

# Guida al Credito di Filiera



## Contenuti

Cos'è la filiera	<b>3</b>
Tecnologie digitali	<b>5</b>
Il credito di filiera	<b>6</b>
Cos'è il reverse factoring	<b>7</b>
Perché Anticipo102	<b>10</b>
Il prodotto	<b>13</b>
Finanza responsabile	<b>15</b>

# La Filiera

**“Un sistema che trova la sua vera forza nella sua flessibilità e nella sua capacità di integrazione.”**

## Cos'è

**Con il termine filiera si fa riferimento a una lunga catena con tanti “anelli” che rappresentano i soggetti, le risorse, le tecnologie che concorrono alla creazione, alla distribuzione, alla commercializzazione e alla fornitura di un prodotto o di un servizio.**

Si tratta, in poche parole, dell'insieme di processi che collegano l'azienda al cliente, passando per i fornitori e per gli attori coinvolti nella catena. Con la crescente digitalizzazione del commercio, rientrano in questo modello anche altri soggetti, quali le piattaforme online che, fino a qualche anno fa, non erano presenti.

La relativa definizione inglese di **supply chain** può essere tradotta come “catena di approvvigionamento”; tuttavia, pensiamo che la formula italiana renda maggior merito a un sistema che trova la sua vera forza nella sua flessibilità e nella sua capacità di integrazione.

Ogni realtà può avere una filiera più o meno complessa, ma **tre sono gli anelli principali** ed essenziali, indipendentemente dal settore di attività:

- **Le attività di approvvigionamento**, ovvero le modalità con cui vengono reperite le materie prime necessarie per realizzare la produzione e/o svolgere i servizi;
- **Le attività di fabbricazione dei prodotti** o della realizzazione dei servizi;
- **La fase distributiva** che permette di far arrivare il prodotto o il servizio al cliente finale.



## Oggi l'attenzione dedicata alla gestione della filiera è sempre maggiore

anche perché è caratterizzata da una struttura e da un livello di complessità superiore rispetto a quelli del passato. La globalizzazione dei mercati, il maggiore flusso di materie prime, l'avvento della digitalizzazione e, non da ultimo, le abitudini di comportamento dei consumatori, hanno modificato una struttura in passato più snella.

Inoltre, il nuovo concetto di filiera racchiude quello di valore: **man mano che i processi avanzano** e il prodotto o il servizio vengono realizzati, **aumentano le interazioni tra i diversi attori** per garantire un risultato sempre migliore per l'utente finale.

## L'ecosistema delle filiere

Sebbene la filiera, come detto, venga definita come una catena composta da diversi anelli che induce a pensare a una struttura lineare, in realtà sarebbe più corretto parlare di un **ecosistema**.

Accenture lo definisce così: "un network cross-settoriale di imprese che operano congiuntamente per ideare, realizzare ed implementare soluzioni innovative per clienti e consumatori".



**Un approccio nuovo, quindi, che oggi porta le relazioni tra i vari soggetti coinvolti a essere sempre più trasversali e interconnesse. Gli ecosistemi sono dei modelli dinamici, che superano il concetto di distretto industriale e riescono a rispondere meglio ai momenti di crisi: rappresentano sistemi elastici e maggiormente adattabili alle circostanze del momento.**

# Tecnologie Digitali

**In un mondo in continua evoluzione, la velocità, la flessibilità, la precisione e l'efficienza sono delle caratteristiche ormai imprescindibili.**

A supporto di queste esigenze ci sono le innovazioni tecnologiche che hanno permesso di apportare cambiamenti a tutti gli anelli della filiera.

**Le attività di data analysis, per esempio, permettono di analizzare i processi e migliorare le performance, anche con interventi correttivi che vengono implementati rapidamente.** La possibilità di tenere sotto controllo in tempo reale i KPI (indicatori di performance)

permette di apportare migliorie all'anello della catena che ne ha bisogno, con un intervento puntuale e dedicato.

