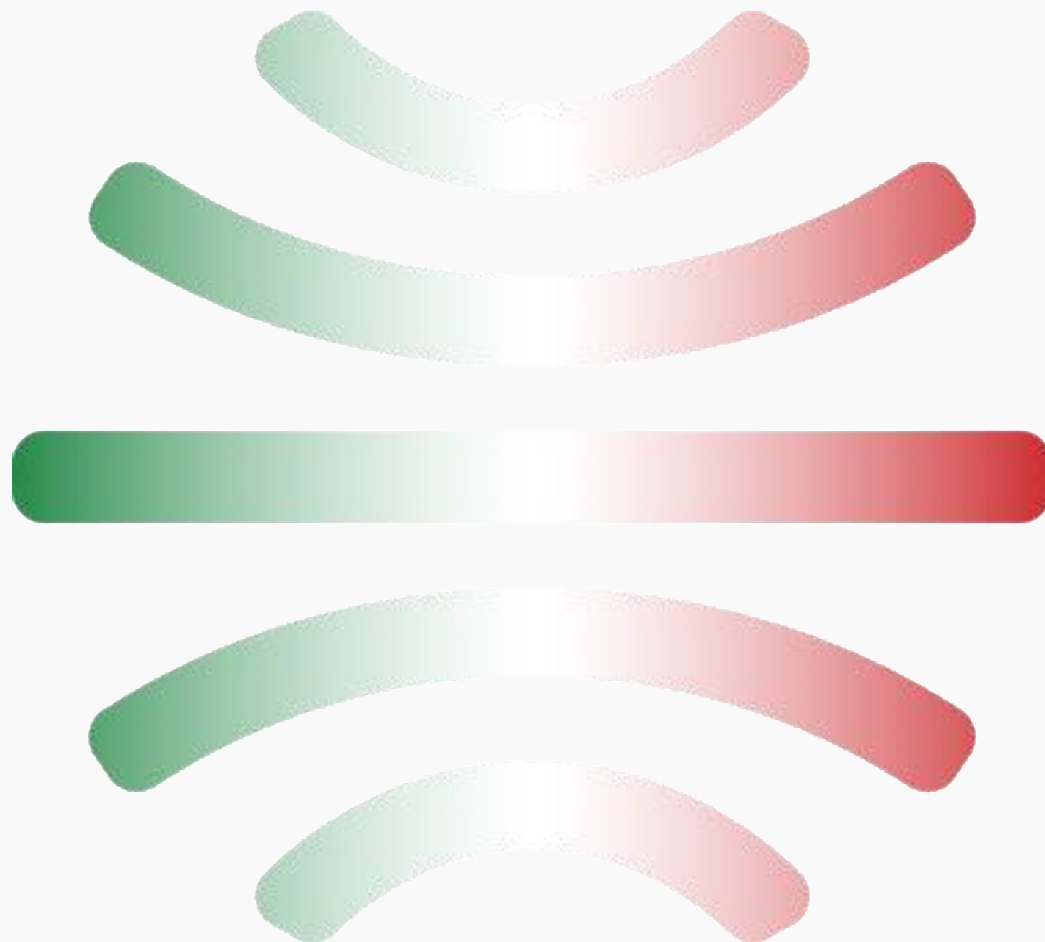




Presentazione SACE FCT

Roadshow Credito Fornitore
TORINO 22 LUGLIO 2026



Una squadra a sostegno dell'export italiano

Una sinergia a 360 gradi



La sinergia tra SACE FCT, SACE e SIMEST permette di creare un sistema Italia che affianca le imprese italiane e ne rafforza la competitività nei mercati esteri.



