

WORKINVOICE | IL PRIMO MARKETPLACE ITALIANO PER I CREDITI COMMERCIALI

I LUNEDI DELL'ORDINE 2016

RAPPORTO BANCA-MPMI

I SERVIZI BANCARI SENZA BANCA

25 GENNAIO 2016

 **WORKINVOICE.IT**
FAI LAVORARE LE TUE FATTURE!

WORKINVOICE è un
mercato online per il
trading delle fatture
commerciali

La prima piattaforma
fintech italiana che
consente alle imprese di
**trasformare i crediti in
liquidità**



**LA POTENZA DELLE TUE FATTURE.
LA FORZA DEL RISPARMIO ITALIANO.
L'INNOVAZIONE DELLA NOSTRA
TECNOLOGIA.**

IL MERCATO DIGITALE CHE TRASFORMA
LE TUE FATTURE IN LIQUIDITÀ IN POCHI GIORNI.

 **WORKINVOICE.IT**
FAI LAVORARE LE TUE FATTURE!

 **WORKINVOICE.IT**
FAI LAVORARE LE TUE FATTURE!



Oltre le banche

Accesso a **investitori** istituzionali e privati che competono per aggiudicarsi le fatture messe all'asta, offrendo il costo più favorevole per l'azienda.

Capitale circolante

Modalità alternativa di gestione del capitale circolante che contribuisce a fornire risorse finanziarie, mai così necessarie, alle **PMI italiane**.

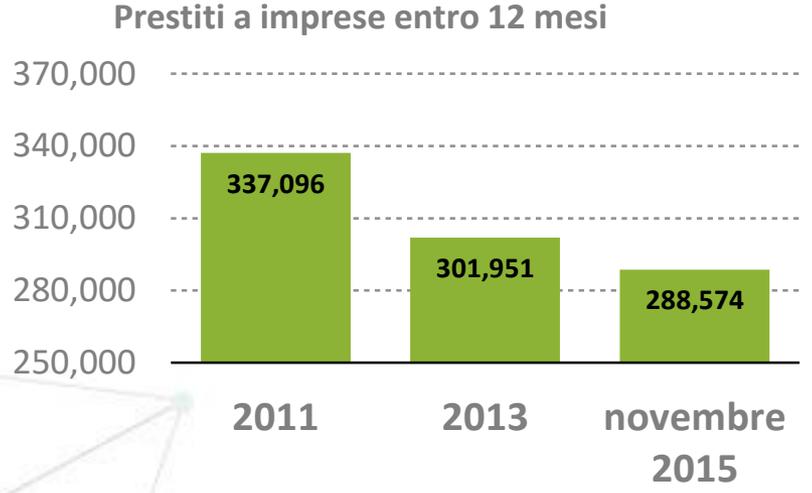
Liquidità in tempi rapidi

Anticipo immediato, senza aspettare 30, 60, 90 o anche più giorni per il pagamento.

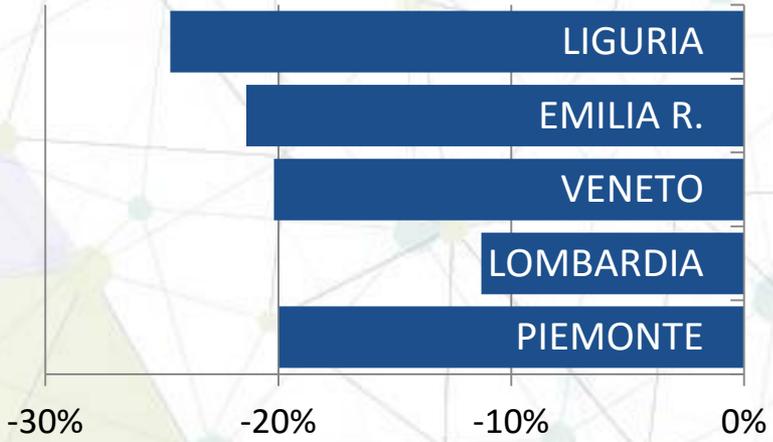
Si paga una **piccola percentuale** su ogni fattura e si possono vendere tante o poche fatture come si desidera.

Imprese schiacciate tra credit crunch...

