

FACTORING

Nazionale ed internazionale

Il FACTORING è un prodotto gestionale - finanziario che consente a un'impresa(cedente) di vendere i crediti commerciali vantati nei confronti dei propri clienti(debitori ceduti) ad un operatore specializzato, ottenendo servizi di gestione, finanziamento e/o garanzia.

L'intervento si rivolge a molteplici settori, quelli di particolare interesse sono:

- Le forniture di beni e/o servizi tra aziende
- Le forniture di beni, servizi ed opere alla Pubblica Amministrazione(Comuni,Ospedali,Asl)
- L'esportazione e l'importazione di beni a livello Europeo ed Extraeuropeo

L'operatività per le forniture nei confronti di aziende o verso la Pubblica Amministrazione prevede; la gestione, l'anticipazione e l'incasso dei crediti ceduti dall' impresa nei confronti dei propri clienti. La società si assume il rischio di credito nei confronti del cedente per l'anticipazione erogata. In caso di mancato pagamento da parte del cliente ha il diritto di chiedere al cedente la restituzione delle anticipazioni concesse, questo tipo di operatività è chiamata FACTORING PRO SOLVENDO. Esiste anche l' operatività PRO SOLUTO che è uguale all'operatività pro solvendo ma prevede in più l'assunzione del rischio da parte della società di Factoring in caso di mancato incasso per insolvenza del cliente.

Per quel che riguarda l'operatività internazionale abbiamo due diverse soluzioni:

EXPORT FACTORING: consente a chi opera con l'estero di ridurre le incertezze derivanti da forniture in mercati poco conosciuti.

IMPORT FACOTRING: si rivolge agli importatori di beni e servizi che per la natura del rapporto commerciale con il fornitore estero hanno interesse a proporre a quest'ultimo l'utilizzo dei servizi di factoring.

I vantaggi del factoring sono principalmente:

- Finanziamento complementare al credito bancario
- Garanzia del buon fine dei crediti commerciali
- Disponibilità di uno strumento per gestire professionalmente i crediti
- Leva commerciale per poter cogliere opportunità di crescita qualitative e quantitative

Situazioni in cui Studio Pizzi può effettuare un intervento "vincente" quando:

- Il cedente ha necessità di smobilizzo, spesso connesse a una fase di crescita
- Il cedente ha un merito creditizio basso e quindi scaricando parzialmente i fidi commerciali può liberare spazio alla stessa banca per altre concessioni(medio termine ...)
- Il cedente ha un cliente solvibile ma che paga irregolarmente o molto dilazionato(enti pubblici,grandi gruppi ..), e questo crea tipicamente problemi di capienza e gestione nelle linee di smobilizzo.
- Si ha una forte polarizzazione di fatturato su alcuni grandi clienti
- Ha necessità di assicurare la solvibilità di un cliente o di un pacchetto di clienti (esportatori,filiali o controllate da multinazionali.)

Situazioni in cui non possiamo intervenire:

- Il cedente ha in carico pregiudizievoli di qualsiasi tipo
- Il cedente ha come clienti aziende molto piccole e crediti molto frazionati
- Ha clienti che non accettano la cessione del credito per propria politica interna