

U will Be International

Diventa internazionale, scegli il Gruppo UBI Banca

22 e 23 Novembre 2010
KILOMETRO ROSSO

Il factoring come soluzione alternativa alle garanzie internazionali.

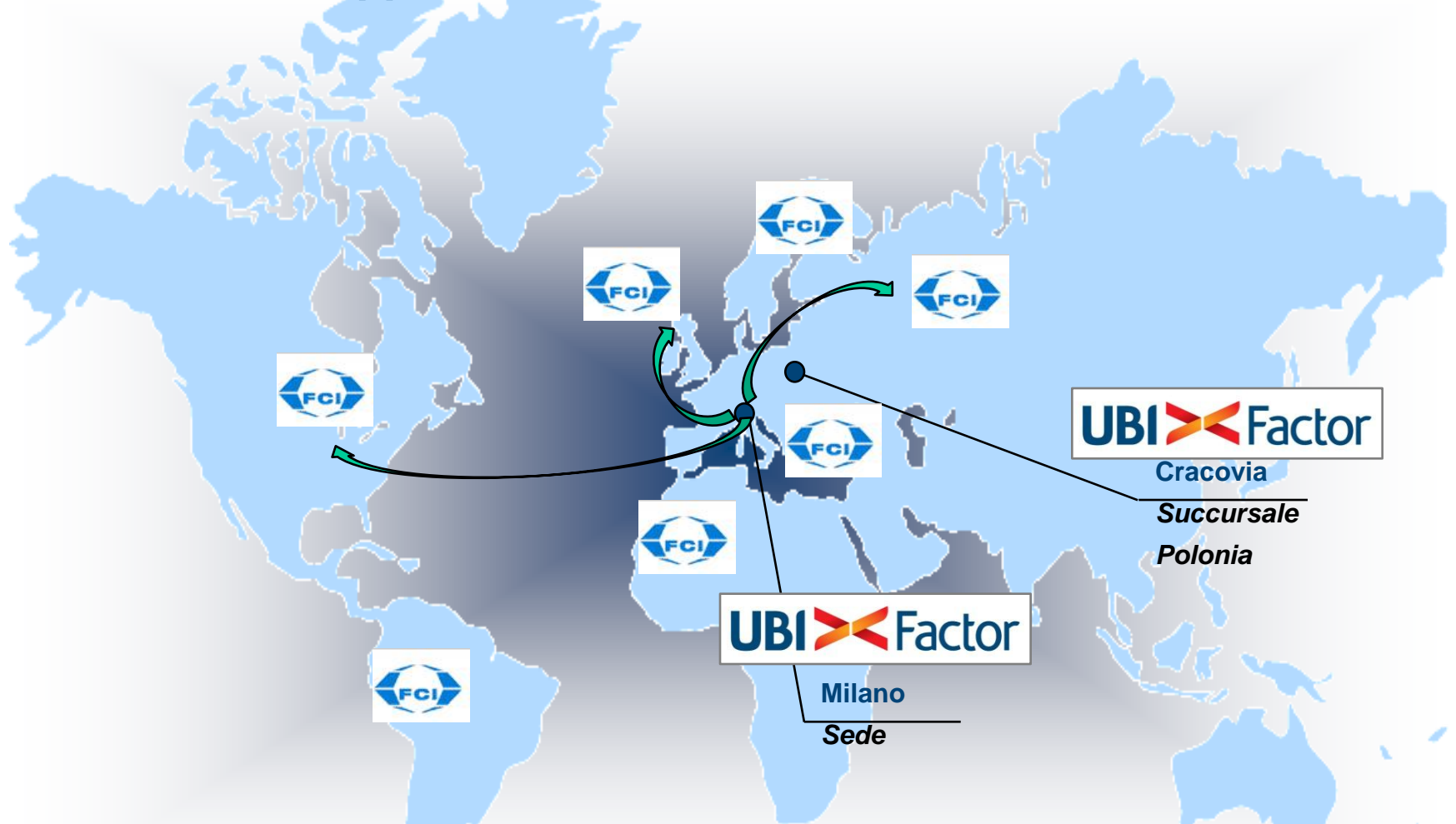
Luca Burrafato, Responsabile Area Commerciale e Sviluppo del Business - UBI Factor