Promuove, in qualità di soggetto assicurativo di proprietà dello Stato Italiano, l'esportazione coprendo rischi di natura commerciale e politica e offrendo la possibilità di volturare la Polizza all'istituto scontante



Accompagna, in qualità di società di factoring, il cliente nello sviluppo dell'operazione tramite consulenza *tailor-made* e fornisce supporto creditizio scontando il Credito acquistato dall'esportatore italiano



Sostiene, in qualità di soggetto gestore di fondi pubblici, le esportazioni di impianti e macchinari, con un contributo in conto interessi a fondo perduto che, riducendo e talvolta azzerando il costo dello sconto, rende più competitiva la proposta commerciale delle imprese italiane esportatrici.

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



(**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



(**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



(*) in qualità di soggetto giuridico deputato alla gestione dei fondi pubblici per conto del MAECI (**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

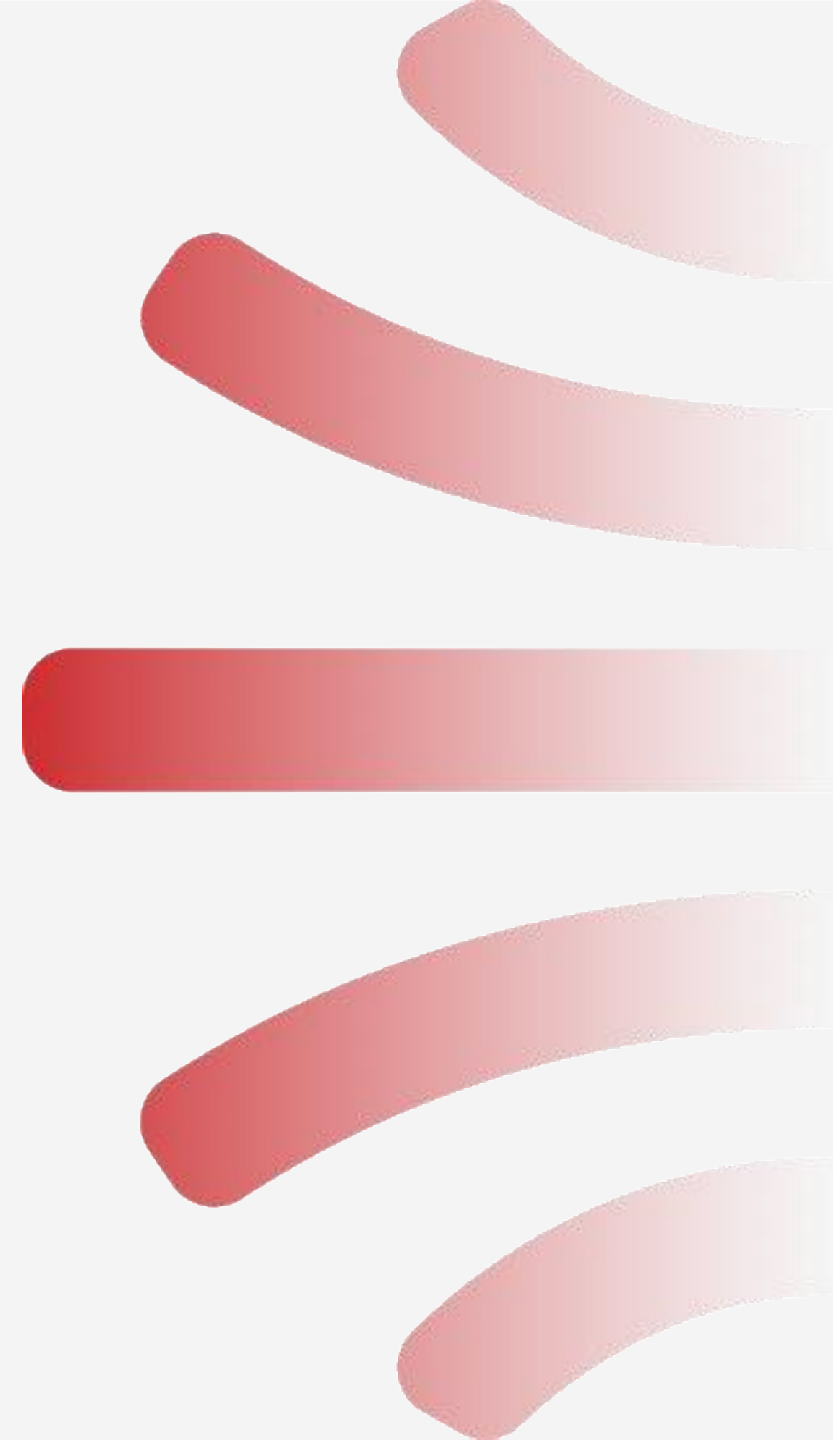
Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