credito a breve



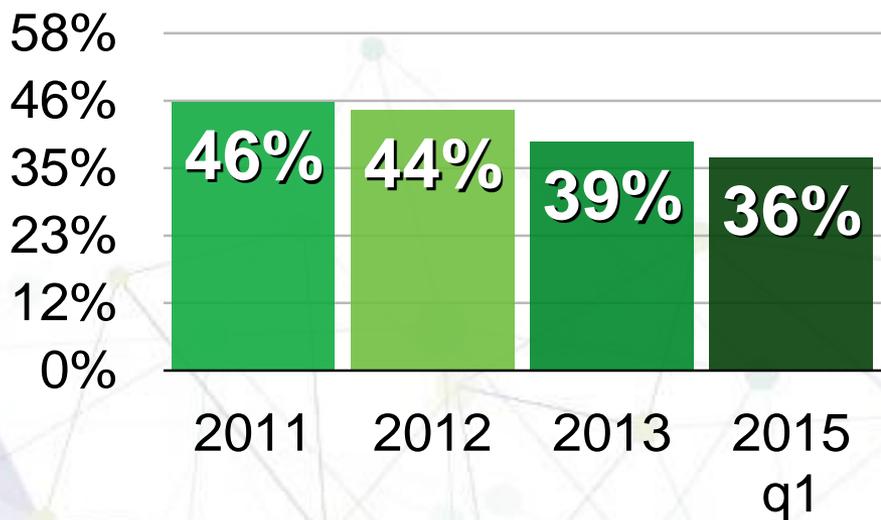
VARIAZIONI AUTOLIQUIDANTE 2012-2015



Elaborazione Workinvoce su dati Banca d'Italia, CRIF, iShares

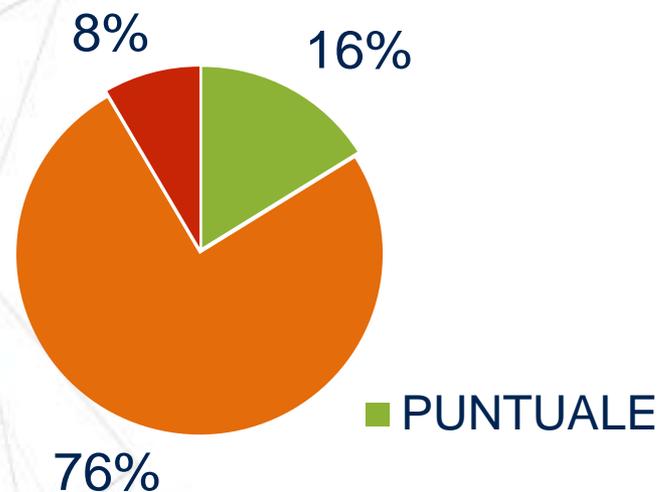
...e ritardi di pagamento

PAGAMENTI PUNTUALI



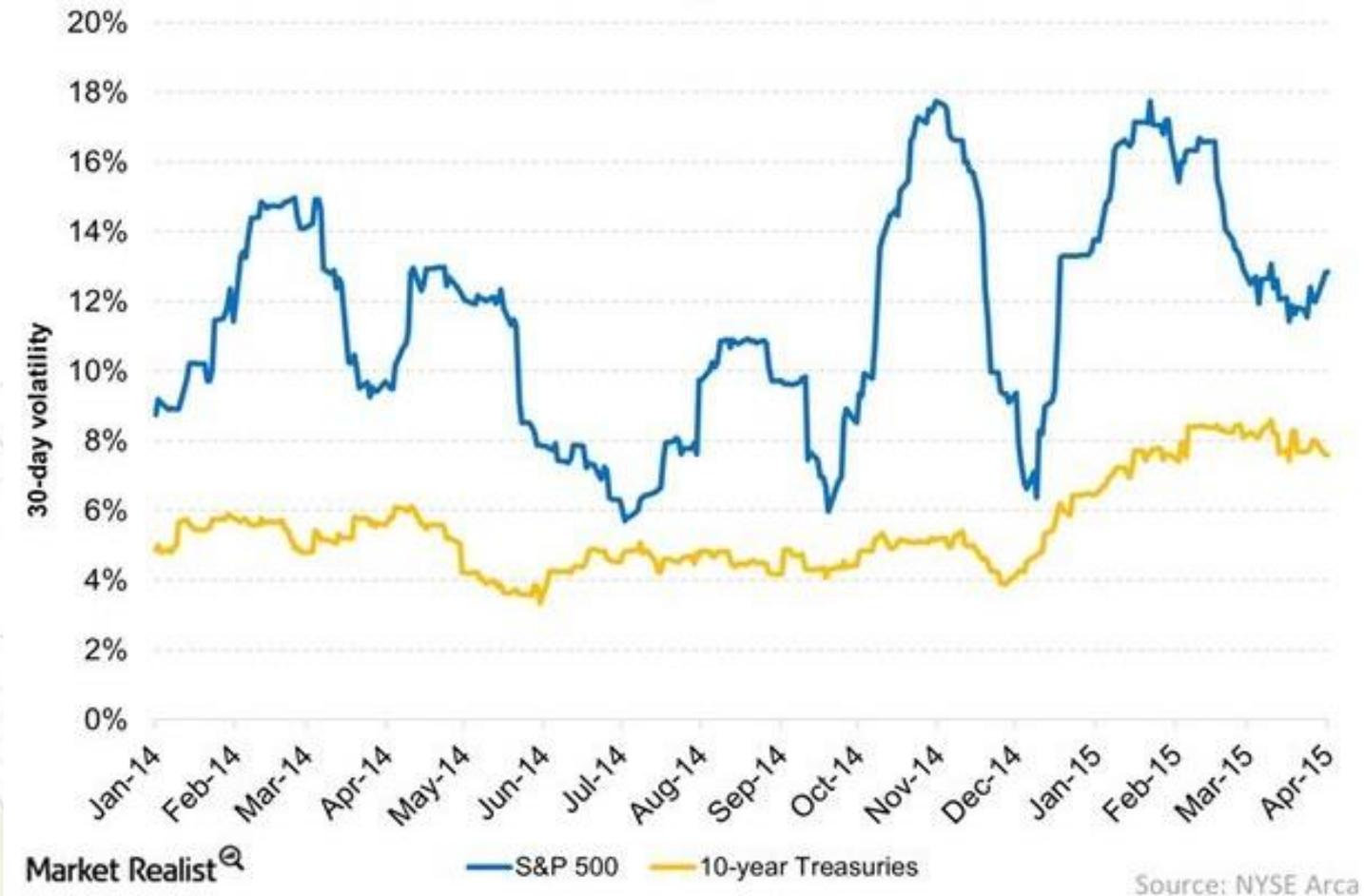
i pagamenti puntuali sono scesi
dal 46% al **36%**

l'**84%** delle grandi imprese
ritarda i pagamenti



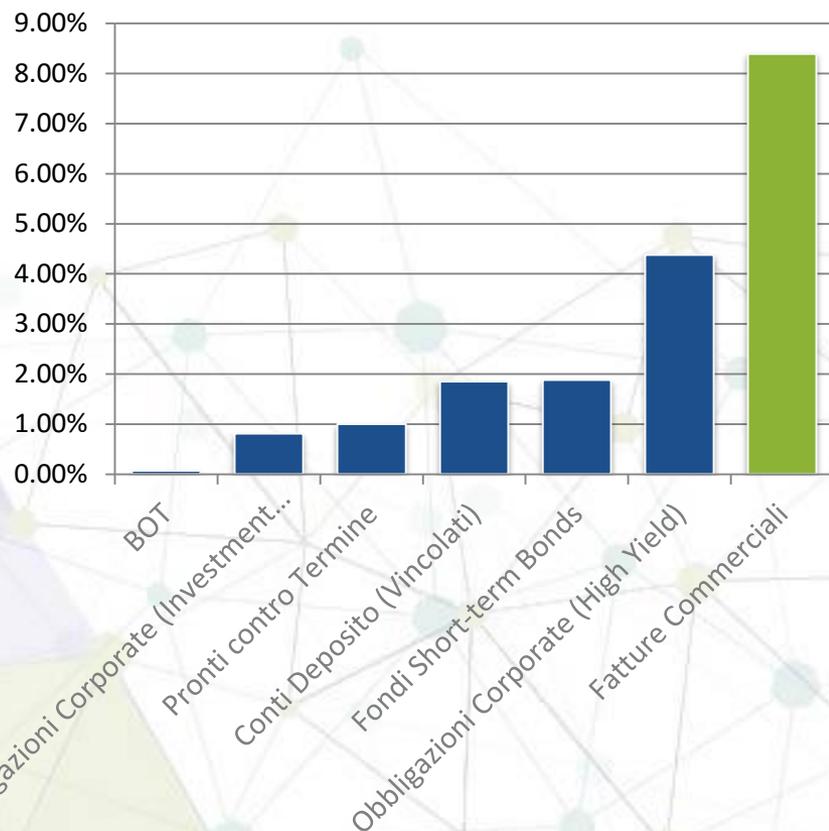
Elaborazione Workinvoice su dati Banca d'Italia, CRIF, iShares

Mercati volatili...

