

DT

DIGITAL
TECHNOLOGIES

WEBINAR SERIES

supply chain finance a supporto dei flussi finanziari

Certificazione



Corporation



Prima sessione | 30 maggio, ore 14.30

Invoice Trading nella Supply Chain, scopri come migliorare la tua liquidità

Seconda sessione | 9 luglio, ore 14.30

Pagamenti Digitali nella Supply Chain, scopri come ottimizzare il flusso di cassa

cashme
GET PAID INSTANTLY

stripe

Registrati qui



WEBINAR SERIES

supply chain finance a supporto dei flussi finanziari

Certificazione



Corporation

Invoice Trading nella Supply Chain
scopri come migliorare la tua liquidità



Luca Baldini | DT

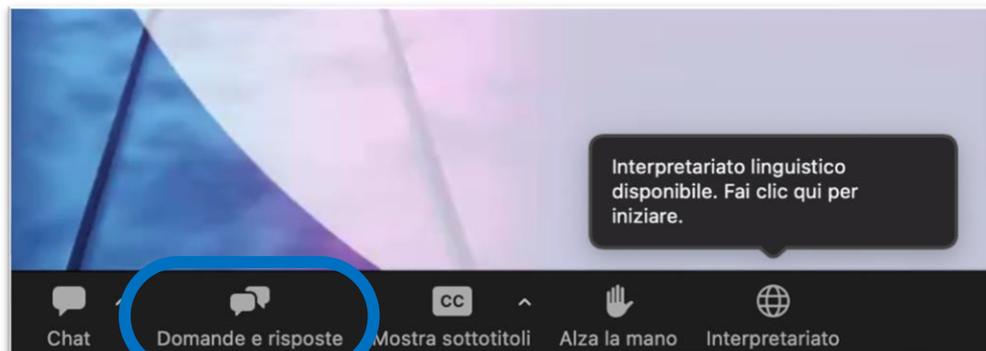
Stefano Sainati | Cash Me

WEBINAR SERIES

supply chain finance a supporto dei flussi finanziari



PRIMA DEL WEBINAR



CHIEDI QUI



DOPO IL WEBINAR

DOWNLOAD SLIDE & VIDEO

PRENOTA UNA CALL

thank you for participating in the Digital Tech
invoicing: what's new?" in which we illustra
obligations and the latest news regarding
and compliance.

Would you like to privately discuss with our
address the aspects that are most important
book a 30-minute slot now through the de
this link.

Book your slot!



Good morning,

Thank you for participating in the Digital Technologies Webinar "Global E-
invoicing: what's new?". We hope you found the topics interesting and useful for
your business.
You can find all the illustrated material and the recording of the entire webinar at
this link, so you can review it whenever you prefer.

Download the material

AGENDA DI OGGI

di che cosa parleremo?

1

Digital Technologies

About us

2

Supply Chain Finance

contesto e mercato di riferimento

3

Supply Chain Finance

Applicazioni nel procure to pay

4

Invoice Trading

focus

5

Best Practices

Invoice Trading

Certificazione



Corporation

DIGITAL TECHNOLOGIES SOCIETÀ BENEFIT

about us



OUR CORE.

Certificazione



AI for
FINANCE

Global
E-INVOICING



INNOVATION HUB

Supply Chain
FINANCE

Esg
COMPLIANCE

Strumenti e applicazioni per aumentare la velocità, la redditività e la produttività dei processi aziendali sia interni che esterni

Strumenti e applicazioni per lo scambio elettronico di documenti, garanzia di compliance con le norme internazionali

Polo di innovazione che raccoglie centri di competenza ed eccellenza, specializzati in tecnologie di automazione e processi

Soluzione DIGPAY per incrementare l'efficienza finanziaria, migliorandone la liquidità e i flussi di cassa

Strumenti e strategie progettati per garantire il rispetto dei criteri ESG e migliorare la loro performance in queste aree.





IL CONTESTO

l'importanza crescente della supply chain finance

CONTESTO

importanza crescente della Supply Chain Finance



Negli ultimi anni, il **contesto macroeconomico globale ha subito significativi cambiamenti**, caratterizzati da **incertezze economiche, instabilità geopolitica e fluttuazioni dei mercati finanziari**.

Quali sono le sfide affrontate dalle imprese?