Matteo Caso, Sales Manager - UBI Factor

UBI Factor, da trent'anni il protagonista del Factoring in Italia e in Europa

- Offriamo **servizi di Factoring altamente specializzati** per **supportare la crescita di imprese e Pubblica Amministrazione**, in sinergia con le Banche Rete e le altre Società Prodotto di UBI Banca, in un'ottica di **sviluppo nazionale e internazionale**.
- Siamo **uno dei principali player italiani** nel mercato del Factoring con un volume complessivo di operazioni nel 2009 pari a circa 5,5 miliardi di Euro.
- La nostra **sede** è a **Milano** e vantiamo una **presenza capillare** su tutto il territorio nazionale con **oltre 6.000 clienti**.
- **UBI Factor aderisce ad Assifact**, Associazione Italiana per il Factoring.
- Fin dal 1984 UBI Factor **fa parte del network Factors Chain International** che gli consente una **presenza in oltre 50 Paesi**, con più di 200 partner all'estero.

Approccio sul Mercato Internazionale



***Grazie al network Factors Chain International UBI Factor è presente in oltre 50 Paesi,
con più di 200 partner all'estero***

Potete contare sulla forza di oltre 25 anni di esperienza e su un patrimonio di competenze consolidate per dare sicurezza, efficienza e convenienza ai nostri clienti.

- **UBI Factor nasce dall'esperienza di CBI Factor**, la Società di Factoring fondata da un pool di Banche su iniziativa dell'Istituto Centrale di Banche e Banchieri. Alla fine degli anni '90 è acquisita da Gruppo Banca Lombarda e nel 2005 si sviluppa ulteriormente fondendosi con **Veneta Factoring**, principale **player nazionale e internazionale** per programmi di finanziamento a fornitori di grandi gruppi industriali.
- **Con la nascita del Gruppo UBI Banca**, nel 2008 CBI Factor cambia denominazione e diventa **UBI Factor**, parte di una delle più importanti realtà bancarie italiane e **Società di Factoring di riferimento** per tutte le Banche Rete e le Società di servizi del **Gruppo**.

- **I nostri numeri (dati al 31/12/2009)**

Turnover (mld di €)	5,5
Outstanding (mld di €)	2,2
Esposizione (mld di €)	2,3
Cedenti (Nr)	2260

Il Factoring, più valore al credito

- Il **Factoring** è una **combinazione di servizi finanziari** e di **gestione del credito** (dalla valutazione dell'affidabilità, all'amministrazione, gestione e incasso crediti, passando per l'assistenza legale in fase di recupero) che **consente** ad una Società di **rafforzare il proprio portafoglio crediti, incrementare le proprie risorse, garantirsi affidabilità e sicurezza**, far **crescere** la propria capacità di penetrazione sul mercato.
- L'operazione di Factoring **coinvolge tre soggetti**: il **cedente** (colui che vanta i crediti), il **cessionario** (cioè il **Factor** che riceve il credito dal cedente) e il **debitore ceduto** (il soggetto tenuto al pagamento del credito ceduto).
- Il Factoring si rivolge prevalentemente alle **aziende operanti su mercati industriali e commerciali**, con tassi di crescita dei volumi delle vendite superiori alla media di mercato, con una clientela ricorrente di buona qualità e con tipologie di prodotto in prevalenza standardizzate.

I Vantaggi del Factoring

1. **Sfruttare la qualità del proprio portafoglio crediti** per **ottenere finanziamenti** nell'ambito di linee di credito tendenzialmente **flessibili**, sia per l'importo, sia per la durata media dei crediti da finanziare, consentendo una **maggiore potenzialità di sviluppo rispetto** a quella garantita dalle risorse patrimoniali aziendali e dalla sua possibilità di accesso al credito bancario.
2. Avere un **maggiore controllo sulla qualità del credito commerciale**, garantito sia dalle modalità di gestione sia dalla **disponibilità di servizi a carattere assicurativo**.
3. **Affiancare e/o sostituire** alla propria **struttura interna di gestione incasso** crediti una struttura specializzata in tal senso, **razionalizzando in questo modo i costi aziendali**.
4. Ottenere una **protezione di rischio creditizio** sulla propria clientela, sia con l'obiettivo di un **rafforzamento qualitativo del circolante** sia di **sostegno in particolari fasi della vita di una Società**, quale ad esempio quella di ingresso su nuovi mercati ancora poco conosciuti.
5. **Ottenere vantaggi competitivi** verso clientela e fornitori più che proporzionali rispetto al costo del servizio.