Le tecnologie digitali consentono a un magazzino di migliorare la gestione dello stock, ad esempio, attraverso la mappatura della merce e l'automatizzazione del prelievo. I prodotti possono essere, inoltre, sempre tracciati lungo il loro percorso attraverso l'utilizzo di codici a barre e tag RFID.

La digitalizzazione di tutti i processi della filiera consente a ogni attore di ottenere un notevole risparmio dei costi e di poter contare su una maggiore efficienza complessiva. Grazie a soluzioni di intelligenza artificiale, è possibile svolgere anche analisi predittive sui consumi.

**La gestione digitale del credito, frutto dell'innovazione tecnologica, apre le porte a nuove opportunità per le aziende. I crediti possono essere incassati in modo rapido, sicuro e conveniente, senza la necessità di recarsi fisicamente in banca, risparmiando tempo e avendo il controllo in tempo reale dei risultati.**

# Il credito di filiera

**Grazie alla pervasività delle nuove tecnologie e alla crescita dei prodotti innovativi per la gestione del credito di filiera, molte aziende hanno potuto superare le crisi di liquidità anche in uno scenario economico-sociale molto complesso.**

## Come funziona

Il credito di filiera fa riferimento a soluzioni che permettono alle imprese di **disporre e ottimizzare il capitale circolante** che viene calcolato sulla base del ciclo di cassa o cash-to-cash cycle, ovvero il tempo che passa tra la ricezione delle materie prime o dei prodotti da parte dei fornitori e l'entrata di denaro derivante dalle vendite.

Ogni azienda, infatti, ha da una parte i crediti commerciali, che può vantare nei confronti dei clienti per la fornitura di beni o servizi, ma anche debiti nei confronti dei fornitori.

Un'impresa, quindi, proprio attraverso le soluzioni offerte dal mercato dei finanziamenti della propria catena, può ottimizzare il capitale circolante facendo leva sul proprio ruolo e sulle relazioni che ha instaurato con gli altri anelli.

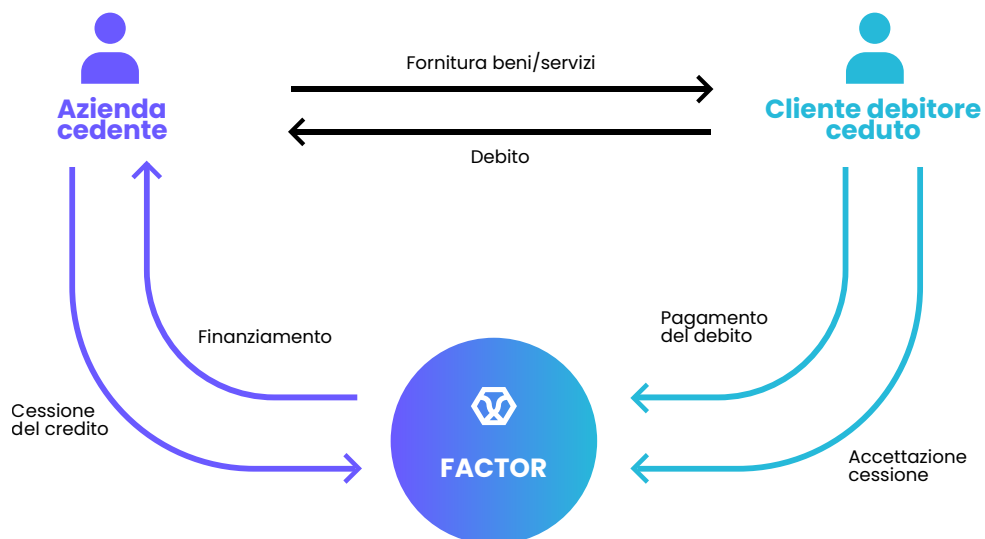
## Le soluzioni più diffuse, solide e efficaci sono sicuramente il factoring e il reverse factoring.