(*) in qualità di soggetto giuridico deputato alla gestione dei fondi pubblici per conto del MAECI (**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

Annex



- SACE Fct è la società del Gruppo SACE specializzata nei servizi di factoring ed è oggi tra le prime 10 società operanti sul mercato italiano.
- E' nata nel 2009 con l'obiettivo di supportare le imprese del nostro Paese nella gestione dei flussi di cassa e nel rafforzamento della liquidità attraverso una vasta gamma di strumenti finanziari tra cui **factoring pro soluto e pro solvendo, maturity factoring, reverse factoring e confirming**.
- La società distribuisce i propri prodotti tramite **canali sia digitali che fisici**, con un modello operativo orientato all'innovazione e alla semplificazione dei processi, al fine di garantire rapidità di accesso al credito e un servizio efficiente alle imprese.
- La società è impegnata a sviluppare **strumenti e soluzioni a supporto delle imprese italiane** al fine di **migliorarne l'accesso alla liquidità** e la **gestione del capitale circolante**, anche attraverso un significativo percorso di **innovazione e digitalizzazione** dei processi.
- SACE Fct contribuisce, quindi, al supporto delle imprese italiane favorendo lo sviluppo commerciale sul mercato domestico, estero e nei processi di internazionalizzazione con particolare attenzione al **rafforzamento delle filiere produttive**.

SACE FCT Prodotti factoring e bisogni delle imprese



Componenti di prodotto e strumenti a disposizione

Tre bisogni delle imprese a cui risponde il factoring

Liquidità

Finanziamento dei flussi capitali attraverso linee di credito proporzionate al valore ed alla qualità del Debitore