Agenda

> Presentazione Societaria UBI Factor

> **Il Factoring Internazionale**

Cos'è il Factoring Internazionale

- ✓ Il Factoring Internazionale identifica un contratto di Factoring in cui i **crediti oggetto** della **cessione** derivano **da vendite di merci tra un'impresa – fornitore ed un'impresa cliente che operano in Stati diversi**.
- ✓ È contraddistinto quindi dall'**internazionalità** dei **crediti** oggetto della cessione, il **criterio** utilizzato **per definire la nazionalità dei soggetti** interessati è quello del “*place of business*” che, **per il debitore**, è la **sede operativa** che ha il **più stretto collegamento con il contratto originario** mentre **per il creditore** è la “*central administration*”. Qualora anche questi criteri non soccorrano, si ha riguardo al **luogo di “residenza abituale”**.
- ✓ Il Factor assume il ruolo di cessionario.

Tipologie di Factoring Internazionale

Il Factoring Internazionale può configurarsi in **due tipologie** di operazioni:

✓ **Import - Export Factoring**

Prevede la presenza di **quattro soggetti** nella struttura dell'operazione: le due controparti commerciali, impresa cedente e debitori ceduti, e due Società di Factoring, operanti nei Paesi delle controparti commerciali.

- **Import Factoring** >> la **controparte estera** è l'**impresa cedente**;
- **Export Factoring** >> la controparte **estera** è il **debitore ceduto**.

✓ **Direct Factoring**

Prevede la presenza di **tre soggetti** nella struttura dell'operazione: il **fornitore – esportatore**, il **debitore – importatore** ed un'unica **Società di Factoring**.

- **Import Direct Factoring** >> la **Società di Factoring** opera nel **Paese del debitore ceduto**;
- **Export Direct Factoring** >> la Società di Factoring opera nel **Paese del creditore cedente**.

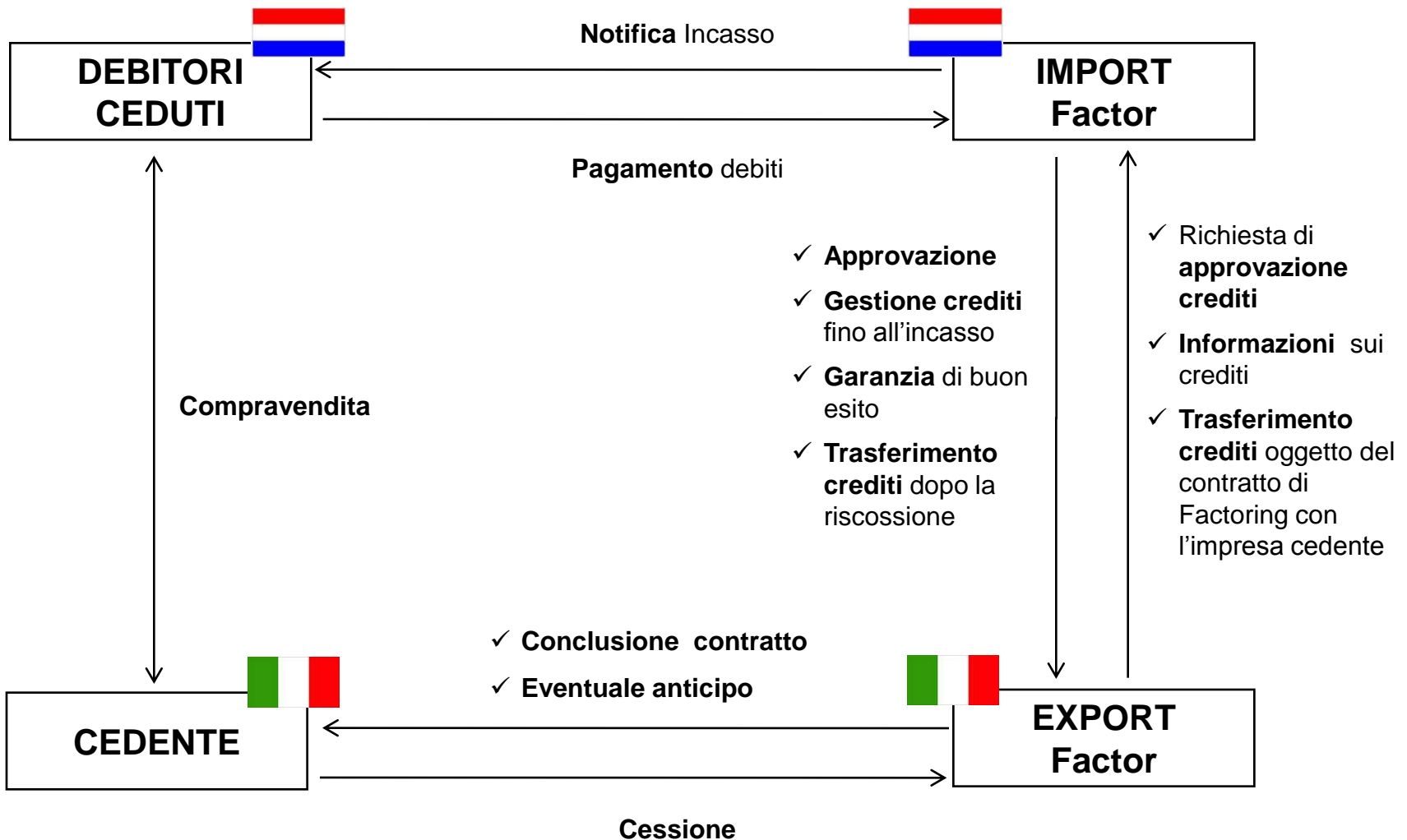
La struttura tecnica dell'operazione di Import – Export Factoring

