Cosa vuol dire? In questo caso il cedente è **responsabile** che il credito esista, che sia ancora valido e che possa venire saldato. Inoltre, il cedente **garantisce** che l'importo sia realmente pagato. Se il debitore non paga, sarà il **cedente a dover rimborsare il cessionario**.



Uno strumento ampiamente apprezzato delle piccole e medie imprese italiane

*La cessione del credito o invoice trading rappresenta lo strumento di **finanza alternativa**, rispetto al ricorso alle banche, a cui fanno più ricorso le piccole e medie imprese italiane (PMI). Il grande risultato raggiunto del 2021, un controvalore delle fatture pari a 1,24 miliardi di euro, è stato ampiamente stracciato durante l'anno appena passato ("Il supply chain all'epoca dell'inflazione", Osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano).*

I motivi del successo sono intuibili: **turbolenza e incertezza dei mercati, generale rialzo dei costi di acquisto e produzione, impennata dei tassi d'interesse**. Una miscela da maneggiare con cura e che invita le imprese a evitare ulteriore indebitamento e a ricorrere alla cessione pro-soluto dei propri crediti.

Soprattutto piccole e medie imprese. Ma non solo

La possibilità di utilizzare le proprie fatture – i crediti maturati – per avere a disposizione del denaro è una prospettiva che interessa un numero sempre maggiore di imprenditori. E analizzando i dati, non sono solo le PMI a farne ricorso.

Sicuramente l'invoice trading è usato dalle PMI per fronteggiare la lentezza dei pagamenti da parte dei clienti. Un fenomeno che caratterizza il nostro Paese e che rende l'impresa – suo malgrado – una banca, un soggetto finanziatore.

I profili delle imprese sono piuttosto diversi. Si va da organizzazioni **con meno di 50 dipendenti**, ma non mancano società grandi, **con oltre 400 addetti**.

Fatture pagate in ritardo, la zavorra italiana

*I pagamenti in ritardo - e la lentezza della giustizia nell'aggreire il patrimonio di chi non paga - sono un fardello pesante per il sistema industriale italiano. Una cattiva abitudine che mina la **competitività** delle imprese.*

*In Italia il tempo medio di pagamento delle fatture "B2B" nel 2021 è stato di **82 giorni** (Osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano), il peggior dato della media dei principali Paesi europei. Le aziende che subiscono maggiormente il fenomeno sono le più fragili, ossia le PMI, che sperimentano tempi di pagamento dei crediti di diversi mesi. Per le microimprese si arriva a una media di quattro mesi.*



Ai tempi di pagamento dilatati nel tempo, si aggiunge un'elevata percentuale di **incertezza**. Solo un'azienda su tre salda puntualmente le proprie fatture.

Si genera, in questo modo, un circolo vizioso: molte aziende non pagano in attesa che le proprie fatture siano saldate.

Un malcostume, un rischio sistemico, una palude senza regole, dove molte imprese fanno credito ai loro clienti. Ed è un mercato poco trasparente, non esistono né sanzioni né penali.

L'invoice trading rappresenta una soluzione in grado di dare slancio alla crescita e di superare gli ostacoli generati dai pagamenti in ritardo. È uno strumento **estremamente flessibile** per la **gestione delle esigenze di liquidità delle aziende** poiché, oltretutto, non appesantisce la posizione finanziaria netta.

La segnalazione alle Centrale Rischi, imprese in difficoltà senza speranza

*La Centrale Rischi è una banca dati, un archivio di informazioni gestito dalla Banca d'Italia, sui **debiti di famiglie e delle imprese verso il sistema bancario e finanziario**.*

Nella Centrale sono registrati i finanziamenti (mutui, prestiti, aperture di credito) e le garanzie quando l'importo, che il cliente deve restituire, supera i 30.000 euro. Soglia che si abbassa a 250 euro se il cliente ha gravi difficoltà nel pagare, quando si trova in sofferenza.

E qui è lecita un'osservazione: la Centrale Rischi premia chi paga regolarmente, chi non ha problemi di liquidità. Se un'azienda ha problemi, si trova automaticamente "segnalata" e, con tutta probabilità, fuori dal mercato del credito.

Inoltre, nella Centrale Rischi, sono riportate anche le **richieste di prestito bancario**. Se la banca "A" rifiuta l'apertura di una linea di credito – qualsiasi sia la ragione – ogni altro istituto di credito ne è al corrente. Ed è estremamente difficile, a fronte di un precedente rifiuto, che possa concedere un prestito.