INFLAZIONE



TASSI DI INTERESSE

In questo scenario, uno degli sviluppi più rilevanti è stato l'inasprimento delle condizioni di credito da parte delle istituzioni bancarie, come risposta al fenomeno inflattivo. La stretta del credito, si è manifestata principalmente attraverso:

- **criteri di concessione più rigorosi,**
- **tassi d'interesse più elevati,**
- **minor dialogo tra Impresa e Banca,** poiché il processo valutativo è sempre più guidato dai dati e non dalle relazioni.





RITARDO NEI PAGAMENTI

CASH-FLOW & LIQUIDITÀ insufficiente

Problemi operativi

Blocco alla CRESCITA DI BUSINESS



SUPPLY CHAIN FINANCE

la risposta alle evoluzioni del contesto



Tutto questo ha reso **sempre più complesso l'accesso ai finanziamenti per molte imprese e privati**. Questa difficoltà di dialogo con le banche ha evidenziato la **necessità di esplorare nuove soluzioni finanziarie**. In risposta a questi ostacoli, la finanza alternativa sta emergendo come un'opzione vitale per sostenere la crescita economica.

Che cosa è la SFC?

insieme di soluzioni finanziarie e tecnologiche che migliorano il flusso di cassa e riducono i costi operativi, ottimizzando la gestione del capitale circolante.