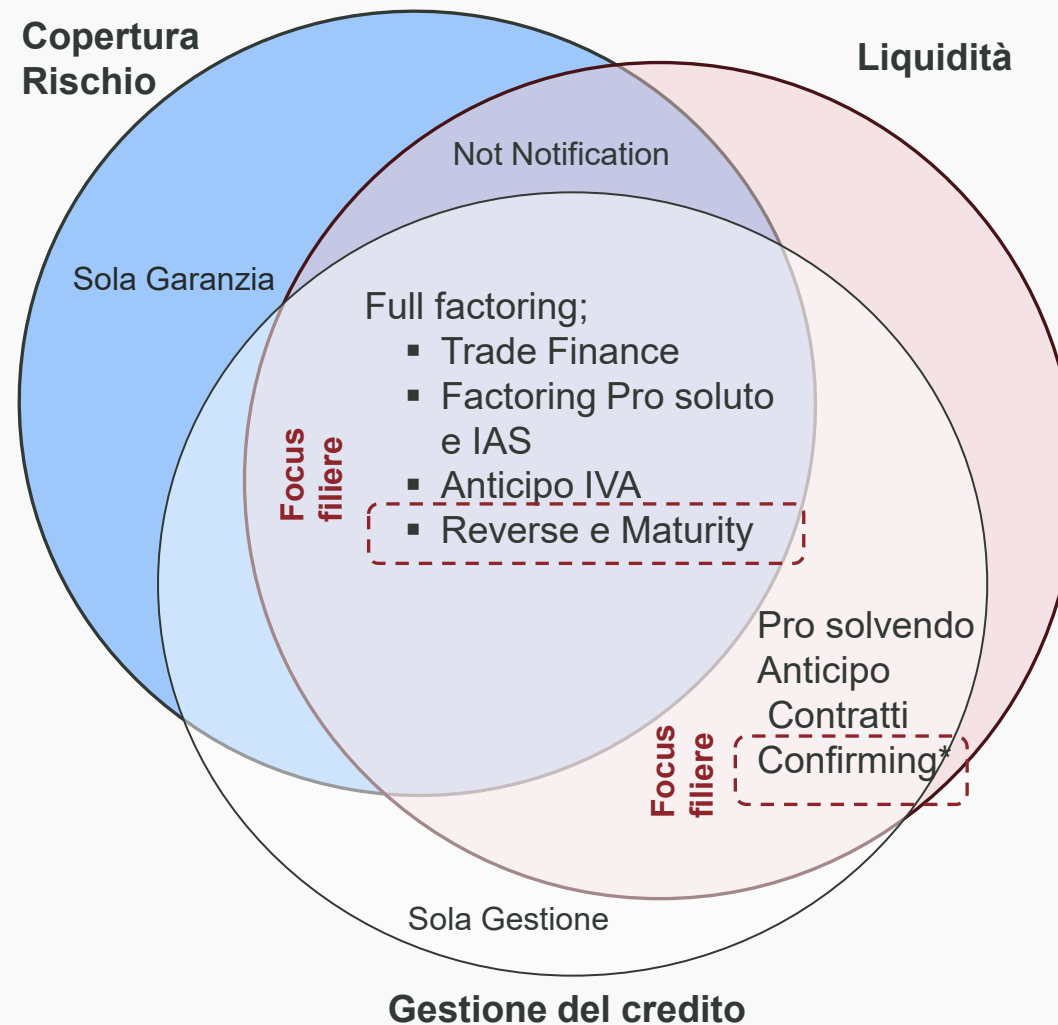
Gestione del credito

Delega a soggetto specializzato – il factor - delle attività di monitoraggio dei pagamenti dei propri clienti e degli adempimenti correlati agli incassi



Copertura Rischio

Copertura del rischio di insolvenza dei propri clienti anche in sinergia con i prodotti assicurativi del Gruppo SACE. (SACE SPA: Confirming, Trade Finance, ...; SACE BT: Globale, SEC24, ...)



*Confirming: prodotto finanziario, che a differenza del factoring non prevede la cessione del credito, in cui il cliente delega al factor il pagamento dei propri fornitori, supportando così la filiera. Storicamente è un prodotto di entrata commerciale che può evolvere in una serie di prodotti (es. Reverse) sempre a supporto della filiera.

Credito fornitore: acceleratore per mercati esteri

Approccio tradizionale alle esportazioni / pagamento posticipato o c.d. «open account»



L'open account rappresenta spesso la modalità più diffusa negli scambi internazionali, utilizzata nella grande maggioranza delle operazioni commerciali. In questo schema, fatto salvo per l'anticipo, il venditore spedisce la merce senza richiedere garanzie bancarie e concedendo al compratore estero un pagamento differito, secondo termini concordati (di norma nell'intorno dei 90 giorni – 120 giorni).

Questo approccio destrutturato ha una serie di conseguenze...



ASPETTI POSITIVI

- Procedure semplici e snelle, senza necessità di documentazione bancaria complessa
- Elevata adattabilità nei rapporti commerciali continuativi
- Costi operativi contenuti
- Potenziale attrattività per il cliente estero

ASPETTI NEGATIVI



- Difficoltà nel valutare l'affidabilità del debitore estero e mancanza di terzietà
- Rischio di mancato incasso degli importi
- Tempistiche di incasso meno prevedibili
- Potenziale pressione sulla liquidità aziendale
- Potenziale complessità nel recupero del credito

Credito fornitore: acceleratore per mercati esteri

Il factoring e la sinergia con l'assicurazione SACE



CREDITO

FORNITORE

*Lo strumento strategico
per l'export italiano*

GESTITO DAL FACTOR

Il Credito Fornitore rappresenta un'opportunità strategica per le aziende italiane

Semplifica, facilita e rafforza le attività di export, mettendo a disposizione strumenti ad alto valore aggiunto per competere sui mercati internazionali.