Di fatto la Centrale Rischi, come tutto il sistema bancario, crea un paradosso: aiuta quelle imprese che non hanno bisogno. Le altre sono "nude", senza alcun sostegno. **In questi casi gli strumenti di invoice trading giocano un ruolo determinante per aprire il rubinetto della liquidità.**

Lo sconto in fattura

L'imprenditore, con delle fatture da saldare e sottoposto alla "pressione" della liquidità – perché deve pagare a sua volta i fornitori, le bollette, versare l'IVA, erogare gli stipendi –, a volte chiede un anticipo del saldo fattura (o delle fatture), in cambio di uno **sconto** al cliente-debitore.

Non si tratta di una scelta facile. Prima di tutto per motivi economici. Il debitore chiede sconti pesanti. Onerosi per l'impresa.

C'è poi un aspetto – da non sottovalutare – **reputazionale**. La richiesta dello sconto porta a galla, rende "pubblico", il momentaneo stato di crisi, poco importa se le cause sono esogene all'impresa. Negli affari questa etichetta, potenzialmente, è in grado di nuocere. Ad esempio, può generare ostacoli nell'apertura di nuove trattive o nella ricerca di commesse.

Lo sconto sulla fattura può diventare un ricordo, un cattivo pensiero, se si ricorre all'invoice trading. **La cessione dei propri crediti avviene senza alcuna trattiva e senza la richiesta di pesanti sconti.**

Piattaforme specializzate nella cessione pro soluto del credito

Uno dei motivi della crescente diffusione delle piattaforme di invoice trading tra le imprese è la loro **specializzazione**. A differenza degli istituti di credito, il loro unico scopo è offrire a titolo oneroso **servizi innovativi finanziari e digitali**. Fanno solo questo, dunque hanno un'efficienza e una operatività superiore a quelle che possono offrire altri intermediari.

Se si volge lo sguardo al canale bancario, è bene ricordare che un istituto di credito si muove su tempi e su procedure sensibilmente più lenti e inefficienti. E non è una sorpresa, perché sono organizzazioni che controllano l'intera filiera che eroga i propri servizi. Dalla formulazione del prodotto (mutuo, finanziamento) alla gestione presso lo sportello.

Chi fa invoice trading opera entro un perimetro delimitato da un solo prodotto (la cessione pro-soluto), di conseguenza i costi operativi sono inferiori e trasparenti, il servizio clienti è più presente e i processi sono più veloci, con una maggiore rapidità delle interazioni e una facilità d'uso dello strumento incomparabile.



La differenza tra invoice trading e factoring

L'invoice trading e il factoring sono prodotti simili. Entrambi hanno come comune denominatore la cessione dei crediti. A parte una differenza. Decisiva.

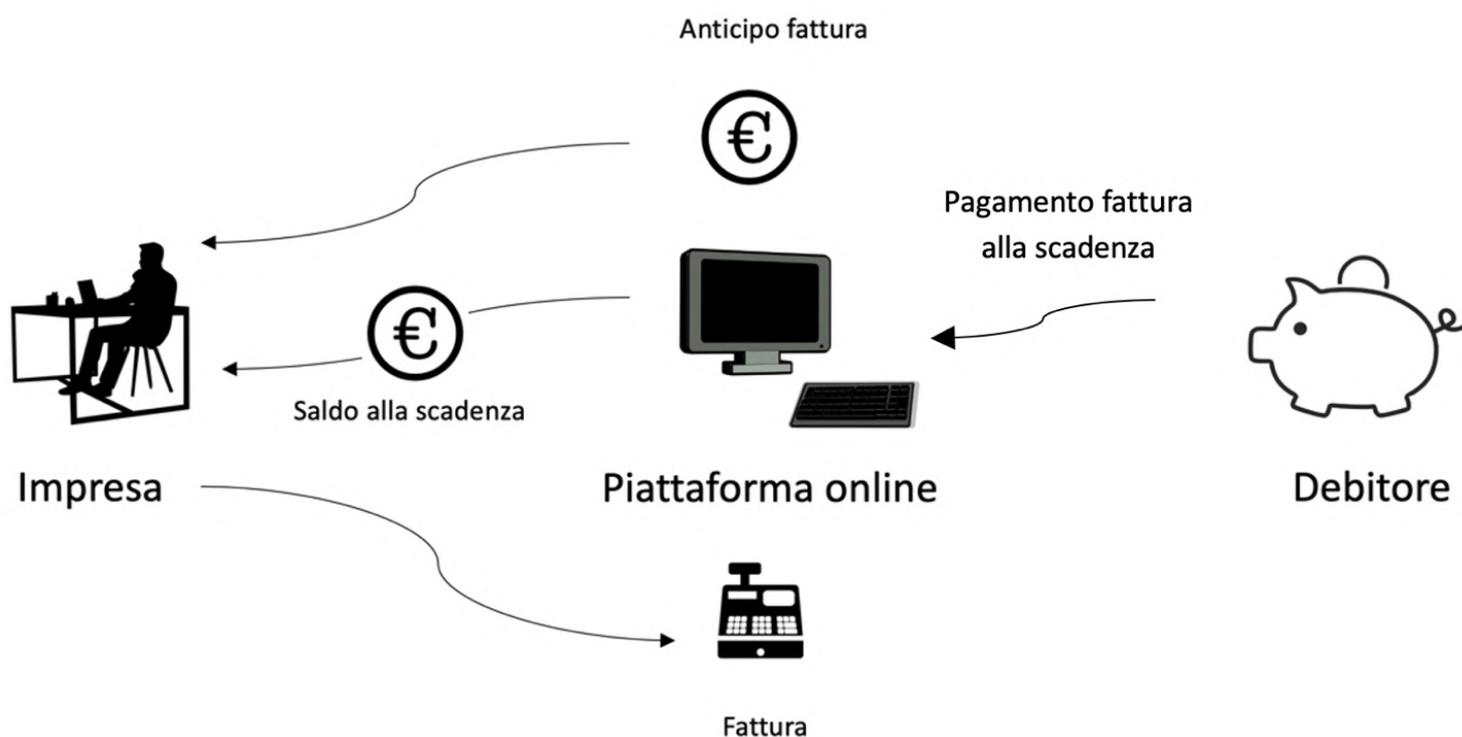
Chi si avvale del factoring si impegna, nella normalità dei casi, a cedere in **blocco** e in **maniera continuativa** il proprio portafoglio crediti a un altro soggetto.