anticipo fatture

factoring

reverse factoring

carta di credito

cessione crediti futuri

confirming

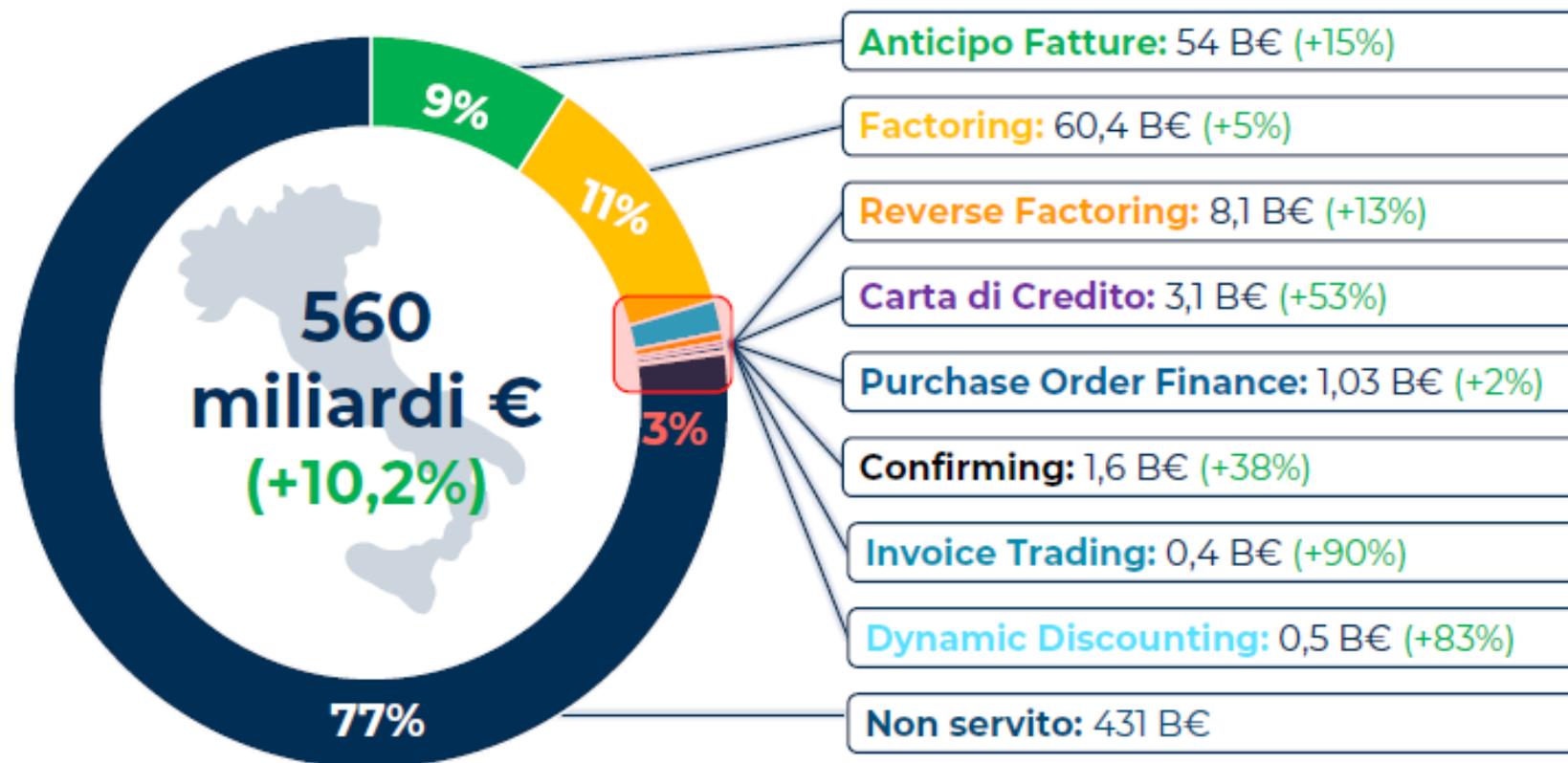
invoice trading

dynamic discounting



SUPPLY CHAIN FINANCE

mercato effettivo e potenziale nel 2022



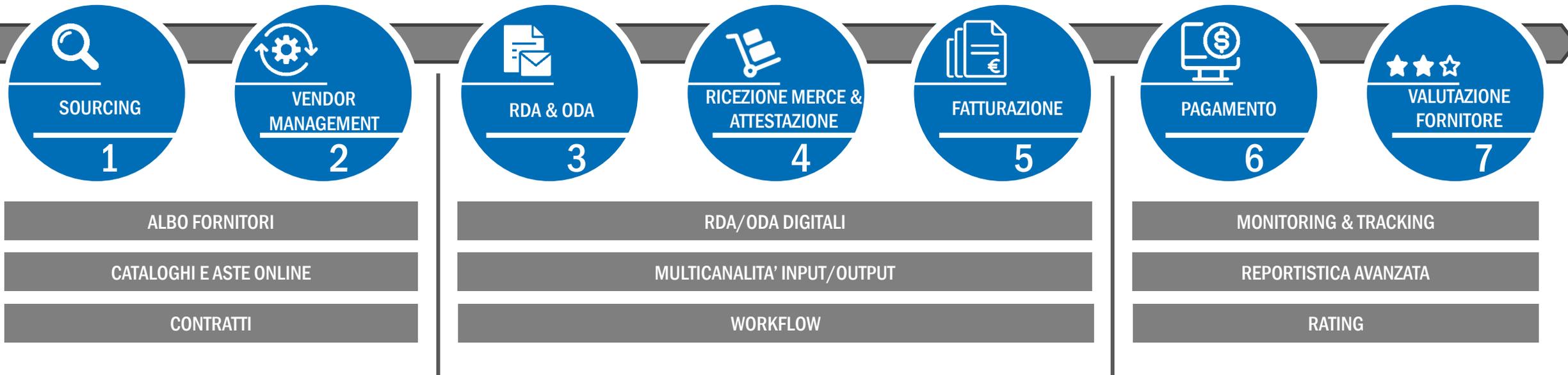


PROCURE TO PAY

il ruolo della Supply Chain Finance nelle operazioni di P2P

DIGITAL PROCURE TO PAY

il processo in dettaglio & soluzioni



SOLUZIONE MODULARE - END TO END, FLESSIBILE E SCALABILE - BASATA SULLA COMPLETA INTEGRAZIONE TRA DIVERSI SISTEMI E ATTORI DELL'INTERO PROCESSO

