

U-FACTOR Confirming



A CHI SI RIVOLGE

Il prodotto si rivolge a imprese/società debentrici di medie e grandi dimensioni (Buyer) che intendono consolidare le relazioni con la filiera produttiva e sostenerla finanziariamente.

DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

Il Buyer stipula con UniCredit Factoring un contratto per l'utilizzo della piattaforma digitale tramite la quale disporre il pagamento dei debiti nei confronti dei propri fornitori, caricando le fatture che ha riconosciuto e che intende liquidare alle scadenze previste.

Il caricamento delle fatture da parte del Buyer può anche essere automatizzato grazie ad una soluzione, sviluppata da UniCredit Factoring con la Fintech FinDynamic(*) che permette l'estrazione delle fatture direttamente dai sistemi gestionali (ERP) del Buyer. Con la sottoscrizione del contratto di factoring e l'abilitazione

all'utilizzo della piattaforma, i fornitori hanno la possibilità di proporre in cessione a UniCredit Factoring le fatture caricate dal Buyer in piattaforma, beneficiando dello standing creditizio del Buyer. A fronte di tale cessione, UniCredit Factoring può effettuare, a favore del fornitore, il pagamento a titolo definitivo del corrispettivo dei crediti ceduti, determinato secondo la formula dello sconto, al netto, quindi, di eventuali note di credito ed interessi. Il processo di cessione è digitalizzato e si svolge interagendo con la piattaforma.

COSTI DEL PRODOTTO

Il prodotto prevede le seguenti voci di costo a carico del Buyer:

- commissione di strutturazione per l'utilizzo, la gestione e la manutenzione della piattaforma
- interessi di mora applicati in caso di ritardato pagamento dei crediti riconosciuti caricati in piattaforma e ceduti a UniCredit Factoring
- spese di produzione e invio comunicazioni di variazione contrattuale

Sono previste le seguenti voci di costi a carico del fornitore in caso di cessione dei crediti:

- commissione di factoring relativa alla gestione dei crediti ceduti e all'assunzione da parte di UniCredit Factoring del rischio di mancato o ritardato pagamento da parte del Buyer
- interessi che rappresentano il costo finanziario dell'operazione
- spese accessorie

VANTAGGI PER IL BUYER

- Ottimizzazione del capitale circolante
- Integrazione con i servizi di cash management di UniCredit, sinergici ai prodotti finanziari di factoring
- Automazione della fase finale del ciclo passivo attraverso il pagamento automatico delle fatture tramite interfaccia ad hoc (gestione delle promozionali, note credito, pagamenti mediante preavvisi, ecc.)
- Procedure semplificate per un'operatività più snella.

VANTAGGI PER IL FORNITORE

- Accesso agevolato al credito.
- Possibilità di cedere i crediti caricati in piattaforma e di ricevere il relativo pagamento, a titolo definitivo, anticipatamente rispetto alla loro naturale scadenza
- Trasferimento a UniCredit Factoring di rischi e benefici relativi ai crediti e possibilità di rimozione del credito dal proprio attivo (*derecognition*), beneficiando del conseguente miglioramento degli indici di bilancio
- Fruizione del prodotto attraverso una piattaforma altamente digitalizzata

(*) Società partecipata da UniCredit SpA

Le soluzioni
per le cose che contano.