Nell'invoice trading la cessione avviene quando l'impresa creditrice ha realmente necessità e non è richiesta l'apertura di un rapporto continuativo fra le parti.

La valutazione delle caratteristiche e dell'affidabilità dell'azienda cedente e delle aziende debtrici avviene in tempi rapidi. Le fatture, infine, sono cedute quando si palesa l'**urgenza**, il **bisogno** di liquidità dell'impresa. In altre parole: **le fatture sono vendute solo quando serve**.

Rapidità, elasticità, efficienza. Sono queste le caratteristiche che hanno reso l'invoice trading popolare tra le PMI. La possibilità di accedere alla liquidità per finanziare il capitale in breve tempo è il motivo principale che spinge le imprese ad avvalersi di questo strumento.

Invoice trading: come funziona



I fondamenti legali

*I contratti di cessione del credito che regolano l'invoice trading si basano sulle norme del Codice Civile (art.1260-1267). Queste norme prevedono che qualsiasi **credito commerciale** possa essere ceduto fatte salve due condizioni:*

- *che la cessione non sia espressamente vietata;*
- *che la cessione venga comunicata al debitore.*

La piattaforma sviluppata da Workinvoice si occupa di verificare le condizioni di cedibilità e di comunicare le cessioni ai debitori: la cosiddetta "notifica" in termini tecnici.

I vantaggi

Il vantaggio principale, vitale, strategico per un'impresa è quello di poter disporre di liquidità in tempi brevi, senza la necessità di dover sottoscrivere prestiti bancari che, con il **costo del denaro** in progressiva crescita (la Banca Centrale Europea ha intenzione di proseguire nella politica di aumento dei tassi di interesse di riferimento), sono onerosi e nel tempo sono destinati a incidere sulla situazione finanziaria.

L'invoice trading assicura cash flow generato dalla smobilitazione dei crediti a costi competitivi rispetto a qualsiasi altro canale di finanziamento.

Come visto, le operazioni di cessione delle fatture non prevedono la segnalazione alla Centrale rischi della Banca d'Italia. Un beneficio non da poco. L'impresa che ricorre a questo strumento non subisce variazioni sul proprio **livello di indebitamento pubblico**, quindi, non è preclusa la possibilità di chiedere altri finanziamenti bancari.

Il rapporto con l'intermediario è flessibile, il cedente può scegliere in autonomia quando, quante e quali fatture cedere.

Infine, la semplicità di utilizzo delle piattaforme di invoice trading che sono digitali e online: l'intero processo può essere effettuato in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo.

La filiera agroalimentare. L'invoice trading e le crisi sistemiche

La filiera agroalimentare italiana gioca un ruolo essenziale sulla **bilancia commerciale**. Nel 2021 l'intero settore ha contribuito a generare il 25% del Prodotto interno lordo (Pil), un comparto che vale circa 538 miliardi di euro. Il peso dell'export ha un ruolo significativo. Sempre nel 2021 ha raggiunto il valore record di 52 miliardi di euro (+21% sul 2020), con Stati Uniti, Germania, Francia e Regno Unito fra i Paesi di riferimento.