È possibile quindi generare nella filiera un **meccanismo win-win in cui ogni attore trae un proprio vantaggio**. Il fornitore, ad esempio, può essere pagato in tempi rapidi ed entro i limiti richiesti, godendo così della liquidità necessaria; il cliente può ottenere uno sconto e dilazionare i tempi di pagamento. Le soluzioni di liquidità alternative stanno diventando una risposta concreta, efficiente e strategica per le piccole e medie realtà aziendali del panorama italiano.

# Factoring e reverse factoring: differenze

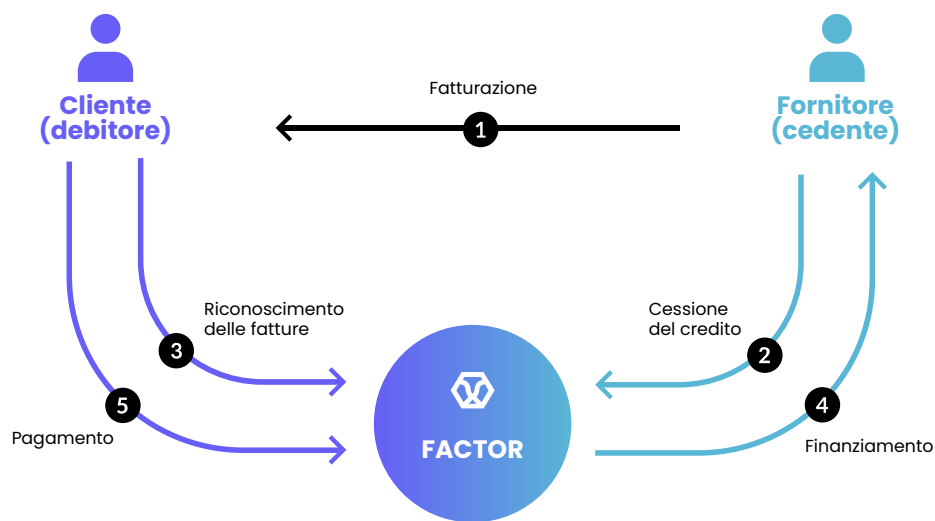
## Factoring

- I fornitori si rivolgono alle banche o alle piattaforme di factoring
- Viene richiesto l'anticipo sui crediti e l'accettazione della cessione
- Il debitore deve accettare l'avvenuta cessione



# Reverse Factoring

- I fornitori si rivolgono al factor (banche o piattaforme online)
- Grazie all'elevato merito creditizio, viene favorito l'accesso al credito per i fornitori
- I fornitori possono ottenere rapidamente liquidità a costi contenuti
- La formula pro-soluto a titolo definitivo prevede che il factor si assuma il rischio d'insolvenza del debitore



- 1** Il Fornitore fattura al Cliente
- 2** Il Fornitore cede le fatture al Factor
- 3** Il Debitore riconosce le fatture cedute
- 4** Il Factor anticipa il credito al Fornitore (se richiesto)
- 5** Il Cliente paga il Factor a scadenza



**Il vantaggio principale del reverse factoring è legato alla possibilità di supportare i propri fornitori strategici, a beneficio dell'intera filiera.**

## **Cos'è il reverse factoring**

Il reverse factoring può essere considerato un'evoluzione del factoring ed è una delle tecniche a supporto del credito delle filiere. Molto semplicemente, attraverso questo prodotto, **un'azienda** con un profilo creditizio solido **sottoscrive un accordo** con un istituto finanziario e/o una banca (cosiddetti factor) per **permettere ai propri fornitori la cessione delle fatture emesse nei suoi confronti.**

In questo modo, il fornitore riceve il **pagamento della propria fattura in pochi giorni**, ottenendo liquidità utile per continuare a lavorare senza pensieri, e l'azienda ripagherà il factor usufruendo di una dilazione temporale.