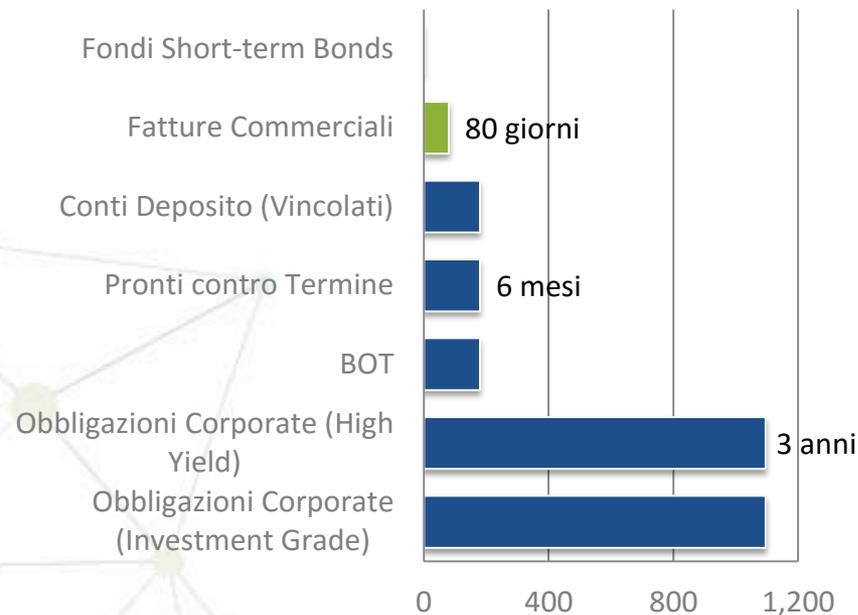


...e liquidità senza rendimenti

Rendimenti



Durata



Il credito commerciale per le PMI

I problemi per le PMI

- Mancano le **competenze**, l'esperienza e le **risorse** per gestire credito commerciale.
- Le PMI devono accettare **pagamenti a lunga scadenza** o addirittura in ritardo.
- Ritardi di pagamento del debito commerciale sono un fattore che determina **difficoltà finanziarie** e limita la crescita

La soluzione Fintech

- Le piattaforme consentono di monetizzare crediti in essere **rapidamente** e facilmente.
- Rispetto al factoring, sono uno strumento molto più **flessibile**.
- Dal momento che l'adesione al mercato è processata quasi automaticamente, il pagamento può essere ricevuto quasi **istantaneamente**.
- **Modelli di rischio** tengono conto anche della frequenza con cui una azienda utilizza la piattaforma e l'affidabilità dei suoi pagamenti.

Le piattaforme di invoice-trading nel mondo

- L'utilizzo dei **crediti commerciali per consentire l'incontro tra imprese e investitori** è diffuso e si è consolidato nel mondo negli **ultimi 5 anni**
- i **volumi** intermediati dalle piattaforme crescono a tassi elevatissimi
- lo sviluppo delle piattaforme è alimentato da un forte interesse da parte degli investitori per una nuova asset class a **basso rischio ed elevato rendimento**



