



STUDI
COLLA SCARONI
& ASSOCIATI
COMMERCIALISTI e REVISORI



INVOICE TRADING – UN CANALE ALTERNATIVO CHE AIUTA LE IMPRESE

COSA E' L'INVOICE TRADING?

FINANZIARE LA SOCIETA' SENZA RICORRERE ALL'INDEBITAMENTO BANCARIO

L'**Invoice Trading** si configura come uno strumento alternativo sempre più diffuso per le imprese, in particolare per quelle di piccole e medie dimensioni (PMI).

Si intende la cessione di fatture commerciali, attraverso una piattaforma online specializzata, da parte di una PMI (cedente) ad un investitore terzo (cessionario), il quale anticipa all'impresa l'ammontare della fattura al netto di una commissione che rappresenta la remunerazione del rischio.

In parole semplici, l'Invoice Trading permette alle aziende di **anticipare il flusso di cassa derivante dalle fatture emesse**, ottenendo **liquidità immediata senza dover ricorrere a prestiti tradizionali o altri strumenti finanziari onerosi**.

PERCHE' L'INVOICE TRADING?

Le Banche d'Investimento stanno cambiando:

- Non valutano più le singole pratiche, ma utilizzano criteri e requisiti predefiniti.
- Finanziano Fondi che investono in SGR/altro, che a loro volta finanziano le PMI.
- Si allontanano dalle Micro e PMI perché antieconomico.
- Riducono gli sportelli fisici.
- Concedono sempre meno l'Anticipo SBF.
- Vendono prodotti obsoleti (finanziamenti, anticipi fatture, scoperto di fido).
- Il rapporto con le banche è impersonale.

Le PMI hanno bisogno di soluzioni alternative:

- Vogliono evitare il rifiuto delle banche.
- Sono scoraggiate dalla burocrazia, dalla mole di documenti e dai tempi lunghi.

Perché usare l'Invoice Trading?

- Le tue fatture hanno tempi di pagamento di mesi?
- Il credito bancario non è sufficiente o vuoi migliorare il tuo rating?
- La tua amministrazione è spesso impegnata nel gestire i crediti dei clienti?
- Vuoi acquisire nuovi clienti concedendo delle dilazioni di pagamento?

VANTAGGI DELL'INVOICE TRADING

- Non è un prodotto finanziario, ma commerciale.
- Permette di incassare immediatamente i crediti dai clienti.
- Elimina i rischi legati ai crediti insoluti.
- Riduce il debito con le banche.
- Migliora il bilancio
- E' utilizzabile quando si vuole
- Non è un finanziamento
- Non richiede indebitamento, fidejussioni o tempi di attesa prolungati.
- Migliora la Posizione Finanziaria Netta (PFN) e garantisce liquidità.
- Migliora la competitività dell'impresa
- Offre tranquillità agli imprenditori riguardo alla solvibilità dei crediti e alla possibilità di accettare nuovi ordini.
- Consente di concedere ai clienti un periodo di pagamento più lungo.
- Costituisce un'alternativa all'SBF e al factor.
- Possibilità di scegliere autonomamente numero e periodicità delle fatture da cedere, senza obbligo di cessione dell'intero portafoglio
- Mancata segnalazione in Centrale Rischi, poiché la cessione delle fatture non si configura come un anticipo o un finanziamento
- È uno strumento più flessibile del Factoring ProSoluta Yes Compliance.

COME FUNZIONA

- Strumento: Cessione del credito a titolo definitivo (pro soluto)
- Incasso: 90% alla cessione entro massimo 5 giorni dalla cessione, 10% meno la remunerazione dell'investitore al saldo
- Acquirente: Investitori istituzionali
- Garanzie richieste: nessuna

REQUISITI

Impresa cedente

- società di capitali (con almeno due bilanci depositati)
- fatture di importo minimo pari ad € 2.500
- dispone di una clientela finanziariamente solida
- fatture non emesse verso la Pubblica Amministrazione

Impresa ceduta

- società di capitali
- fatturato complessivo impresa almeno pari ad € 500.000

COME ACCEDERE AL SERVIZIO?

- Fase 1: Pre valutazione azienda cedente
- Fase 2: Caricamento della documentazione societaria
- Fase 3: Firma del Contratto
- Fase 4: Cessione fatture

L'iter avviene interamente tramite una piattaforma digitale, il cui utilizzo è delegabile al proprio consulente di fiducia o terza persona.

COSTI DELL'INVOICE TRADING VS COSTI SBF

I costi delle operazioni di invoice trading dipendono da:

- commissioni richieste dalle singole piattaforme,
- commissioni a remunerazione degli investitori

In ogni caso il costo è inferiore a quanto richiesto da un Factor o per un SBF il cui costo totale in genere si aggira tra il 12% e il 15% dell'importo anticipato (dato da tutte le componenti di costo, ovvero: euribor, spread, messa a disposizione, riga dell'estratto conto, commissioni, valuta, ecc)

INVOICE TRADING E FACTORING, QUALI DIFFERENZE?

Sebbene invoice trading e factoring, cioè il tradizionale sconto bancario, siano prodotti simili, la differenza principale risiede nel fatto che **nel factoring è previsto che l'impresa ceda in blocco** e in maniera continuativa **il proprio portafoglio di crediti** o tutti i crediti nei confronti di un determinato cliente.

Nell'Invoice Trading, invece, le piattaforme valutano le caratteristiche dell'azienda cedente e delle aziende debitorie con una modalità basata sull'utilizzo di Big Data e algoritmi di AI.

Le fatture selezionate dalle piattaforme, poi, sono cedute ricorrendo a un meccanismo variabile (ad asta, marketplace, marketplace integrato, acquisto diretto o tramite operazioni di supply chain finance) che definisce il prezzo della cessione.

Il tutto avviene con tempistiche estremamente rapide, nell'ordine di pochi giorni, tali da giustificare la popolarità soprattutto tra la platea delle PMI. La possibilità di accedere alla liquidità per finanziare il capitale circolante più rapidamente è uno dei motivi che spingono molte piccole e medie imprese ad avvalersi di questa modalità.