TIPOLOGIE DI FORNITURE FINANZIATE

Beni e prodotti commerciali

Tecnologie e impianti produttivi

Componenti e ricambi specializzati

Impianti di media portata

Upgrade e rinnovamento degli impianti

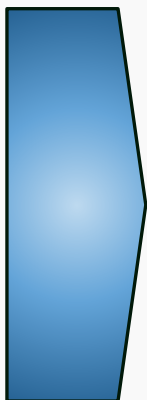
Consulenze, ingegneria e servizi tecnici

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



Oggetto

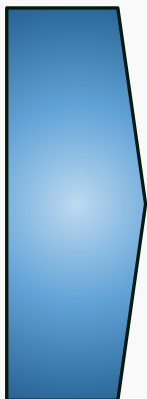


Assicura singoli contratti commerciali aventi ad oggetto esportazioni di beni e servizi, sottoscritti tra società italiane e/o loro controllate/collegate estere e acquirenti/debitori esteri, il cui corrispettivo è pagato in via dilazionata.



I crediti derivanti dal contratto commerciale possono essere ceduti ad un istituto scontante sia su base pro-soluto, ovvero senza ricorso sull'esportatore, sia su base pro-solvendo, ovvero con ricorso sull'esportatore in caso di mancato pagamento da parte dell'acquirente alle scadenze prefissate.

Copertura assicurativa



Per dilazioni ≥ 24 mesi: fino all'85% del valore del contratto commerciale e fino al 30% del valore dei costi locali, in linea con le previsioni del Consensus.
Per dilazioni < 24 mesi: fino al 100% del valore del contratto commerciale, nel rispetto della normativa comunitaria sui *marketable risks*.

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



Principali rischi assicurabili principali

1 Finalità generale

Assicurare l'esportatore contro i rischi connessi a operazioni commerciali con controparti estere, tutelando sia la «fase di credito» sia quella di «produzione».

2 Copertura Credito

Finalità: protezione dal rischio di «mancato pagamento» della controparte estera o del garante.

Eventi coperti:** insolvenza, inadempimento contrattuale, mancato trasferimento fondi, restrizioni valutarie.

Copertura: fino al 100% (media 85–90%).

3 Copertura Produzione

Finalità: copertura dei «costi di approntamento della fornitura» in caso di sinistro «prima della consegna».

Eventi coperti: «revoca contratto, distruzione/requisizione beni, impossibilità di consegna per cause politiche o commerciali».

Copertura: «fino al 100% dei costi documentati».

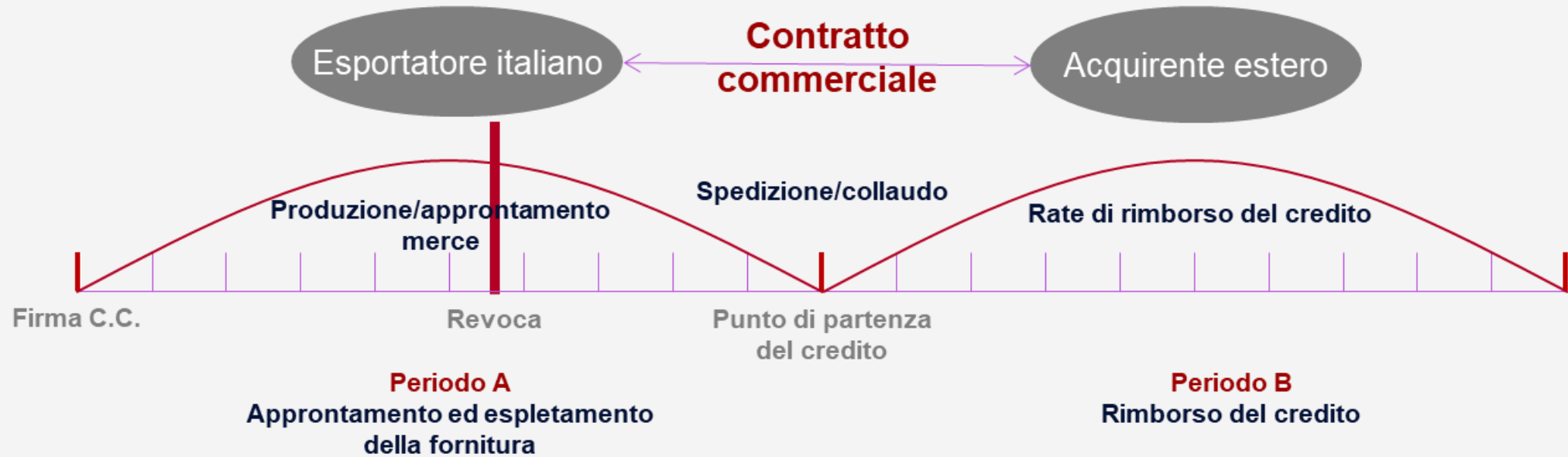
4 Tipologia di eventi assicurabili (EGS)