Una crescita che presenta, comunque, una serie di rischi.

Il settore è caratterizzato da peculiarità che lo rendono diverso da altre attività economiche. La **stagionalità dei raccolti**, l'impatto delle **variazioni climatiche**, i **costi delle materie prime**. E poi sul settore primario e in generale sull'industria alimentare grava l'aumento dei costi delle materie prime e dell'energia, sommati ai problemi collegati ai trasporti e alla logistica.

Sono ostacoli che un sistema parcellizzato di PMI fatica ad affrontare se non con politiche di cambiamento, di innovazione e di investimento. Azioni possibili unicamente a una condizione: disporre della liquidità, accedere al credito in tempi rapidi.

E i tempi dei canali tradizionali non sono adeguati. Per questo, **numerose imprese agroalimentari** ricorrono all'invoice trading. Una scelta che si rivela vincente sia nel breve periodo – per far fronte a condizioni di difficoltà – sia per avviare programmi di profondo rinnovamento delle proprie strutture produttive.



Un canale alternativo che aiuta le imprese

*Un alto livello di indebitamento bancario gioca un ruolo chiave sulla probabilità di **default dell'impresa**, soprattutto in presenza di **shock economici**. E in questi anni la capacità di resilienza patrimoniale è diventata un fattore competitivo. La grande crisi del 2008, la crisi dei crediti sovrani, la pandemia, la guerra in Ucraina: una lunga serie di eventi che dovrebbe fare capire, a chi gestisce un'azienda, quanto sia importante disporre di strumenti di **finanziamento diversificati**.*

Eppure, le PMI italiane sono ancora eccessivamente bancocentriche e questo è un problema perché le espone ai rischi di periodi di crisi e di flessione del settore finanziario e bancario. Momenti, durante i quali, gli istituti non erogano crediti.

Occorre poi considerare le regole di **Basilea 4**: prevedono requisiti patrimoniali più rigorosi rispetto al passato. Le norme, che stanno entrando progressivamente in vigore, introducono nuovi requisiti di patrimonializzazione e di liquidità che sicuramente renderanno più stabile il sistema bancario, ma che tendono a pregiudicare l'erogazione del credito verso i soggetti considerati più rischiosi, solitamente le PMI, le imprese innovative e quelle in forte crescita.

Per queste ragioni l'invoice trading sta diventando una forma di finanziamento alternativo per le imprese italiane e un canale finanziario in grado di **generare valore per l'intero sistema produttivo**.



Cinque proposte per fare crescere l'invoice trading. E aiutare le imprese

Il position paper "Invoice trading: analisi opportunità, proposte" del gruppo di lavoro dedicato al lending di Italia Fintech, l'associazione italiana dei principali imprenditori del settore, ha avanzato cinque proposte per accelerare la crescita di un canale di finanziamento che sta diventato una risorsa decisiva per la competitività del sistema produttivo italiano.

➤ La prima proposta per sostenere il settore e quindi le PMI interessate, riguarda l'istituzione di un **albo delle piattaforme certificate**, come già avviene nel Regno Unito. La costituzione di un albo garantirebbe un controllo delle autorità di vigilanza a tutela degli investitori e dei cedenti.

➤ La seconda proposta si riferisce all'**obbligo di referral**: le banche e gli altri intermediari finanziari, nel momento in cui rifiutano o accettano parzialmente una richiesta di cessione del credito, vanno obbligate a segnalare il caso alle società fintech iscritte all'albo. Una regola che consentirebbe a quest'ultime, una volta effettuati i controlli, di intervenire a favore dell'impresa.

➤ L'associazione chiede l'intervento del legislatore che renda inefficaci le **clausole di divieto della cessione del credito**. Un intervento normativo che darebbe un'ulteriore spinta al mercato dei crediti commerciali.

➤ Sono chieste **agevolazioni a favore degli Organismi di Investimento Collettivi del Risparmio (OICR)** che investono in crediti vantatati da micro, piccole e medie imprese acquistati su piattaforme fintech. Gli aiuti faciliterebbero la raccolta a tassi competitivi, presso investitori

➤ Infine, Italia Fintech propone il miglioramento della **comunicazione istituzionale** nei confronti delle imprese sui nuovi strumenti innovativi di finanza digitale come l'invoice trading.

Subire crisi di liquidità perché si ignora l'esistenza di questa opportunità è un peccato mortale.



Fissa una call con noi!



www.workinvoice.it/

Indirizzo

*Piazza San Camillo de
Lellis 1*

20124, Milano

Mail

info@workinvoice.it