THE RECEIVABLES™
EXCHANGE

- negli Stati Uniti diversi miliardi di \$



marketinvoice ● in Gran Bretagna oltre
£500 milioni



Debitos®
Die Forderungsbörse

- in Germania diverse
centinaia di milioni di €



Finexcap

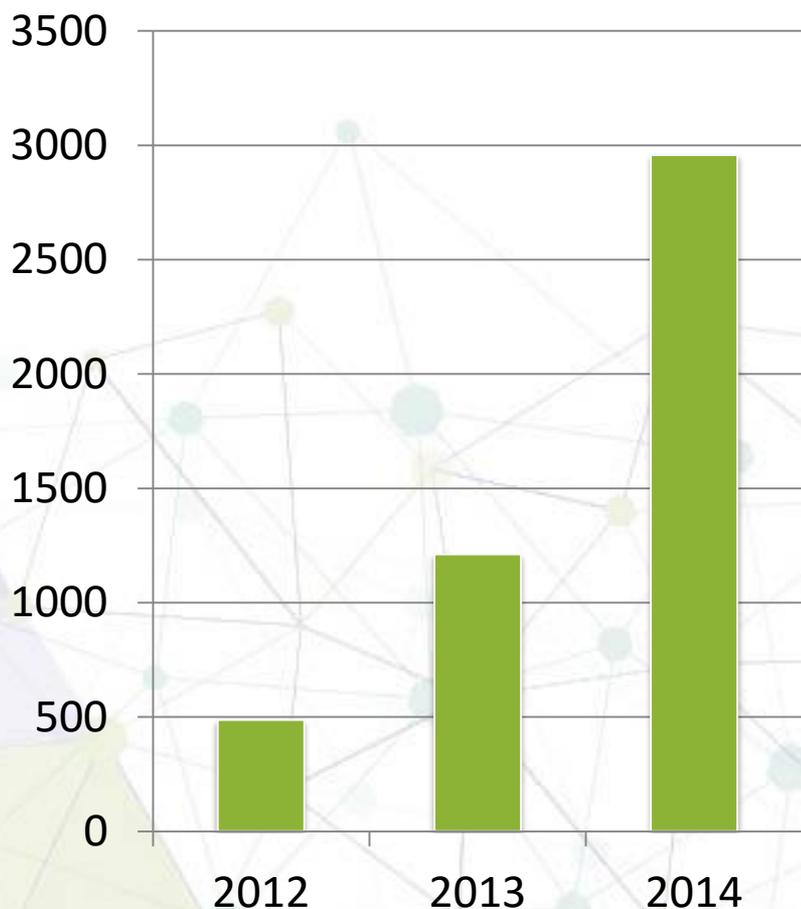


Fakturaborsen



LoanBook Capital

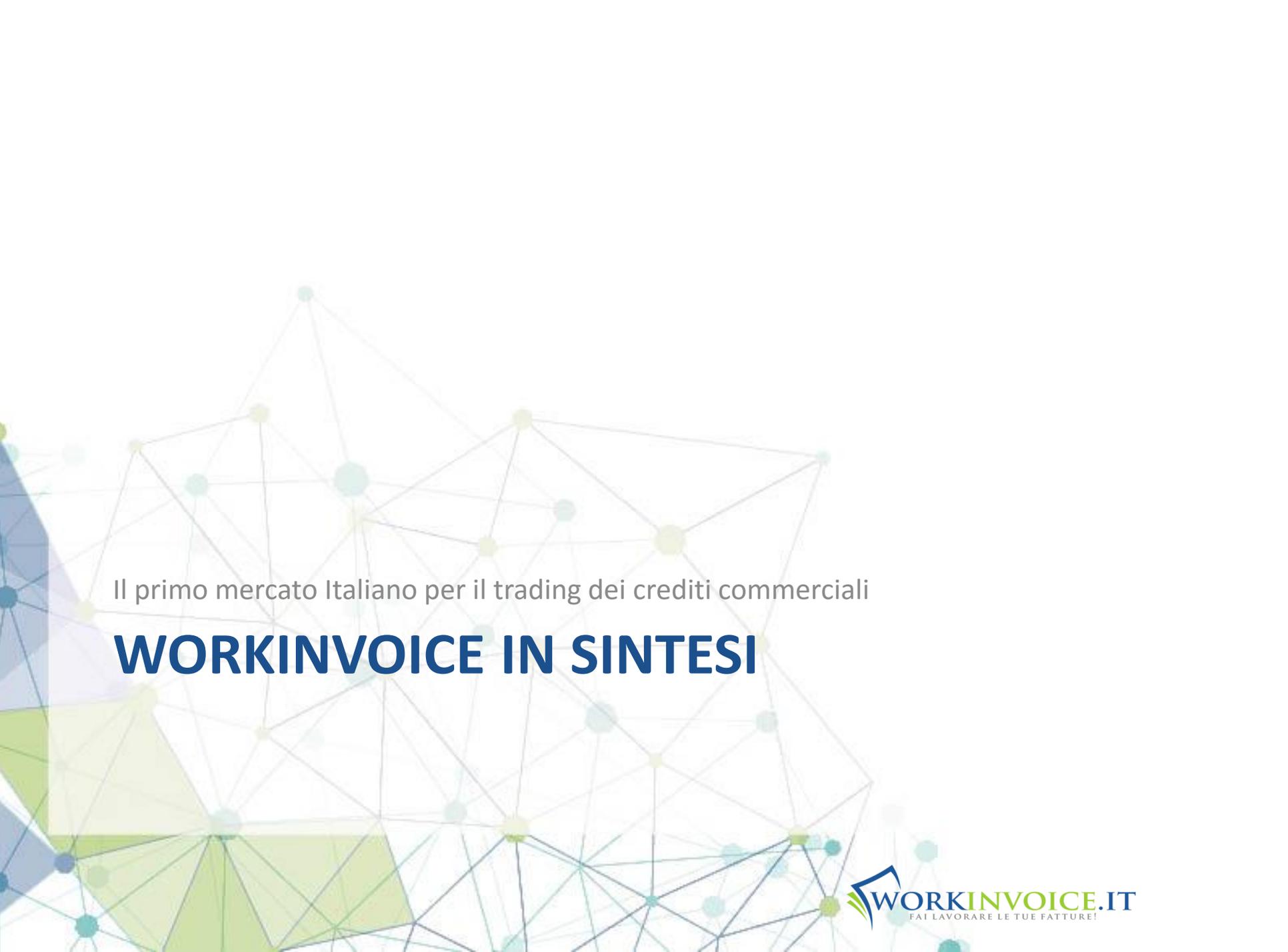
La rivoluzione Fintech



Il Fintech in Europa ha intermediato nel 2014 quasi **3 miliardi di euro** tra consumer finance e SME lending.

UK domina il mercato, ma anche in Europa continentale quasi **10.000 PMI** hanno utilizzato con successo questo canale.

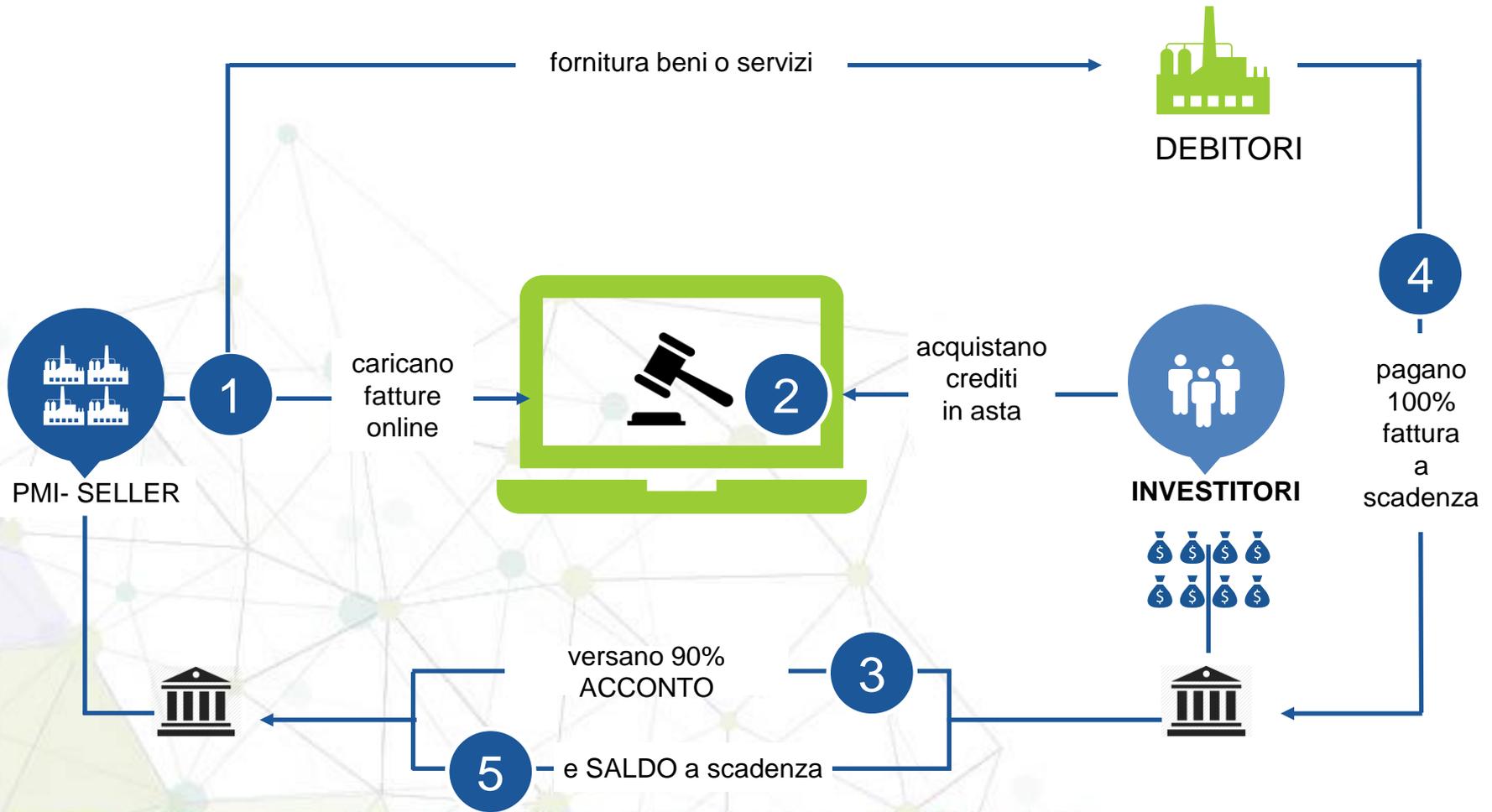
Fonte: AltFi

A background graphic consisting of a network of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in various colors (blue, green, yellow, orange) and are connected by thin, light-colored lines. The overall shape is irregular and occupies the left and bottom portions of the page.

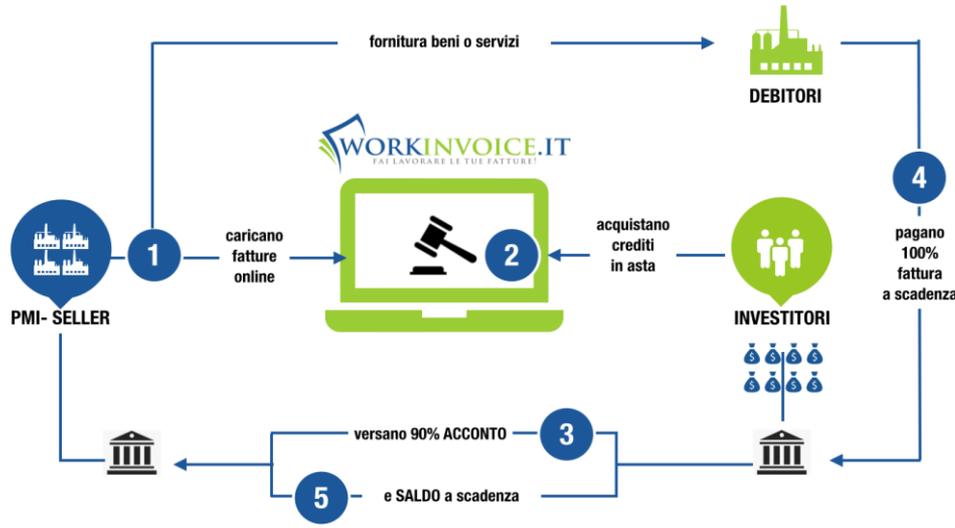
Il primo mercato Italiano per il trading dei crediti commerciali

WORKINVOICE IN SINTESI

Come funziona



Il pricing



▶ **IL MECCANISMO DI ASTA COMPETITIVA AUMENTA IL PREZZO PER IL SELLER**

Quanto incassa il SELLER ?



