

8

Il Dynamic Discounting

1

Lo strumento

Il Dynamic Discounting, traducibile letteralmente con “sconto dinamico”, è uno strumento grazie al quale fornitori e committenti, solitamente nell’ambito di rapporti di filiera, possono accordarsi per il pagamento anticipato delle fatture a fronte della concessione di uno sconto che è funzione dell’anticipo accordato.

Le piattaforme specializzate offrono, quindi, la possibilità ai committenti di proporre ai propri fornitori il pagamento anticipato di una o più fatture a fronte di uno sconto che questi ultimi possono accettare o declinare attraverso una procedura online.

Questo strumento permette ai committenti di utilizzare la liquidità in eccesso per l’anticipo dei pagamenti, generando uno sconto sull’importo della fattura che rappresenta il rendimento del capitale impegnato. Dal lato opposto, i fornitori possono godere di un incasso anticipato che garantisce liquidità evitando di chiedere un finanziamento alla banca. Lo sconto accordato costituisce, di fatto, il costo del denaro ottenuto dal committente.

Il target

Il servizio è rivolto ai committenti e, in generale, a leader di filiera, e ai loro fornitori. La selezione di questi ultimi dipende dalle scelte operate dal committente, a cui spetta l’individuazione delle fatture per le quali offrire il pagamento anticipato.

L’utilizzo

Lo strumento può essere utilizzato generalmente all’interno di rapporti di filiera o, comunque, di fornitura di beni e servizi per velocizzare lo smobilizzo dei crediti commerciali dei fornitori.

L’impresa committente stipula un contratto con la società che gestisce la piattaforma di dynamic discounting.

Una volta individuate, le fatture dei fornitori a cui offrire il pagamento anticipato saranno caricate e rese visibili sul portale ai fornitori stessi che potranno decidere se accettare o meno le condizioni proposte in termini di giorni di anticipo e di tasso di sconto. Il pagamento transiterà direttamente dal committente al fornitore, il quale riceverà, a differenza dell’anticipo fatture, il 100% dell’importo “scontato”.

I vantaggi

Per l'azienda **fornitrice** i principali vantaggi sono:

- la possibilità di sbloccare liquidità attraverso l'anticipo di fatture senza il coinvolgimento di intermediari finanziari;
- il rafforzamento dell'equilibrio finanziario aziendale;
- l'assenza di segnalazione alla Centrale Rischi, poiché la transazione non si configura come finanziamento
- la pianificazione efficiente dei flussi di cassa;
- la disponibilità di una maggior liquidità in cassa;
- la digitalizzazione dei processi gestionali e la riduzione del carico di lavoro amministrativo senza obblighi e costi fissi aggiuntivi;
- la sicurezza delle transazioni;
- il rafforzamento dei rapporti di filiera.

2

Per contro, l'azienda committente può:

- garantire una gestione efficiente e profittevole della liquidità in eccesso;
- utilizzare le proprie disponibilità per rafforzare la propria filiera produttiva e migliorare la relazione strategica con i propri fornitori;
- digitalizzare e rendere più efficiente la gestione delle transazioni con i propri fornitori.

I tempi

I tempi dipendono dalle scelte operate dai committenti. Il pagamento della fattura è funzione dello sconto e dei giorni di anticipo concordati con il fornitore.

La documentazione

Non è richiesta documentazione a supporto della transazione. Il caricamento della fattura sulla piattaforma è a carico del committente, mentre il fornitore non deve ovviamente fornire documenti a conferma del proprio credito.

I costi

I costi a carico del committente sono legati al riconoscimento di una fee al gestore della piattaforma online attraverso la quale avviene la transazione.

Per l'azienda fornitrice, il costo è rappresentato dallo sconto praticato al committente sulla fattura, che è funzione del numero di giorni di anticipo accordati sul pagamento.

Link

FinDynamic

Plusadvance

