

**Marcarini, a capo del business: il supporto alle filiere è oggi più che mai cruciale, non vanno esposte a blocchi significativi**

## Il factoring di Illimity punta a quota 4 mld di turnover

DI MARCO CAPPONI

**I**llimity vuole crescere nel factoring e punta a raggiungere entro fine anno 4 miliardi di euro di turnover cumulato in questa segmento del mercato del credito. Il factoring ha raggiunto a luglio quota 1,07 miliardi di turnover che fanno capo a circa 31 mila aziende. Ma in cosa consiste? Un'azienda (il cedente) vende a una banca o a una società di factoring (cessionari) i crediti che vanta nei confronti di un debitore (ceduto). Il ceduto può essere pro-soluto, se la banca si assume tutti i rischi di non pagamento, o pro-solvendo, se l'istituzione finanziaria ha diritto di rivalersi sul cedente. La cessionaria gestisce il credito, frapponendosi tra debitore e creditore, e ne cura l'incasso. Perché Illimity ha scelto di scommettere su questo strumento? Lo spiega l'head of factoring, Franco Marcarini.

**Domanda. Perché il factoring?**

**Risposta.** Illimity è nata per supportare le piccole e medie imprese e abbiamo

quindi puntato sul factoring consapevole che potesse rappresentare uno strumento prezioso a supporto del capitale circolante. Inoltre il factoring non è solo un prodotto, ma anche un servizio che genera una relazione duratura con le controparti. Il factoring somma gestione del credito, finanziamento alle imprese e assunzione del rischio con il pro-soluto. Ma il motivo principale del decollo del mercato, cresciuto in dieci anni di cento miliardi arrivando a 250 miliardi di turnover nel 2021, è stato un altro.

**D. Ossia?**

**R.** Il deconsolidamento. Le aziende più grandi, per rispettare una serie di parametri di bilancio, hanno tolto i crediti dall'attivo, liberando liquidità o diminuendo i debiti. Così si è generato il boom del settore.

**D. E arriviamo ai vostri 4 miliardi. Come pensate di raggiungerli?**

**R.** A giugno abbiamo superato i 3 miliardi di turnover da quando siamo partiti, nel 2019. L'anno scorso abbiamo fatto 1,2 miliardi e per quest'anno dovremmo sfiorare i 2 miliardi arrivando a un cumulato di 4 miliardi a fine 2022. Lo svilup-

po sarà trainato sia dalla crescita del mercato sia da quella organica della nostra divisione che si caratterizza per un importante tocco umano nella fase iniziale, quella dell'origination, ma al contempo



Franco Marcarini

fa leva su strumenti digitali. Lato execution, abbiamo infatti un processo tecnologico da fintech. Per raggiungere i nostri obiettivi puntiamo su una gamma di prodotti completa che ne include uno particolare, l'Anticipo su Contratto. In questo caso anticipiamo fino al 20% del valore di un contratto. Ogni volta che il cliente porta una fattura gli diamo l'80% e tratteniamo il resto come rimborso sul-

la quota già finanziata.

**D. Qual è il ruolo di strumenti come quello del factoring nel finanziamento alle pmi?**

**R.** Si pone a metà tra piccole imprese e grandi aziende. Il factoring dà infatti ai piccoli la possibilità di beneficiare dei rating dei grandi player. È il caso del reverse factoring, mercato che ha raggiunto a maggio oltre 10 miliardi di turnover. Con questo strumento mettiamo dei plafond a disposizione delle grandi aziende debentrici cui i loro fornitori possano attingere.

**D. Cosa state osservando nell'attuale, complessa fase di mercato?**

**R.** Una crescente consapevolezza tra i grandi debitori sulla necessità di sostenere i rispettivi fornitori. Al di là della supply chain finance c'è una supply chain industriale: molte catene di produzione sono esposte a blocchi significativi. Tutti i clienti che abbiamo incontrato hanno accusato ripercussioni dirette o indirette dalla guerra e il supporto alla filiera è oggi più che mai cruciale. Da qui l'interesse crescente per lo strumento del factoring.