▶ **ACCONTO SUBITO**
90% pochi giorni dopo la chiusura dell'asta

▶ **SALDO** - a scadenza
10% MENO l'importo concordato con il BUYER
(tasso% x giorni)

I partners di Workinvoice



Aspetti regolamentari

Tema	Regolamentazione	WORKINVOICE solution
Cessione del credito	Regolata dal Codice Civile	Contratti di legge italiana
Attività creditizia	Riservata a banche ed intermediari professionali	L'acquisto di crediti commerciali da parte di privati individui o family office non costituisce attività professionale
Gestione dei pagamenti	Limitata a banche o istituti di pagamento	Servizi di pagamento eseguiti da BNL/BNP Paribas
Mediatore creditizio	E' tramite tra clientela ed istituzioni creditizie	Nè banche nè società di factoring aderiscono alla piattaforma
Sollecitazione del pubblico risparmio	La normativa e la vigilanza CONSOB riguardano gli strumenti finanziari	I crediti commerciali non sono strumenti finanziari

- ❑ Le nostre soluzioni sono state elaborate con il supporto dello **Studio Legale Chiomenti**.
- ❑ Il modello di business e le implicazioni regolamentari sono state analizzate dalla **Banca d'Italia**.

Quali vantaggi per le PMI

FLESSIBILITÀ

- Si utilizza il servizio solo quando si vuole, vendendo solo le fatture che si desidera cedere

COSTO COMPETITIVO

- È possibile impostare il prezzo massimo che si è disposti a pagare e gli investitori competono per fornire il prezzo più basso
- Sfruttando la notorietà e la forza del credito dei grandi clienti, non solo il proprio, si può ottenere liquidità a costi altamente competitivi e spesso inferiori a quanto ottenibile da finanziamenti bancari

NIENTE OBBLIGAZIONI, SENZA GARANZIE

- Non è richiesta alcuna obbligazione alla società cedente (niente cambiali o altri strumenti finanziari) o tantomeno una garanzia personale

ALTERNATIVO ALLA BANCA

- Un canale aggiuntivo a quello bancario (anticipo fatture) o factoring, ma molto più semplice
- Nessun utilizzo dei fidi bancari, nessuna segnalazione in Centrale Rischi

Quali vantaggi per le PMI (segue)

DECISIONI VELOCI, FONDI VELOCI

- I crediti possono essere messi in asta dopo una verifica che dura al massimo 48 ore. I fondi derivanti dalla cessione sono ricevuti il giorno dopo l'aggiudicazione dell'asta

NIENTE COSTI NASCOSTI

- Si paga solo quando si utilizza il servizio - è completamente trasparente e non ci sono commissioni o spese nascoste

NIENTE LIMITI

- Non ci sono limiti di utilizzo, o limiti all'ammontare di fatture che si possono cedere per singolo debitore. Se la fattura è cedibile ed esigibile (si riferisce ad un bene consegnato o ad un servizio erogato) non ci sono altre condizioni che limitano la cessione

CESSIONE PRO-SOLUTO

- La cessione dei crediti a titolo definitivo ha effetti benefici sul bilancio:
 - miglioramento della Posizione Finanziaria Netta (più cassa)
 - miglioramento del capitale circolante (meno crediti verso clienti)
 - costo della cessione deducibile

Diversa da factoring o anticipo fatture

NIENTE ACCORDI PLURIENNALI STRINGENTI

- Il factoring prevede accordi che costringono alla cessione dell'intero fatturato o di debitori selezionati a priori dalla controparte

SOLO COSTI DIRETTI

- Workinvoice non ha canoni mensili ricorrenti ed elevati costi, anche in sede di stipulazione del contratto

CONTRATTI PIU' FLESSIBILI

- Gli accordi di factoring sono regolati da clausole contrattuali poco flessibili che prevedono di solito lunghi periodi di preavviso

NIENTE GARANZIE

- I contratti di WORKINVOICE non prevedono obbligazioni sull'azienda cedente, né tantomeno garanzie personali

L'ANTICIPO FATTURE NON DA' LA SICUREZZA DEL CREDITO

- Si tratta di linee di credito a revoca, a totale discrezione della banca, e che di solito vengono chiuse o ridotte quando sono più necessarie

Quali imprese e quali crediti?

Quali imprese possono aderire a Workinvoice

- società di capitali** non in stato di crisi
- anche **start-up**
- con clienti imprese di **dimensione medio-grande**

Quali crediti si possono cedere su Workinvoice

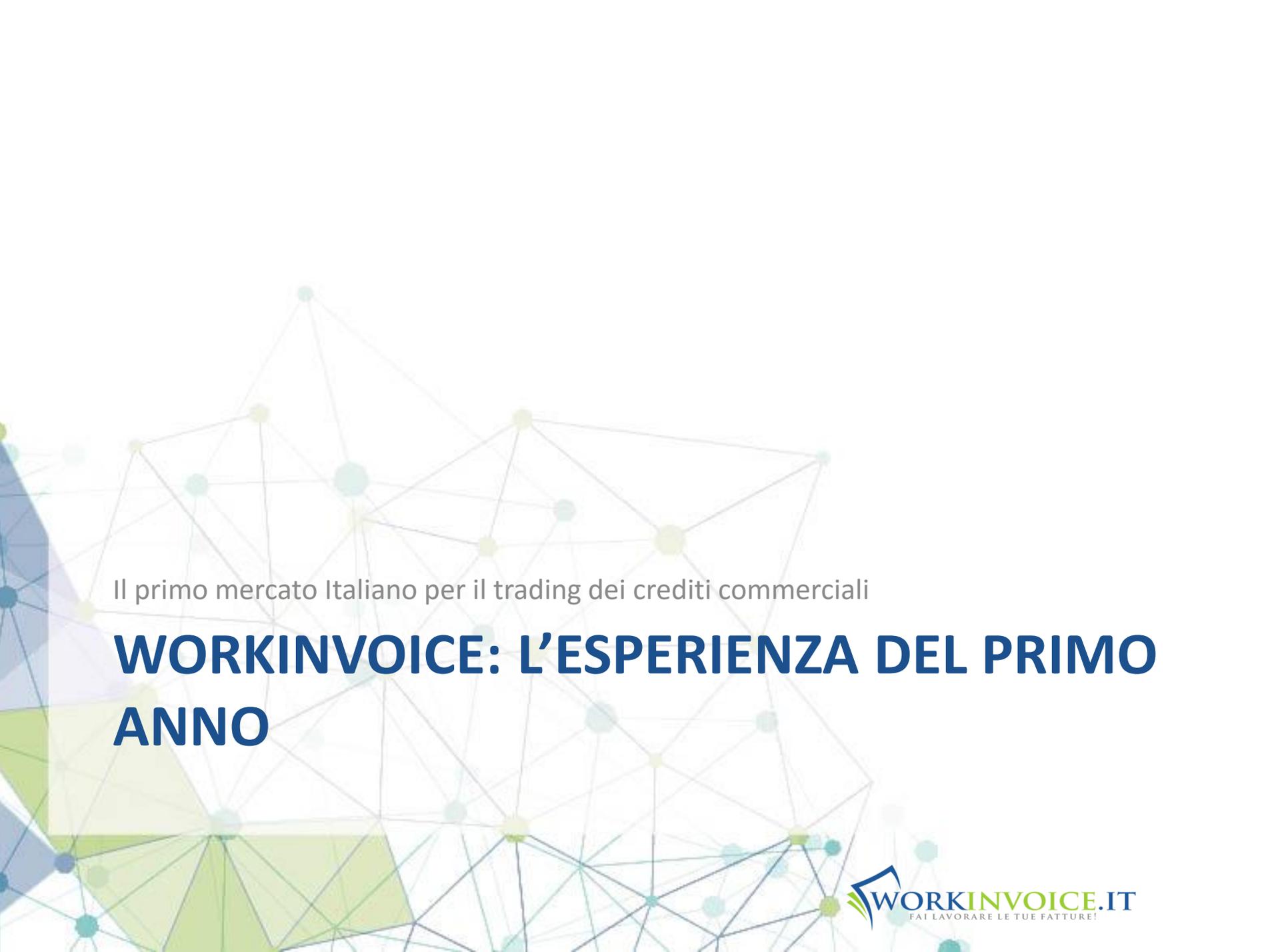
- fatture verso aziende (no PA) con fatturato superiore a **€10.000.000**
- fatture di recente emissione superiori a **€10.000** (IVA compresa). Workinvoice non si occupa di recupero di crediti insoluti. Durata fino a 180 giorni.
- fatture per le quali non sia espressamente vietata la **cessione del credito**
- clienti-debitori giudicati positivamente dal **rating commerciale** calcolato da ModeFinance (agenzia di rating europea) in base alla solvibilità attesa