- POL – rischi politici: guerre, rivolte, nazionalizzazioni, restrizioni valutarie, moratorie.
- COMM – rischi commerciali: insolvenza, mancato pagamento, annullamento contratti.
- MISTI – concorso di cause politiche e commerciali.

(**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest



Rischio (eventi di natura politica e commerciale)	Periodo
Rischio di produzione (revoca della commessa)	A
Rischio di distruzione dei macchinari	A
Rischio del credito (mancato pagamento del corrispettivo dovuto)	B

(**) Tasso deve esser pari almeno al tasso CIRR

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri



Il factoring e la sinergia con assicurazione SACE e contributo Simest

Il prodotto **si basa sulla correlazione tra la capacità assicurativa (tramite voltura) e la possibilità di erogare liquidità delle società del perimetro SACE.**

Il valore aggiunto del prodotto è rappresentato dalla possibilità per gli esportatori italiani di accedere a un'**offerta complementare rispetto ai tradizionali canali bancari.**

In sintesi:

- **l'impresa cede i suoi crediti commerciali (titoli di credito o fatture) a SACE, che li sconta/anticipa a condizione che siano coperti dalla polizza assicurativa previa la verifica della volturabilità del paese del Debitore**

In genere:

- **le operazioni a breve termine sono applicabili principalmente a forniture ricorrenti e lavori;**
- **le operazioni a medio/ lungo termine prevedono lo sconto pro soluto di CAMBIALI ED OGGI ANCHE DI SOLE FATTURE con un piano di rientro concordato.**

I VANTAGGI PER L'ESPORTATORE

- Valorizza l'offerta commerciale grazie ad una soluzione finanziaria che consente di concedere dilazioni fino a 5 anni.
- Trasforma i crediti dell'esportatore in liquidità immediata.
- Diversifica la capacità finanziaria oltre i canali bancari.
- Mitiga i rischi di insolvenza legati ai pagamenti dilazionati.
- Consente la gestione semplificata del credito
- Trasferisce le attività di recupero del credito direttamente al factor

I VANTAGGI PER L'ACQUIRENTE ESTERO

- Consente finanziamenti competitivi al buyer estero (spesso molto più vantaggiose di quelle reperibili sul mercato estero) anche grazie alla sinergia con il Contributo Simest.
- Blocca il tasso di interesse applicato alla dilazione consentendo un tasso fisso senza gli oneri connessi alla copertura del tasso
- Migliora il cash flow della controparte

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Distribuzione geografica delle operazioni osservate



Golfo, Asia (Sud e Sud-Est) ed America Latina aree geografiche a maggior intensità di utilizzo dello strumento

STORICI



Arabia Saudita



Emirati Arabi



Brasile



Cile



India



EMERGING



Oman



Indonesia



Grecia



Turchia



Argentina



L'operatività nei vari paesi è condizionata alle specifiche caratteristiche del debitore locale e all'emissione della polizza da parte della società assicurativa.