1. **Indagine preliminare** compiuta dall'Export Factor **sulla clientela estera** dell'impresa – fornitrice – esportatrice.
2. **Cessione** all'Export Factor dei **crediti pro soluto**.
3. **Corresponsione** dell'**anticipo** sui **crediti** da parte dell'Export Factor all'impresa – fornitrice – esportatrice.
4. **Cessione** da parte dell'Export Factor dei crediti acquistati **all'Import Factor** (Re - Factoring).
5. **L'Import Factor garantisce e gestisce i crediti** oggetto della cessione provvedendo all'incasso.
6. **Pagamento da parte dell'impresa – debitrice – importatrice** dell'importo dovuto.

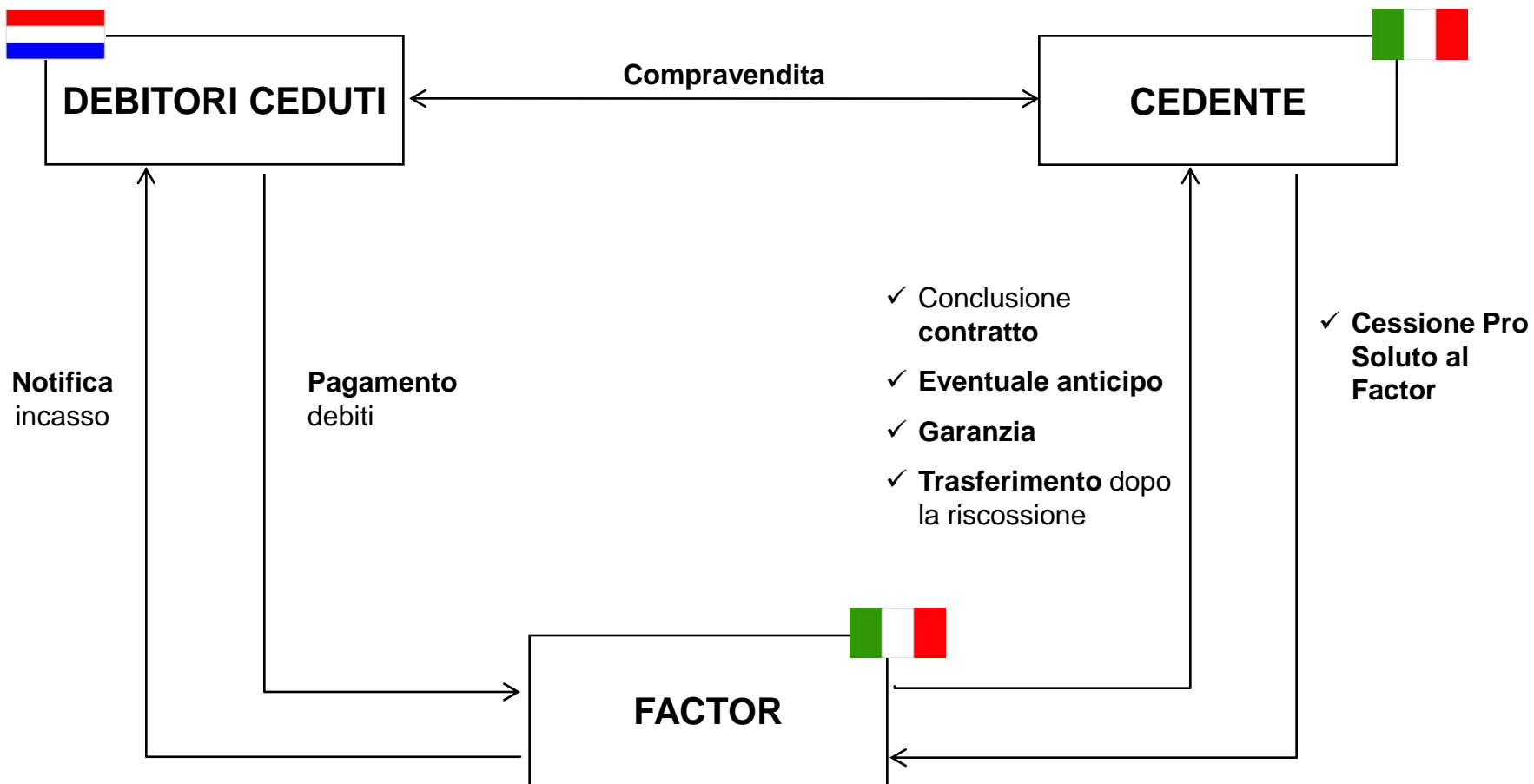
La struttura tecnica dell'operazione di Direct Factoring

