



ASSIFACT - Associazione Italiana per il Factoring

CHI SIAMO

L'Associazione Italiana per il factoring, nata nel 1988, rappresenta la sostanziale totalità del mercato del factoring in Italia, con un volume d'affari nel 2021 di 250 miliardi di euro, pari a circa il 14% del Pil.

Il Presidente è Fausto Galmarini; Alessandro Carretta è il Segretario Generale.

Sul piano internazionale, Assifact rappresenta l'Italia in seno all'EU Federation for the factoring and Commercial Finance Industry (EUF), che raggruppa le Associazioni di categoria del settore del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del factoring presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali, quali la Federazione Bancaria Europea.

[assifact.it](https://www.assifact.it)



Gli Associati

L'Associazione conta oggi complessivamente 44 Associati, di cui 31 tra banche, intermediari finanziari e società captive con la qualifica di Associati ordinari e corrispondenti, e 13 società di servizi e studi professionali con la qualifica di Associati sostenitori.

Tra gli Associati si segnala la presenza di 12 banche, di cui alcune focalizzate nel factoring e in altre attività finanziarie e altre che, nell'ambito della propria tradizionale attività bancaria e finanziaria, erogano direttamente anche servizi di factoring, e di 15 intermediari finanziari ex art. 106 TUB.

L'elenco completo degli Associati è disponibile sul sito [assifact.it](https://www.assifact.it) e sull'Annuario del factoring.

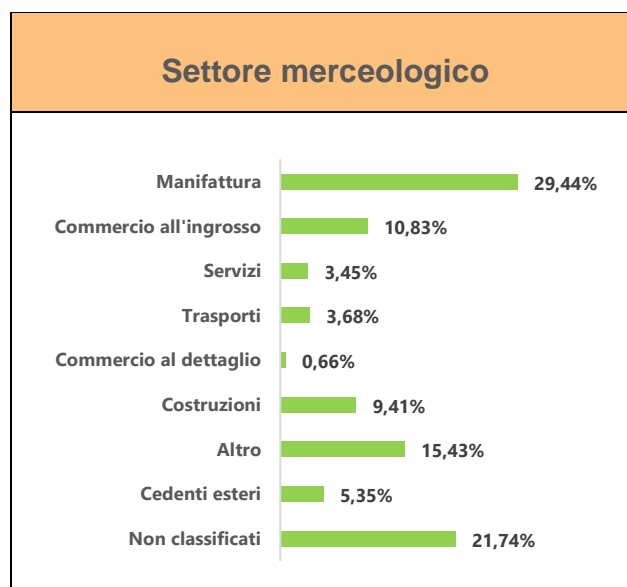
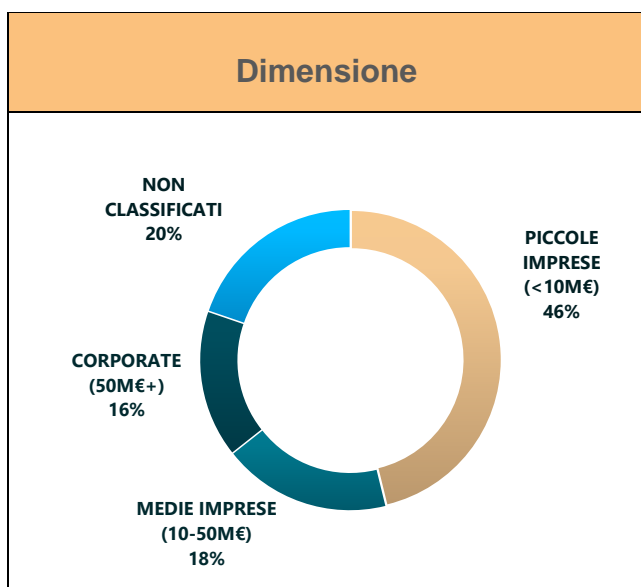
<https://www.assifact.it/chi-siamo/gli-associati/>



LE CIFRE DEL FACTORING

Il mercato italiano rappresenta una quota rispettivamente pari al 8,4% circa del mercato mondiale e al 12,7% del mercato europeo. Il turnover complessivo degli operatori di factoring aderenti all'Associazione nel 2021 è stato pari a oltre 250 miliardi di euro, con un incremento del 10% rispetto all'anno precedente, registrando una forte ripresa dei volumi dopo lo shock pandemico.

Al 31 dicembre 2021 le imprese cedenti attive che hanno fatto ricorso al factoring per la gestione del proprio capitale circolante sono risultate 31,6 mila, di cui il 64% PMI.



COME FUNZIONA IL FACTORING

Con il contratto di factoring, l'azienda cliente cede a una società specializzata, il cosiddetto factor, i propri crediti esistenti o futuri (relativi, per esempio, a contratti ancora da stipulare). Tipicamente si tratta di crediti di natura commerciale, ossia crediti originati da contratti di fornitura di beni e prestazioni di servizi, ma sono cedibili anche quelli di natura fiscale.