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri ≡ SACE

Dal contratto commerciale al pagamento della fornitura



Contratto di fornitura

Principali caratteristiche



Il contratto commerciale stipulato tra le parti dovrà contenere quanto segue:

- ◆ Minimo 15% di anticipo per dilazioni superiori a 2 anni, saldo tramite *Promissory Note*/fatture
- ◆ Tasso minimo di dilazione all'acquirente pari al CIRR per dilazioni superiori a 2 anni
- ◆ Termini di resa merce soggetti agli *Incoterms* (in base agli accordi tra le parti)
- ◆ Clausole di entrata in vigore del contratto
- ◆ Legge applicabile e modalità risoluzione controversie (foro competente e legge applicabile al contratto)
- ◆ Termini di pagamento e modalità (fatture o promissory notes)
- ◆ Modalità di autentica dei poteri di firma (soprattutto in caso di promissory notes) / notaio (+apostilla) o swift (più trustee letter della banca)

Documentazione per istruttoria

Principali documenti specifici

- ◆ Ultimi due bilanci disponibili del debitore
- ◆ Copia di un documento da cui si evinca il legale rappresentante del debitore (statuto/visura camerale/*shareholders and board of directors*)
- ◆ Contratto commerciale, con firma del debitore autenticata e apostillata (in assenza di PN)
- ◆ Copia contabile dell'anticipo contrattuale e relativa fattura
- ◆ Eventuali *Promissory Note* (con firma del debitore autenticata e apostillata) + *fatture con dilazione* (nel caso di assenza di *Promissory Note*).
- ◆ Documentazione relativa alla polizza SACE (in particolare conferma di emissione)

Documenti tipici allo sconto

Lista tipica delle operazioni

- ◆ Fatture (merce e interessi) firmate in originale, come da indicazioni in Polizza SACE
- ◆ Documenti di spedizione*
- ◆ Copia conforme della notifica di cessione del credito al debitore con *Proof of Delivery* (POD)**
- ◆ Promissory notes o fatture con evidenza delle rate (in caso di assenza PN)***
- ◆ Dichiarazioni da parte dell'Esportatore circa:
 - a) Assenza controversie
 - b) Esborsi all'estero (per provvigioni all'estero che non possono superare il 10% della fornitura)
 - c) Certificato di accettazione della fornitura (eventuale)
- ◆ Appendice e domanda di voltura polizza SACE (con nostra assistenza)
- ◆ Contratto di sconto

*BL/AWB/CMR, DAU, *Packing List*, Certificato d'origine;

**tracking DHL

*** Documento denominato *Binding Payment Agreement* (BPA) prima della spedizione della merce non è al momento richiesto (diversamente da altre istituzioni scontanti)

La firma apposta dal debitore sulle *Promissory Note* dovrà essere autenticata da un soggetto terzo qualificato tramite, alternativamente:

- ◆ Messaggio SWIFT autenticato da parte della Banca dell'importatore
- ◆ Dichiarazione notarile seguita da legalizzazione tramite Apostille

In assenza di effetti, la verifica della firma del debitore avviene sul contratto commerciale o su un documento successivo, a patto che questo sia firmato dallo stesso soggetto, con le stesse modalità di cui sopra.

L'ente terzo che certifica la validità della firma apposta deve dichiarare che la firma è valida, autentica e legalmente vincolante per la società debitrice estera.

Credito fornitore: un acceleratore per i mercati esteri

Principali take aways



Disponibilità immediata finanziaria

Il factoring consente di anticipare i crediti verso clienti esteri, convertendoli rapidamente in liquidità e riducendo la dipendenza dal finanziamento bancario tradizionale, con benefici sulla gestione dei flussi di cassa.



Copertura del rischio di mancato pagamento

Grazie alla formula pro soluto e copertura assicurativa SACE, l'azienda può proteggersi dal rischio di insolvenza dei debitori esteri, spesso più difficile da valutare per distanza geografica e differenze normative.