1. **Indagine preliminare** compiuta dal Factor sulla **clientela estera** dell'impresa – fornitrice – esportatrice.
2. **Cessione** al Factor **dei crediti pro soluto**.
3. **Corresponsione** dell'**anticipo** sui **crediti** da parte del Factor all'impresa – fornitrice – esportatrice.
4. Il **Factor garantisce e gestisce i crediti** oggetto della cessione provvedendo all'incasso.
5. **Pagamento** da parte dell'impresa – debitrice – importatrice dell'importo dovuto.

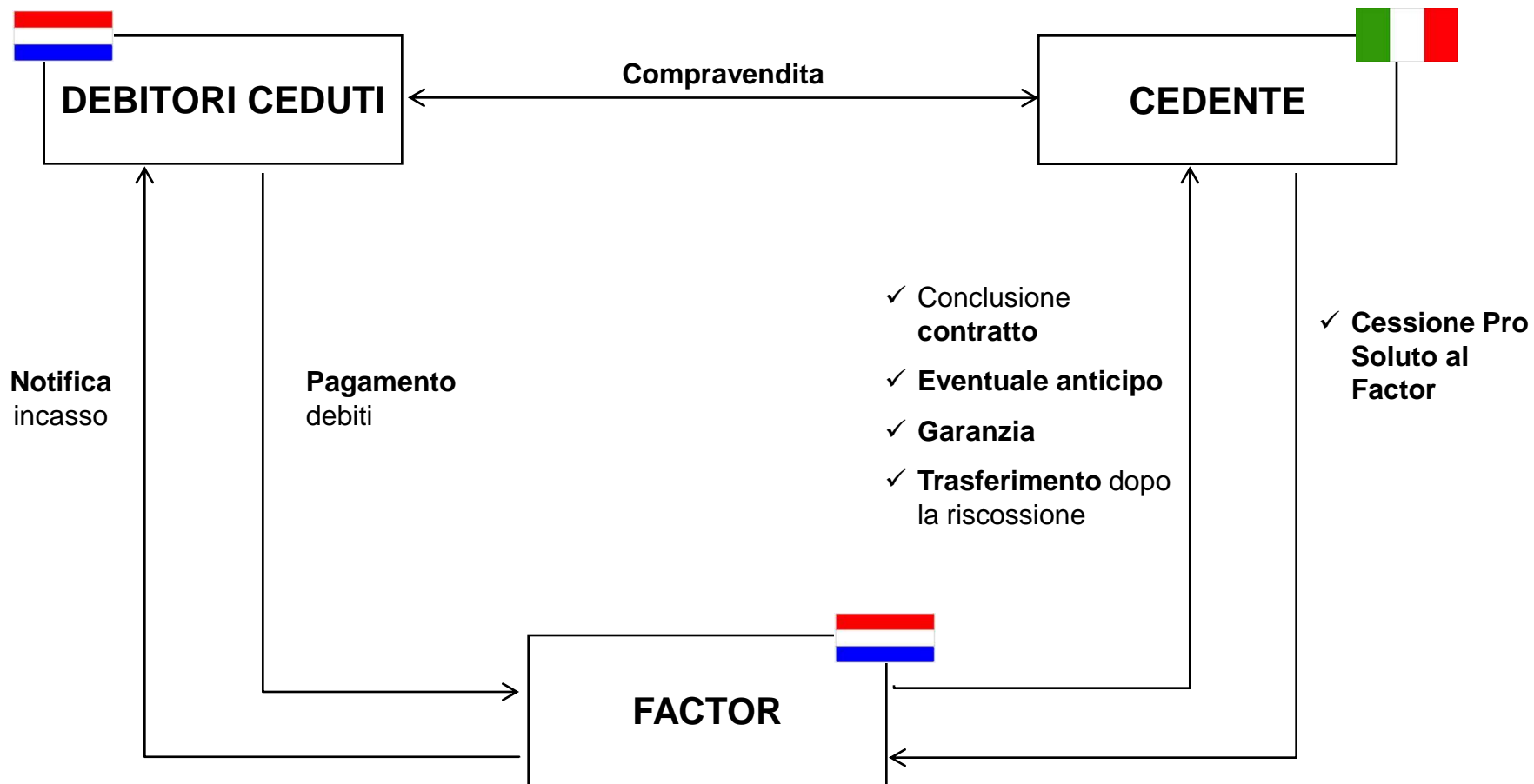
ESEMPLIFICATIVO



ESEMPLIFICATIVO



ESEMPLIFICATIVO



Punti di attenzione di un'operazione di Factoring Internazionale

Lo svolgimento di un rapporto in cui le parti coinvolte operino in Paesi diversi presenta maggiore complessità operativa connessa ai seguenti fattori:

- ✓ **Maggiori rischi** legati alle **difficoltà di reperimento** di adeguate **informazioni sulla solvibilità dei debitori** e ad eventuali condizionamenti che riguardano il Paese del debitore (Rischio Paese), come eventi bellici, ecc;
- ✓ **Rischio di cambio** quando le imprese esportatrici fatturano in valute diverse da quelle del Paese in cui operano;
- ✓ **Obblighi valutari** eventualmente **imposti dalle normative nazionali**;
- ✓ **Diversità giuridiche in merito al trasferimento dei crediti**;
- ✓ **Profili contabili e fiscali.**

Factoring e servizi di assicurazione crediti

Principali differenze

Tipo prodotto	Soggetto offerente	Finalità	Condizione della prestazione	Copertura del rischio di insolvenza