FIRMA CONTRATTI

DOCUMENT DISTRIBUTION
SERVICE

ORDER MANAGEMENT SYSTEM

MY LOGISTICS

MY INVOICES

SUPPLY CHAIN FINANCE:
DIGPAY

MY WORKFLOW

RICONCILIAZIONE PAGAMENTI

MY VENDOR

CONSERVAZIONE SOSTITUTIVA



SUPPLY CHAIN FINANCE



E-INVOICING & COMPLIANCE

Creation, sending, reception

Regulatory compliance

Legal Archiving

SERVIZI FINANZIARI

Payment/Collection

Invoice Trading

Insurance services

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Data & predictive analytics

Fraud detection

Reconciliation

MIGLIORAMENTO LIQUIDITÀ

Riduzione dei ritardi nei pagamenti

Aumento competitività

OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI DI FINANZIAMENTO

Riduzione del rischio di credito



SUPPLY CHAIN FINANCE

Modulo DigPay ed Invoice Trading

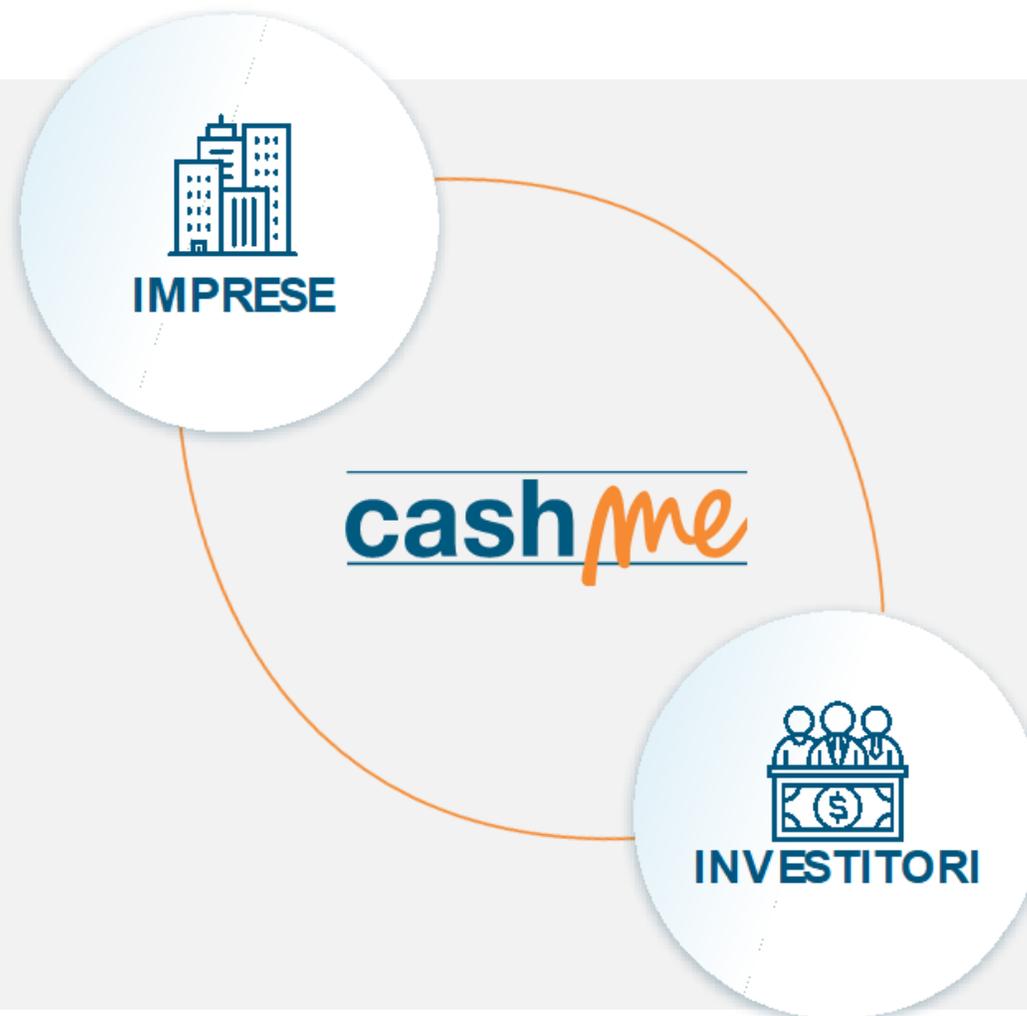
CASH ME

di che cosa si tratta?



CashMe è la **piattaforma di finanza alternativa** che mette in collegamento le imprese italiane con i fondi d'investimento istituzionali.

Le imprese tramite CashMe **possono trasformare** asset attivi rappresentati da **crediti commerciali** in **liquidità immediata**.



INVOICE TRADING

origini e quadro normativo

L'invoice trading consiste nella compravendita di crediti commerciali attraverso piattaforme web specializzate, tra PMI e investitori istituzionali

ORIGINI

Il modello di business, che nasce inizialmente in Inghilterra grazie allo sviluppo delle nuove tecnologie digitali e dell'ICT, prende il nome di ***Invoice Trading***.

Nasce dalla **duplice necessità**:

- Degli **operatori finanziari** di trovare nuove e alternative forme di remunerazione del capitale, stante l'attuale situazione di mercato
- Delle **PMI** di **accedere a nuovi e alternativi canali di approvvigionamento dei capitali** rispetto al sistema tradizionale degli Istituti di credito

QUADRO NORMATIVO

Gli articoli 1260 e successivi del Codice Civile disciplinano le operazioni di cessione dei crediti in generale. La cessione del credito può essere:

1. **pro-soluto**, se il cedente non garantisce al cessionario la solvibilità del debitore, ma solo l'esistenza e la validità del credito: il rischio di insolvenza, quindi, viene trasferito insieme al credito e il cessionario
2. **pro-solvendo**, se il cedente risponde dell'eventuale insolvenza del debitore, quindi potrebbe subire un'azione di regresso da parte del cessionario.