Snellimento dei processi operativi

Le attività di gestione del credito (monitoraggio, incasso, solleciti e recupero) vengono esternalizzate al factor, permettendo una maggiore efficienza interna e una semplificazione del ciclo degli incassi.



Rafforzamento della competitività commerciale

La combinazione tra assicurazione SACE e factoring permette di offrire termini di pagamento più flessibili e dilazionati agli acquirenti internazionali, senza compromettere la stabilità finanziaria dell'impresa.



Supporto allo sviluppo internazionale

L'intervento del factor facilita l'accesso a nuovi mercati, grazie a competenze specifiche su rischi paese, controparti estere e normative locali.



Miglioramento degli equilibri finanziari

In alcune configurazioni, il factoring consente anche la rimozione dei crediti dal bilancio, con impatti positivi sugli indicatori economico-finanziari dell'impresa.

Presenza internazionale

La nostra **mission** è quella di supportare le aziende italiane nello svolgimento delle loro attività internazionali ed offrire soluzioni personalizzate costruite dal nostro team di specialisti in commercio internazionale



Simest sul territorio



I nostri specialisti di prodotto

○ **Letizia Calabria**
Senior Specialist Supporto all'Export

☎ +39 3472849850
✉ l.calabria@simest.it

○ **Emilio Saponara**
Senior Associate Supporto all'Export

☎ +39 0668635715
✉ e.saponara@simest.it

I nostri specialisti sul territorio

○ **Luca Nicolini (Milano)**

☎ +39 334 6687 413
✉ l.nicolini@simest.it

○ **Nicola Polato (Mestre)**

☎ +39 041 2905 135
✉ n.polato@simest.it

○ **Giulia Contarini (Bologna)**

☎ +39 349 0832 683
✉ g.contarini@simest.it

○ **Mauro Pietrangeli (Roma)**

☎ +39 06 68635 399
✉ m.pietrangeli@simest.it

○ **Marco Comella (Napoli)**

☎ +39 06 42214 398
✉ m.comella@simest.it

○ **Gianluca Perrone (Bari)**

☎ +39 335 5294 820
✉ g.perrone@simest.it

○ **Maria Teresa Cardinale (Palermo)**

☎ +39 091 7783 155
✉ mt.cardinale@simest.it

PRESIDI ESTERI

SERBIA | BELGRADO

VIETNAM | HO CHI MINH CITY

EGITTO | IL CAIRO

BRASILE | SAN PAOLO

MAROCCO | RABAT

INDIA | NEW DELHI

SENEGAL | DAKAR

ARABIA SAUDITA | RIYAD Interno – Internal



simest
gruppo cdp



La rete di export advisor di SACE in Italia



Bari
+39 080 5467763
bari@sace.it

Bologna
+39 051 0227440
bologna@sace.it

Firenze
+39 055 5365705
firenze@sace.it

Lucca
+39 0583 444234
lucca@sace.it

Milano
+39 02 4344991
milano@sace.it

Napoli
+39 081 5836131
napoli@sace.it

Palermo
+39 091 7666670
palermo@sace.it

Roma
+39 06 673631
roma@sace.it

Torino
+39 02 434499710
torino@sace.it

Venezia
+39 041 2905111
venezia@sace.it

Verona
+39 045 597014
verona@sace.it

○ **Enrica Del Grosso**
Responsabile Network Italia, NO, SACE
✉ E.DelGrosso@sace.it

○ **Maria Luisa Miccolis**
Responsabile PMI, SACE
✉ m.miccolis@sace.it

○ **Elisa Lodi**
Senior Relationship Manager,
Sales PMI, SACE
☎ +39 3442880152
✉ e.lodi@sace.it



○ **Andrea Nebbia**

Head Business Solutions

✉ a.nebbia@sace.it

○ **Luca Frigido**

Associate

✉ l.frigido@sace.it

○ **Diego Russo**

Associate

✉ d.russo@sace.it

○ **Marco Fiore**

Associate

✉ m.fiore@sace.it