Factoring pro-soluto	Banche e Società specializzate.	<ul style="list-style-type: none">✓ Trasferimento del rischio di insolvenza del debitore.✓ Finanziamento (eventuale).	<ul style="list-style-type: none">✓ Nessuna. Il Factor paga (interamente o parzialmente) l'ammontare del credito indipendentemente dall'insolvenza.	<ul style="list-style-type: none">✓ Totale. Il Factor, rendendosi cessionario del credito, acquista e garantisce la totalità del rischio.
Servizi di assicurazione crediti	Impresa di assicurazione.	<ul style="list-style-type: none">✓ Trasferimento del rischio di insolvenza del debitore.	<ul style="list-style-type: none">✓ Verificarsi dell'insolvenza dei debitori.	<ul style="list-style-type: none">✓ Variabile.

I vantaggi del Factoring Internazionale

1. Riduzione del rischio di credito

L'impresa cedente beneficia della limitazione del rischio di insolvenza dei debitori nei limiti del plafond pattuito per ciascuno di essi.

2. Migliore pianificazione finanziaria

La circostanza per cui l'impresa può contare sul rientro di una determinata quota dei crediti garantiti in una data prefissata, agevola la programmazione dell'attività.

3. Riduzione delle asimmetrie informative

La prestazione della garanzia prevede un'attenta selezione dei crediti oggetto della stessa e, quindi, un'analisi preventiva della clientela che si traduce, per l'impresa cedente, in un servizio continuativo di valutazione della qualità della clientela svolta secondo criteri professionali e sofisticati.

UBI Factor

Contatti

Sede UBI Factor S.p.a

Milano

Via F.lli Gabba 1

Telefono:

+39 02 77.66.1

Fax :

+39 02 76.00.00.09

Direttore Generale

Avv. Gianpiero Bertoli

Responsabile Area
Commerciale e Sviluppo del Business

Dr. Luca Burrafato

Sales Manager

Dr. Matteo Caso