
Confirming – Studio di fattibilità

*Il documento illustra logiche e
caratteristiche del prodotto e
propone uno specifico modello di
gestione dell'operazione
all'interno dei sistemi informativi
di factoring*

Francesco Sacchi

Sommario

1. Il prodotto Confirming.....	1
2. Il ciclo operativo del prodotto.....	2
1. Negoziazione con l'Acquirente	3
2. Strutturazione della linea di credito	3
3. Impianto anagrafico.....	3
4. Onboarding dei Fornitori	3
5. Carico delle fatture pagabili/Mandato di pagamento.....	3
6. Gestione delle proposte di acquisto/finanzia-mento ed erogazione	3
7. Pagamenti a scadenza.....	4
8. Monitoraggio dell'esposizione.....	4
3. Gli adempimenti antiriciclaggio.....	4
4. Parametri e modalità di gestione del contratto di Confirming	4
4.1 Parametri caratteristici della linea di Confirming	5
4.2 Alcuni parametri opzionali.....	6
4.3 La gestione delle conferme di pagamento	6
4.4 L'accettazione della proposta di acquisto/finanziamento e la struttura della linea tecnica sul Fornitore	7
4.5 Il pagamento ai Fornitori e l'eventuale dilazione all'Acquirente.....	8
4.6 il Layout della posizione dell'Acquirente e la rilevazione gestionale dell'operatività.....	8
5. La distribuzione dell'operatività Confirming sui diversi sistemi informativi utilizzati dall'Intermediario	9
6. Ulteriori impatti dell'operatività Confirming sul Front end.....	11
7. La contabilizzazione e segnalazione dell'operazione di Confirming	11

1. Il prodotto Confirming

Sotto il profilo economico il Confirming è un contratto creditizio avente ad oggetto la concessione di una linea di credito di cassa, utilizzabile dall'affidato per il pagamento dei propri fornitori. L'utilizzo della linea avviene attraverso il conferimento di uno o più mandati di pagamento (da eseguirsi, di norma, alla scadenza delle singole fatture passive) a fronte di specifiche fatture; il rimborso del credito può essere effettuato entro un termine massimo fissato contrattualmente tra le parti. Usualmente la linea di credito è di tipo revolving.

A fronte del mandato di pagamento, l'intermediario (banca o factor) offre al fornitore la possibilità di vendere il proprio credito, di norma in forma di sconto pro soluto. Le operazioni con i fornitori sono tipicamente prive di un substrato contrattuale di continuità, ancorché spesso ripetitive.

La struttura contrattuale complessiva del prodotto, nelle sue versioni principali, è rappresentata nella seguente tabella.

Parti	Cornice contrattuale	Strumenti operativi
Acquirente/Intermediario – Opzione 1 (riflette la sostanza economica dell'operazione, ma implica la segnalazione di un accordato a breve sull'Acquirente e la rilevazione di un impegno di firma a fronte dei mandati di pagamento)	Concessione di una linea di fido revolving utilizzabile solo per il pagamento di debiti di fornitura (con rimborso entro xx giorni dall'erogazione ovvero in forma di elasticità di cassa). Il contratto deve disciplinare l'obbligo dell'Acquirente di costituire la provvista necessaria all'esecuzione degli eventuali pagamenti eccedenti l'importo disponibile della linea di credito. In questo contesto, l'Acquirente fornisce anche l'anagrafica dei suoi Fornitori, completa della domiciliazione bancaria dei pagamenti	Mandati di pagamento relativi a fatture verificate ed esigibili. Il processo può essere articolato in modi diversi, ma perché sia funzionale alla realizzazione di operazioni con i Fornitori le disposizioni devono materializzarsi con congruo anticipo rispetto alla data di scadenza (o di pagamento) delle fatture
Acquirente/Intermediario – Opzione 2	Mandato generale di pagamento dall'Acquirente all'intermediario, con impegno dell'Acquirente a fornire la provvista e facoltà dell'intermediario di concedere di volta in volta un credito all'Acquirente	Segnalazione delle fatture pagabili, anche in questo caso con congruo anticipo rispetto alla data di scadenza (o di pagamento) delle stesse

	per eseguire il mandato anche in assenza di provvista. Il mandato si dà per accettato solo attraverso la sua esecuzione materiale o per effetto di una conferma scritta dell'Intermediario. In questo contesto, l'Acquirente fornisce anche l'anagrafica dei suoi Fornitori, completa della domiciliazione bancaria dei pagamenti	
Intermediario/Fornitore	Nessuna. È comunque possibile immaginare – ed è operativamente utile farlo – una sorta di contratto quadro, da sottoscrivere in occasione della prima operazione, allo scopo di espletare una tantum tutti gli adempimenti anti riciclaggio, acquisire la documentazione dei poteri e impiantare la relazione digitale attraverso la quale saranno poi perfezionate le singole operazioni	Proposta di acquisto da parte dell'intermediario, confermata dal Fornitore. Qualora venga impostata una cornice contrattuale, allora si potrebbe prevedere anche un'operatività su iniziativa del Fornitore, a partire dalle partite in essere, caricate su segnalazione dell'Acquirente

È importante sottolineare che il Confirming è un prodotto diverso dal Factoring. Pur condividendone la materia prima (i crediti commerciali) ed il tessuto originario (le relazioni di clientela da cui derivano i crediti commerciali), esso ha logiche di business diverse dal Factoring. L'utilizzo di sistemi gestionali di Factoring per gestire operazioni di Confirming richiede quindi interventi importanti.

* * *