CASH ME

come funziona?



COME FUNZIONA

- Le PMI, dopo caricano sul portale le fatture emesse che intendono liquidare immediatamente; **le fatture sono sottoposte** ad un approfondito **risk assessment** e solo quelle di maggior qualità vengono ammesse alla contrattazione.
- **Gli investitori** che hanno aderito alla piattaforma hanno accesso al pannello dei trade attraverso il quale **presentano le proprie offerte** per l'acquisto dei crediti al valore nominale ridotto del tasso di sconto.
- A conclusione della sessione giornaliera di vendita, **l'azienda incassa subito la liquidità**, mentre **l'investitore diventa titolare del credito**



ANTICIPO

- Alla chiusura della sessione di trading viene versato al cedente un **acconto fisso pari al 90%** del valore nominale della fattura (comprensivo d'iva).
- **Tutti i pagamenti sono gestiti ed effettuati automaticamente** grazie ad un'interfaccia API tra CashMe e l'Istituto di pagamento partner. Non è necessario aprire nuovi conti correnti bancari, l'azienda incassa direttamente sull'IBAN fornito a CashMe in fase di iscrizione alla piattaforma



SALDO

- Se il debitore ceduto paga **entro la data di scadenza**, viene corrisposto il saldo come pattuito in fase d'asta.
- Se il debitore ceduto paga **in ritardo**, per ogni giorno di ritardo il saldo subisce una rettifica pari al tasso di interesse concordato.

NB: il tasso d'interesse periodale dell'operazione rimane immutato anche in caso il saldo subisca rettifiche

CASH ME

vantaggi

TRASPARENZA

Il **costo è chiaro** fin da subito e non esistono commissioni nascoste.

VELOCITA' E FLESSIBILITA'

Non esistono limiti contrattuali che vincolano nel lungo periodo e non è necessario cedere interi rapporti commerciali.

LIBERTA'

Alle imprese **non sono richieste garanzie**, ipoteche o fidejussioni di alcun genere.

MIGLIORAMENTO BILANCIO

Si riduce il capitale circolante immobilizzato liberando liquidità, **senza segnalazioni in centrale rischi**. Anzi, in questo modo **il rating migliora!**





BEST CASE

casi di successo

BUSINESS CASE

casi pratici di successo

BUSINESS CASE

Invoice Trading



L'AZIENDA RICHIEDENTE

Piccola impresa che fabbrica cisterne per l'industria alimentare:

- Fatturato stabile negli anni
- + del 50% del fatturato è concentrato su un unico cliente
- Esportano in Francia e Sud America dove hanno anche un'unità produttiva secondaria



IL BISOGNO

- Lead time di produzione lungo (6-12 mesi) che crea un elevato fabbisogno di circolante
- Sostegno del canale bancario non sufficiente, utilizzo al 100% delle linee autoliquidanti
- Necessità di «spezzare» il fatturato del principale cliente su diversi istituti per non incappare nel limite di concentrazione sui castelletti



LA SOLUZIONE

- Analisi rapida (3-4 giorni) del cliente proposto in cessione
- Cessione crediti pro-soluto
- Nessun ricorso a garanzie personali e alleggerimento dell'utilizzato risultante da CR
- Soluzione flessibile e sincronizzata al fabbisogno dell'azienda

BUSINESS CASE

casi pratici di successo

BUSINESS CASE

Digital Reverse



L'AZIENDA CAPIFILIERA

Grande impresa attiva nel settore della nautica internazionale, punto di riferimento nella progettazione di yacht di grandi dimensioni (oltre 100 mt):

- Fatturato in continua crescita
- I fornitori sono per lo più piccole imprese artigiane, che hanno un forte know-how in grado di rispondere agli alti standard qualitativi richiesti dal cantiere