Rendimento e decorrelazione



I rischi: protezione

Rischio di frode	Accurato screening dei cedenti: <ul style="list-style-type: none">• Societa' di capitali• Basso rischio di fallimento• Nessuna negativita'• Business profile
Rischio di credito	<ul style="list-style-type: none">• Credit rating ufficiale• Credit limit• Esperienze di pagamento
Rischio di ritardo	<ul style="list-style-type: none">• Servicer• Pricing
Rischio di contestazione commerciale	A carico del cedente <ul style="list-style-type: none">• Opzione di rivendita

A background graphic consisting of a network of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in various colors (blue, green, yellow, orange) and are connected by thin, light-colored lines. The overall shape is irregular and occupies the left and bottom portions of the page.

Il primo mercato Italiano per il trading dei crediti commerciali

WORKINVOICE: L'ESPERIENZA DEL PRIMO ANNO

Canali alternativi

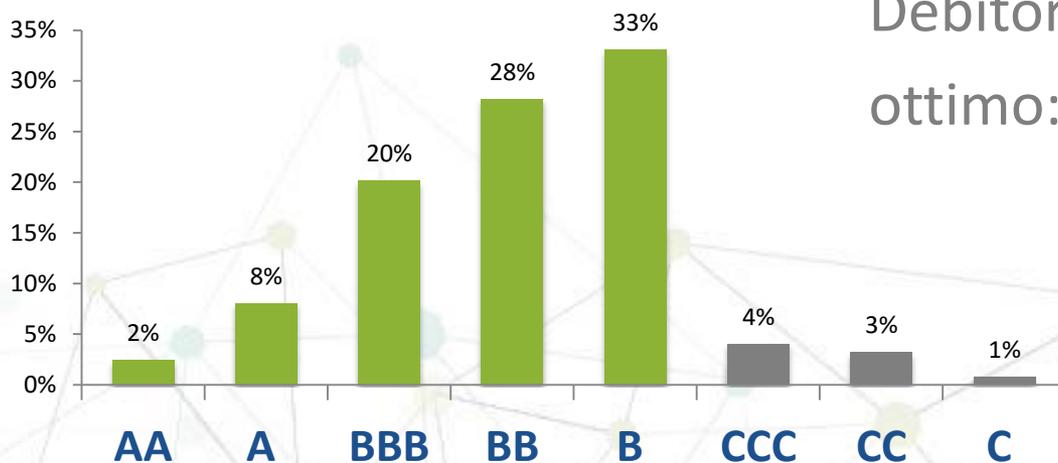
	Minibond	Workinvoice
Emittenti potenziali	8.000	400.000
PMI emittenti/cedenti	22 (dal 2012)	80 (da Q1 2015)
Dimensione media PMI emittenti/cedenti	€90 milioni	€7 milioni
Rendimento	4-10%	5-12%
Rischio di credito	PMI emittente	Debitore (large corporate)
Rating	Raramente	Sempre
Ammontare medio funding	€6 milioni	€34.000

I risultati

	Workinvoice	Italia
Durata media	43gg	80gg
Importo medio	€ 34.000	
• Sconto mensile	0.45-1%	
• Ritardi (non pagate alla scadenza)	8%	63.7%
• Delinquent (non pagate dopo piú di 30 giorni)	2%	15.7%
• Perdita	0%	3.7%