### **I vantaggi del reverse factoring digitale**

Quando si parla di reverse factoring digitale, bisogna porre l'attenzione soprattutto sugli aspetti intangibili, ma fondamentali, per la buona salute della filiera e per la competitività delle imprese. Grazie alla digitalizzazione e alla migliore gestione delle informazioni, le fasi di pianificazione, implementazione ed esecuzione delle cessioni vengono ottimizzate, per quanto riguarda la riduzione sia dei tempi che dei costi.

# Perché Anticipo102

Il credito di filiera di Guber Banca

# Anticipo102: la soluzione completamente digitale di Guber Banca

Anticipo102 consente ai fornitori di una azienda capofiliera di incassare il 100% della fattura, al netto di uno sconto commerciale, e all'azienda cliente di avere la possibilità di posporre il pagamento rispetto alla scadenza della fattura originaria.

## Anticipo 102 è una soluzione:

- **semplice**, accordo quadro di piattaforma
- **accessibile** in ogni momento 24/24
- **veloce**, permette di avere liquidità entro 3 giorni dalla richiesta di riconoscimento della fattura ceduta
- **trasparente**, i prezzi sono all-inclusive
- **comodo** poichè è un processo **100% digitale**

## Per i fornitori, Anticipo 102 vuol dire:

- scegliere quali fatture cedere
- disporre di liquidità in modo rapido
- migliorare il rating bancario
- ottenere il 100% di garanzia del credito
- avvalersi di un procedimento snello, senza burocrazia

## I vantaggi per le aziende partner di Anticipo 102:

- scegliere quali fornitori coinvolgere
- fidelizzare la filiera
- avere un finanziamento sicuro e veloce della supply chain
- godere di processo facile con un click

Anticipo102 rende il reverse factoring un'opportunità importante per tutti gli attori, grazie alla semplificazione dei processi e a una piattaforma tecnologica che consente lo scambio rapido d'informazioni. Il tutto avviene tramite il solo utilizzo del portale online, una PEC e la firma digitale garantendo liquidità sicura e veloce in 3 giorni dal riconoscimento della cessione.



**Tutto il processo è semplice,  
veloce e anche meno  
oneroso per tutti i soggetti  
coinvolti.**

Anticipo102 è l'opportunità  
per tutte quelle imprese che  
vogliono crescere e cogliere  
le opportunità offerte  
dall'innovazione tecnologica  
per acquisire un vantaggio  
competitivo nel rendere  
sostenibile il loro business,  
in un mercato complesso.

# Le fasi del processo

Anticipo102 è stato pensato per offrire il massimo vantaggio sia alle aziende capofiliera che ai fornitori, per rendere più efficienti i flussi finanziari e consolidare le partnership industriali. Anticipo102 fa incontrare fornitore e cliente completamente da remoto, una procedura semplice veloce e sicura

## ACCREDITAMENTO

**1**

L'azienda debitrice con elevato profilo creditizio viene valutata da Guber



Inizia il processo di accreditamento rapido tramite la piattaforma digitale



Vengono prodotti i documenti necessari, conformi alla normativa bancaria, in forma digitale

## CARICAMENTO

**2**

L'azienda debitrice accede alla piattaforma di reverse factoring



I fornitori coinvolti vengono invitati ad accedere alla piattaforma



Onboarding completamente digitale



I fornitori provvedono a caricare le fatture



Il debitore può confermare la proposta con un click



Viene verificata la correttezza dei dati da parte dell'azienda debitrice



Il debitore riceve la proposta di cessione sottoscritta dal fornitore in piattaforma

## LIQUIDAZIONE

**3**

La banca acquista la fattura al fornitore



L'azienda partner ha la possibilità di beneficiare di una dilazione del pagamento





Anticipo 102 garantisce  
**tempi rapidi** rispetto  
altri prodotti di credito  
di filiera: **le risposte**  
**sono garantite entro**  
**3 giorni.**



**L'idea è quella di favorire un'economia circolare dove le banche diventano dei soggetti in grado di creare valore**

### **I costi**

Anticipo102 garantisce la massima **trasparenza** nell'individuazione dei costi per le operazioni di reverse factoring. In ogni caso, ogni operazione è un acquisto a titolo definitivo che offre il 100% di garanzia sul credito e la liquidazione del 100% della fattura (IVA compresa), al netto di un piccolo sconto commerciale.