A fronte della cessione dei crediti, generalmente il factor fornisce una serie di servizi connessi, per esempio l'amministrazione, la riscossione o il recupero del credito stesso, ed eroga un'anticipazione finanziaria rispetto alla sua naturale scadenza. In questo modo il factoring rappresenta anche un importante strumento di autofinanziamento del mondo produttivo, e permette di trasformare in variabili i costi fissi connessi alla gestione dei crediti.

La cessione può avvenire in due forme: pro soluto, in cui il rischio d'insolvenza del debitore è trasferito alla società di factoring, o pro solvendo (cioè salvo buon fine), in cui il soggetto che cede il credito rimane coinvolto in caso di mancato incasso da parte del factor.

Il pagamento del servizio di factoring è basato su una commissione e, se è previsto un anticipo dei crediti, su interessi calcolati in base alle condizioni di mercato

LE KEYWORDS DEL FACTORING

- **Cessione pro soluto:** contratto in cui il rischio d'insolvenza del debitore è trasferito alla società di factoring
- **Cessione pro soluto domestico:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100% e l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori e gestire questi ultimi. Viene usato dalle aziende che producono o commercializzano beni e/o servizi
- **Cessione pro soluto import/export diretto:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100%, coprire l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori e gestire questi ultimi. Viene usato dalle aziende importatrici e/o esportatrici di beni e/o servizi di buon contenuto qualitativo con clientela export di valido livello
- **Cessione pro solvendo (salvo buon fine):** contratto in cui il soggetto che cede il credito rimane responsabile in caso di mancato incasso da parte del factor
- **Cessione pro solvendo domestico:** gestione e finanziamento di crediti commerciali. Serve a gestire e valutare i debitori, fornire assistenza legale e anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. Viene usato dalle aziende industriali e/o commerciali che intrattengono rapporti di fornitura con una clientela continuativa
- **Cessione pro solvendo domestico rateale:** gestione ed eventuale credito commerciale derivante da vendite con modalità di pagamento rateizzato. Serve a gestire debitori, ottenere anticipazioni, ottimizzare gli incassi e recuperare crediti da debitori morosi. Viene usato da aziende produttive e/o commerciali che vendono, con modalità di pagamento rateizzato, a un elevato numero di compratori prevalentemente privati
- **Cessione pro solvendo import/export diretto:** gestione del credito commerciale. Serve a gestire e valutare i debitori, fornire assistenza legale e anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. Viene usato da aziende con un numero ristretto di debitori di elevato standing e con valore medio di fattura elevato
- **Confirming:** particolare modalità operativa basata su un accordo tra un'impresa di elevato standing e un factor attraverso la quale quest'ultimo provvede al pagamento a scadenza dei fornitori del cliente sulla base di un mandato di pagamento. Non necessariamente è prevista la cessione di credito ma il fornitore può chiedere l'anticipo delle fatture, mediante la cessione del relativo credito.
- **Factor:** società a cui vengono ceduti i crediti. Si tratta di un intermediario finanziario specializzato oppure di una banca

- **Factoring:** contratto di cessione dei crediti presenti e futuri
- **Fintech:** innovazione finanziaria resa possibile dall'innovazione tecnologica, che può concretizzarsi in nuovi modelli di business, processi e/o prodotti, producendo un effetto determinante sui mercati finanziari, sulle istituzioni o sull'offerta di servizi
- **Fornitore:** società cliente del factor, vale a dire la controparte del contratto di factoring
- **Outstanding:** ammontare ad una certa data (ad esempio a fine anno) dei crediti acquistati che devono essere ancora incassati
- **Piattaforme digitali:** piattaforme online finalizzate a digitalizzare il processo di cessione delle fatture per facilitare l'accesso al credito e la sua erogazione. Tramite di esse le imprese possono ricevere finanziamenti da uno o più investitori, anche diversi da banche e intermediari finanziari
- **Reverse Factoring:** strumento attraverso cui un'impresa solida e robusta, di dimensioni tipicamente elevate e che rappresenta il "leader" della propria filiera, può facilitare, grazie ad un accordo quadro con il factor, l'accesso al credito da parte di fornitori selezionati. Questi ultimi potranno cedere i propri crediti commerciali a condizioni agevolate che tengono conto della minore rischiosità derivante dal riconoscimento, da parte del debitore ceduto promotore del programma di reverse factoring, dei crediti che vengono di volta in volta ceduti
- **Supply Chain Finance:** mix di modelli, soluzioni e servizi che nell'ambito delle filiere (le cosiddette Supply Chain) sono finalizzati all'ottimizzazione delle prestazioni finanziarie e, in particolare, al finanziamento del capitale circolante delle imprese coinvolte nella filiera. Il reverse factoring e il confirming sono le soluzioni di supply chain finance maggiormente diffuse
- **Turnover:** volume totale dei crediti ceduti in un arco di tempo (di solito l'anno)