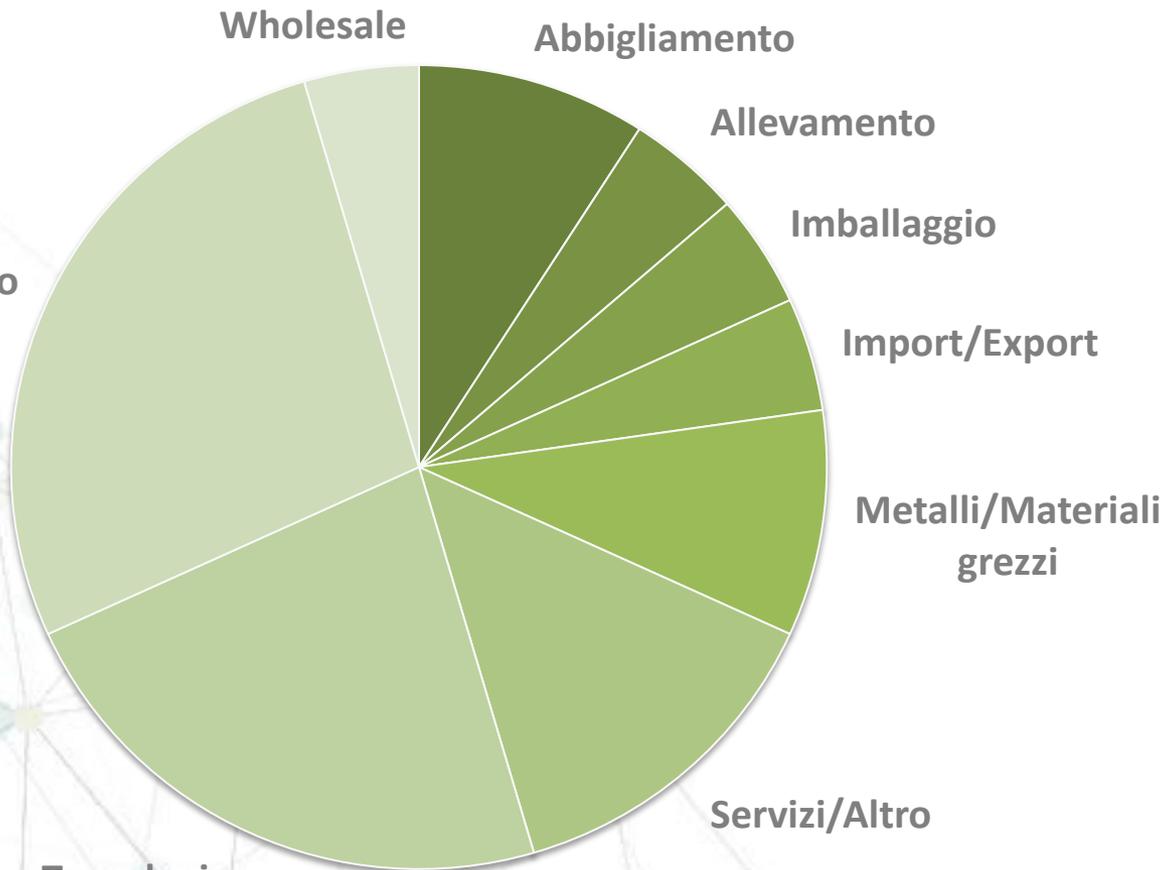
Credito di alta qualità

Debitori con rating buono o ottimo: **92%**

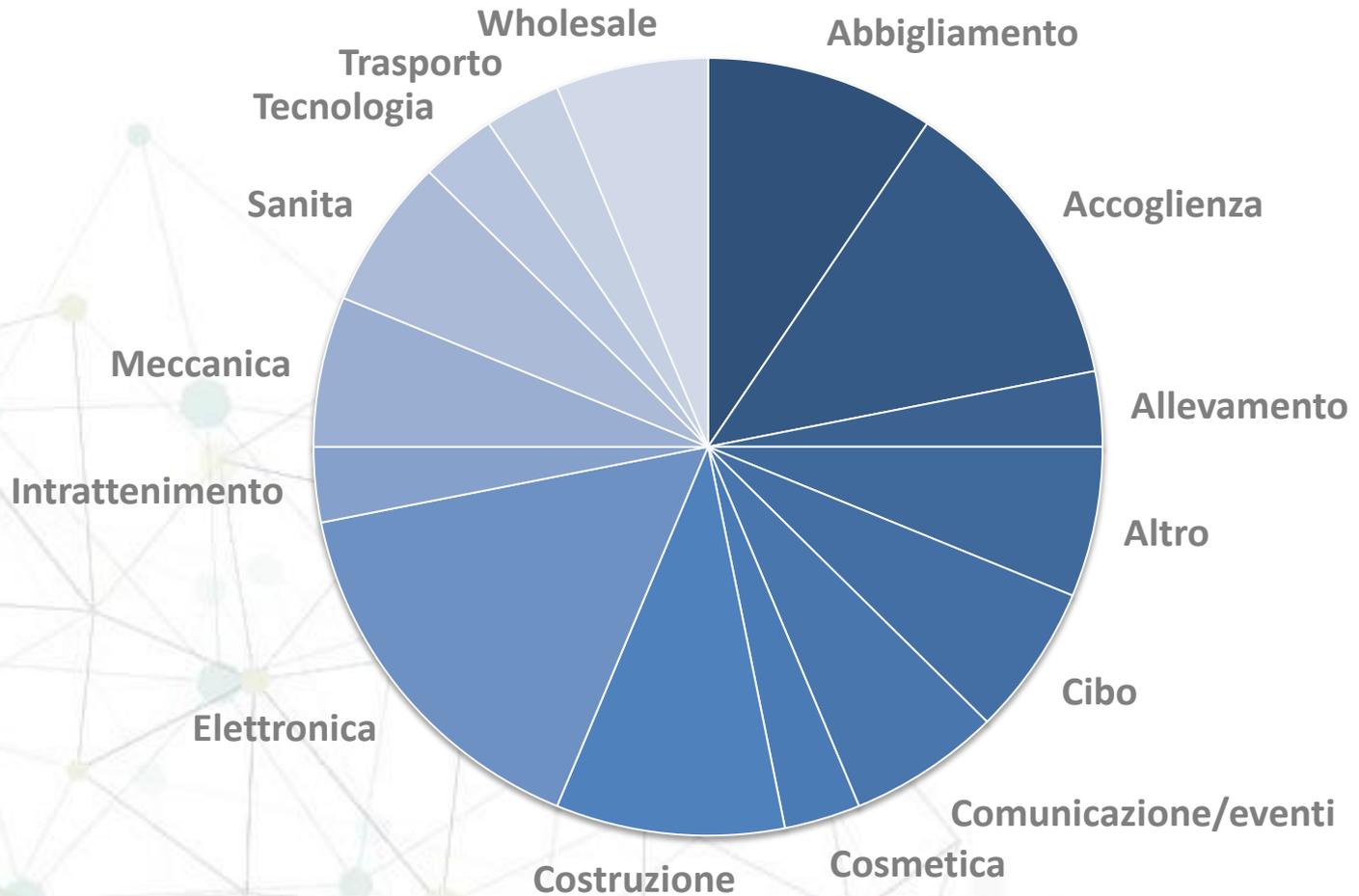


Debitori con piu'
€1mld di fatturato

Distribuzione settoriale - CEDENTI



Distribuzione settoriale - DEBITORI

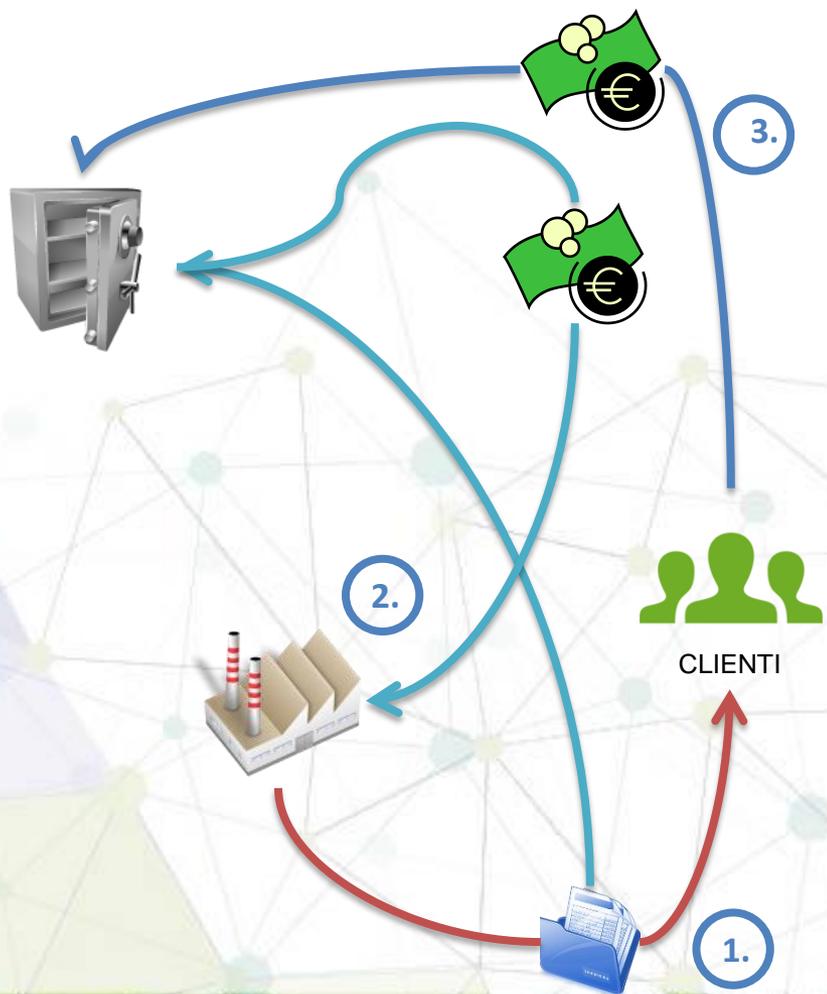


A background graphic consisting of a network of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in various colors (blue, green, yellow, orange) and are connected by thin, light-colored lines. The overall shape is irregular and occupies the left and bottom portions of the page.

Applicazioni pratiche per la finanza d'azienda localizzata

WORKINVOICE SUL TERRITORIO

WORKINVOICE per finanziare l'azienda



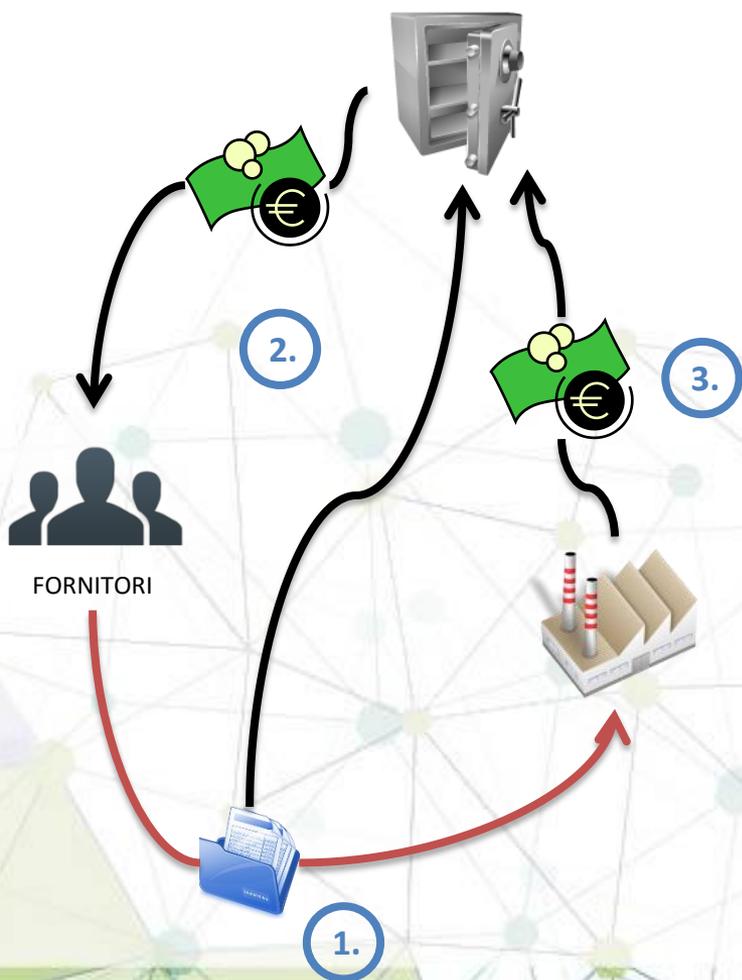
Senza impegnare capitale a lungo termine, investendo in un rischio di credito noto e con totale discrezionalità sui tassi.

1. L'azienda emette fattura nei confronti di un cliente
2. Attraverso WORKINVOICE è possibile acquistare le fatture, anticipando quindi denaro all'azienda
3. Quando la fattura viene pagata dal cliente/debitore il soggetto acquirente viene rimborsato

Rischio di credito: quello del cliente/debitore

Tasso di interesse: determinato discrezionalmente tra azienda e compratore della fattura

WORKINVOICE per investire senza rischi



Finanziare i propri fornitori investendo a tassi convenienti e senza nessun rischio di credito.

1. Il fornitore emette fattura nei confronti dell'azienda
2. Attraverso WORKINVOICE è possibile acquistare le fatture, anticipando quindi denaro ai fornitori
3. Quando la fattura viene pagata dall'azienda il soggetto acquirente viene rimborsato

Rischio di credito: nessuno (se azienda e compratore coincidono, il compratore è nello stesso momento debitore e creditore)

Tasso di interesse: determinato bilateralmente tra azienda e fornitore

Vantaggi della «supply chain finance»

Con WORKINVOICE le corporates migliori (e i loro azionisti) hanno a disposizione un servizio per:

