

Lo strumento

Per “invoice trading” 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.

Due sono le soluzioni con le quali operano solitamente questi operatori:

- ✓ **pro solvendo:** in questo caso, il cedente rimane responsabile dell'eventuale mancato pagamento da parte del suo cliente nei confronti del cessionario;
- ✓ **pro soluto:** il credito viene ceduto al cessionario che si accolla anche il rischio di insolvenza del cliente.

Il target

L'impresa target presenta, generalmente, queste caratteristiche:

- ✓ è una società di capitali;
- ✓ ha un fatturato consolidato;
- ✓ dispone di una clientela finanziariamente solida.

Dalle fatture oggetto della cessione sono, generalmente, escluse quelle:

- ✓ emesse da soggetti diversi dalle società di capitale;
- ✓ emesse dalla Pubblica Amministrazione;
- ✓ scadute e/o oggetto di contestazione;
- ✓ condizionate alla verifica di determinati requisiti tecnici o qualitativi.

In alcuni casi, possono essere escluse anche le fatture provenienti da clienti esteri.

L'utilizzo

La cessione delle fatture online è uno strumento utile per garantire la liquidità di breve periodo e per scongiurare il rischio di tensioni finanziarie.

Una volta che l'azienda interessata alla cessione di una fattura presenta la propria richiesta al portale e quest'ultimo, a seguito dell'istruttoria, l'accetta, si potranno configurare diversi modelli di perfezionamento dell'operazione.

Marketplace

I portali predispongono una sorta di vetrina online dove gli investitori possono selezionare le fatture proposte dalle imprese cedenti e formulare la propria offerta. Spetterà ai cedenti valutare le offerte e scegliere quella giudicata più conveniente.

Asta

Nel caso dell'asta (al ribasso), le fatture vengono proposte agli investitori, che presentano le proprie offerte partendo da una base d'asta precedentemente concordata con l'impresa cedente. Le fatture vengono cedute all'investitore che abbia formulato l'offerta al ribasso maggiore.

Acquisto diretto

I gestori dei portali, laddove siano intermediari finanziari vigilati, acquistano direttamente le fatture, proponendo una quotazione all'impresa. Si tratta di gestori che tipicamente implementano operazioni di cartolarizzazione dei crediti, sottoscritte da investitori istituzionali.

Supply chain finance

Nelle operazioni di supply chain finance, il ruolo chiave è svolto da una grande azienda che offre ai suoi fornitori l'opportunità di cessione delle fatture a investitori accreditati su una piattaforma di riferimento, che garantisce un servizio di "reverse factoring".

I vantaggi

- ✓ rapidità nello smobilizzo dei crediti;
- ✓ 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.

I tempi

Quando la piattaforma accetta la fattura dell'impresa, si invia generalmente al debitore una notifica di cessione del credito per informarlo del mutamento della posizione debitoria.

L'investitore anticipa, generalmente entro 48 ore dalla cessione della fattura, circa l'85-90% del valore della fattura all'impresa cedente. La quota-parte restante della fattura viene trattenuta in forma di garanzia e poi liquidata al momento dell'effettiva liquidazione della fattura, al netto della commissione concordata. L'operazione potrà dirsi conclusa una volta che l'investitore, a seguito del pagamento ricevuto dal debitore finale (il committente dell'azienda cedente), abbia versato all'impresa il saldo della fattura.

Gli investitori

Gli investitori sono operatori professionali quali: gestori di fondi, banche, compagnie di assicurazione, investitori privati professionali, operatori finanziari vigilati.

La documentazione

I documenti normalmente richiesti dalle piattaforme sono:

- ✓ visura camerale,
- ✓ carta d'identità dei soci di controllo,
- ✓ documento che attesti la titolarità del c/c su cui ricevere gli anticipi,
- ✓ documenti utili per la verifica della fattura da incassare.

Per il caricamento delle fatture è sufficiente, generalmente, il file .pdf o .xml ed eventuali documenti accessori (DDT, contratto di fornitura se esistente).

I costi

I costi delle operazioni di invoice trading dipendono da:

- ✓ commissioni richieste dalle singole piattaforme,
- ✓ commissioni a remunerazione degli investitori, pari in media all'1%-2% del valore della fattura.

Le tempistiche

Il tempo richiesto per la prima attivazione può variare tra uno e cinque giorni e dipende dalla velocità di risposta dei clienti e dalla disponibilità della documentazione necessaria. L'incasso dell'anticipo della fattura può avvenire entro 48 ore dalla cessione.

La normativa di riferimento

L'istituto giuridico italiano alla base dell'invoice trading è la cessione dei crediti, la cui disciplina si trova negli artt. 1260 e seguenti del Codice Civile.

Link utili

[Anticipay](#)

[Cashinvoice](#)

[CashMe](#)

[CashTrading](#)

[Credimi](#)

[Crowdcity](#)

[Fifty](#)

[Wizkey](#)

[Workinvoice](#)