IL BISOGNO

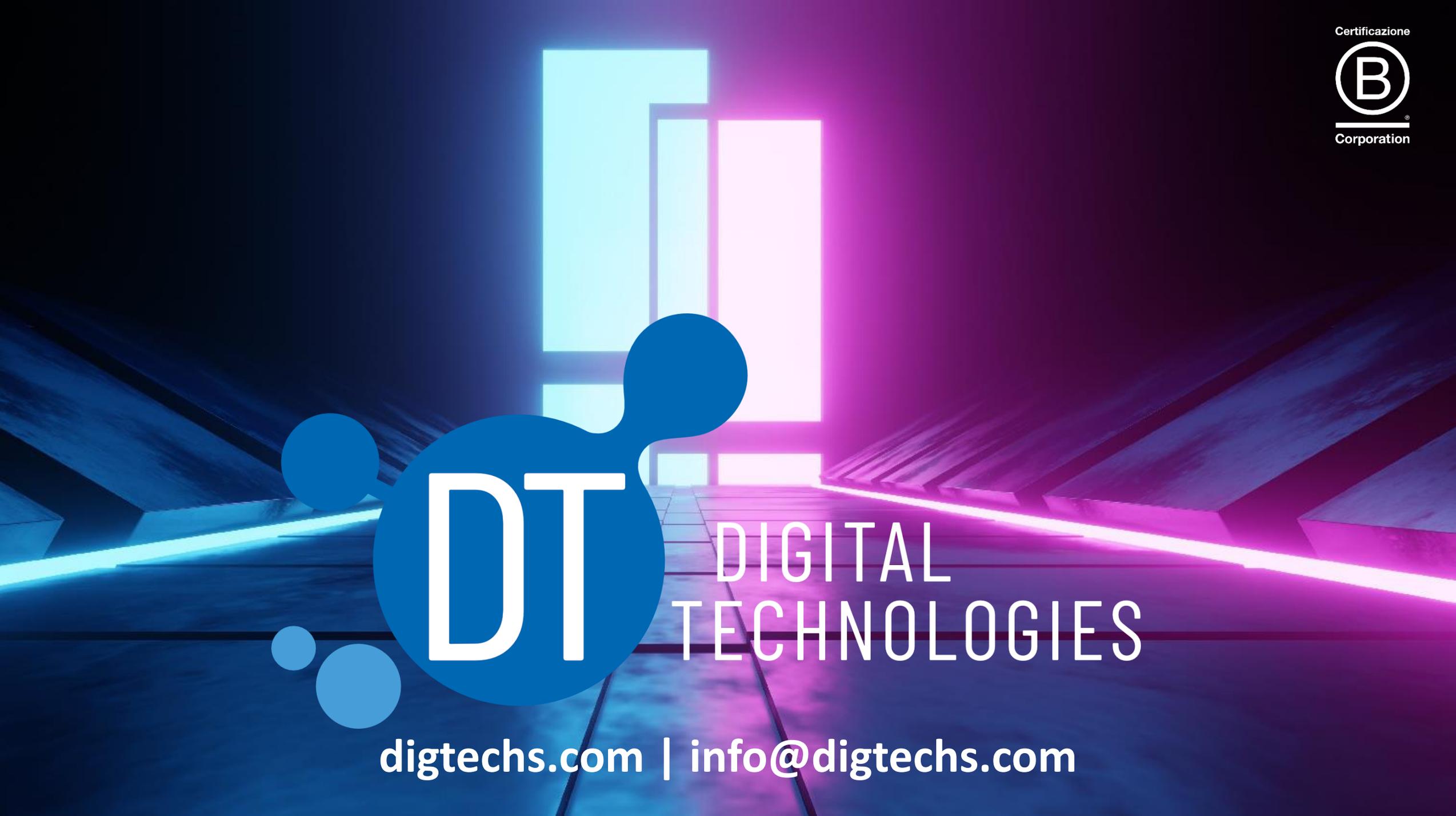
- Le commesse hanno durata pluriennale (mediamente 5 anni), di conseguenza l'azienda capofiliera ha esigenza di allungare i pagamenti ai fornitori
- I fornitori, piccole imprese artigiane, non vengono adeguatamente sostenute dal sistema bancario e spesso il cantiere rappresenta il cliente principale (castelletti limitati, limite di concentrazione sui castelletti)



LA SOLUZIONE

- Plafond sul capo-filiera già disponibile per cui i fornitori possono attivare il servizio immediatamente (2 giorni lavorativi)
- Cessione crediti pro-soluto
- Nessun ricorso a garanzie personali e alleggerimento dell'utilizzato risultante da CR
- Soluzione flessibile e sincronizzata al fabbisogno dell'azienda





DT

DIGITAL
TECHNOLOGIES

digtechs.com | info@digtechs.com