- **sostenere i loro fornitori**
- **ridurre i rischi** nelle loro catene di approvvigionamento
- **gestire i giorni di pagamento dei creditori**
- **migliorare il loro rendimento del capitale**

Senza mettere sotto pressione i flussi di cassa dei loro fornitori.

Vantaggi per i fornitori

- **Migliorare il ciclo del contante** significa che il fornitore può vendere di più
- Costo della finanza si basa anche sulla **forza di credito dell'azienda cliente**
- **Accesso rapido alla liquidità** con costi competitivi
- **90% tasso di anticipo** sulle fatture
- **Mitigare il rischio di concentrazione** dei crediti
- Altri servizi limitano la quantità di denaro a cui i fornitori possono accedere se l'azienda cliente rappresenta una percentuale significativa delle vendite.
- **Costi totalmente trasparenti**
- I fornitori hanno completa **flessibilità** di utilizzo della piattaforma

Vantaggi per l'azienda

- **Nessun costo per l'azienda** (né costi di implementazione, né oneri finanziari, né spese legali)
- Consente di **collaborare con i fornitori** nella gestione del capitale circolante e per mitigare i rischi
- Possibilità di **negoziare condizioni economiche e di pagamento**, senza pregiudizio per il flusso di cassa dei fornitori.
- **Ricompensare i fornitori chiave** per l'eccellenza del servizio
- Si utilizza la **forza del credito dell'azienda** per consentire ai fornitori di ottenere bassi costi di finanziamento di cui hanno bisogno.
- L'azienda potrebbe **generare rendimento sulla liquidità in eccesso**, partecipando ad un programma di Supply Chain Finance insieme a investitori terzi.

Il valore aggiunto di Workinvoice

INFRASTRUTTURA
LEGALE

Contratti standardizzati di cessione del credito conclusi online.

INFRASTRUTTURA
OPERATIVA

Risk management per eliminare il rischio di frode.

INFRASTRUTTURA
TECNOLOGICA

Analisi del credito specializzata.

Gestione del credito professionale.

Mercato telematico.



Workinvoice srl

Via Petrella 22

20124 Milano

info@workinvoice.it