Tutti i costi, anche quelli relativi a eventuali spese e commissioni, sono compresi. **Il prezzo non è soggetto a oscillazioni e non è prevista possibilità di regresso da parte della banca.**



# Pro-soluto e Pro-solvendo: quali sono le differenze

Pro-soluto e Pro-solvendo sono due tipologie di cessione che prevedono dinamiche e gli obblighi differenti tra le parti. Nel caso del **pro-soluto, chi cede il credito** non è tutelato nel caso di eventuali inadempienze future e, quindi, **non si assume il rischio dell'insolubilità del debitore**. La clausola pro-solvendo, invece, permette al cessionario di rivalersi sul debitore caso d'insolvenza per recuperare la somma dovuta.

Pro-soluto e Pro-solvendo comportano alcune differenze nel trattamento economico: nel primo caso, infatti, poiché la possibilità di recuperare il credito ceduto è estremamente bassa, i costi sono inferiori, ma è bene sapere che non è presente nessuna garanzia.

## Pro Soluto a Titolo Definitivo: la soluzione di Guber Banca

Con il pro-soluto a titolo definitivo vengono unificati i vantaggi di entrambe le formule di factoring: il cedente ottiene il pagamento a titolo definitivo del corrispettivo del credito ceduto a un prezzo concordato\* con Guber Banca ottenendo il 100% di garanzia sul credito.

\*il prezzo può variare in base ad alcuni fattori, quali lo standing dell'azienda e dei fornitori e la durata del credito.

**“Il factoring digitale diventa uno strumento ideale per la gestione del capitale circolante e per cogliere e valorizzare i segnali di ripresa, affiancando le imprese anche nel processo di innovazione, digitalizzazione e transizione ecologica.”**

**Fausto Galmarini,  
presidente Assifact**

## I vantaggi di un processo digitale

Le tecnologie digitali hanno apportato grandi cambiamenti nel mondo del factoring. Da soluzioni ibride si è arrivati a uno strumento come Anticipo 102 che può contare su processi automatizzati, rapidi e intuitivi grazie all'utilizzo di evolute piattaforme IT.

Semplificare i processi grazie alla tecnologia, però, non vuol dire abbandonare le buone prassi che caratterizzano le operazioni di credito di filiera. Con Anticipo102 viene instaurato un continuo dialogo con gli imprenditori, che permette di capire quali siano le loro effettive necessità. Dopo tutto, il motto che caratterizza Guber Banca (la banca che ha ideato Anticipo102) è "digital, but human first". **L'idea è quella di favorire un'economia circolare dove le banche diventano dei soggetti in grado di creare valore, grazie anche a un rapporto bidirezionale e trasparente con clienti e fornitori.**

Appare chiaro che, in un panorama caratterizzato da un tessuto imprenditoriale formato principalmente da piccole e medie imprese, queste ultime devono poter disporre di strumenti flessibili, efficienti ed efficaci per accedere ai servizi finanziari e sostenere la crescita e la competitività.

**Le tecnologie digitali, quindi, fanno in modo che banche, imprese e fornitori siano dei veri e propri registi e attori di un modello di economia circolare e sostenibile.**



**Guber ha trovato una soluzione conveniente, sicura e rapida che permette di raggiungere obiettivi di crescita sostenibile ai soggetti economici coinvolti nelle filiere produttive.**



Il presente "paper" ha carattere meramente divulgativo.  
Per informazioni si prega di prendere visione dei documenti presenti sul sito [anticipo102.it](http://anticipo102.it)