MATURITY

Scheda Prodotto

CLIENTELA BENEFICIARIA	• Clienti primari di BCC • Con un fatturato minimo di 20 mln € • Che sviluppino un fatturato annuo per singolo cliente/debitore ceduto di almeno 400 ml euro
CARATTERISTICHE PRINCIPALI	Il prodotto ha una duplice valenza: • **Dal punto di vista del fornitore** permette di concedere alla propria clientela ulteriori dilazioni commerciali oltre le scadenze convenute contrattualmente senza appesantire la propria situazione finanziaria. • **dal punto di vista del cliente** permette di usufruire di una dilazione di pagamento oltre la data di scadenza concordata ed al contempo il fornitore riceve i pagamenti dei crediti ceduti alla scadenza prevista contrattualmente. I termini di pagamento definiti contrattualmente + gg.dilazione non devono superare i 180 gg. Es. termini di pagamento: 120gg. – dilazione massima 60gg. (120+60=180gg) termini di pagamento: 90gg. – dilazione massima 90gg. (90+90=180gg) Il prodotto può essere utilizzato come importante strumento di marketing per **sostenere ed incrementare le vendite** da abbinarsi al prodotto venduto. Può essere gestito sia con la formula pro-solvendo sia con la formula pro-soluto.
ASPETTI TECNICI E VANTAGGI DEL PRODOTTO	L'operazione di factoring maturity permette di usufruire dei seguenti vantaggi: • **Valutazione** dei clienti offerti in cessione e relativo **monitoraggio** nel tempo. • Pianificazione e certezza dei flussi finanziari ottimizzando la gestione della tesoreria. • Oneri finanziari della dilazione a carico del debitore. • Possibilità di ottenere **anticipazioni fino al 100%** del credito ceduto. • Cessione di **concentrazioni di portafoglio** (generalmente poco gradite dalle banche). • Possibilità di disporre di **risorse finanziare aggiuntive** ed **ottimizzare** l'utilizzo degli affidamenti bancari. • **Fidi attualizzati** in quanto definiti considerando le esigenze del cliente (seguono la crescita dell'azienda e lo sviluppo dei rapporti con la clientela) • Possibilità di intervento su **crediti con durate superiori** rispetto a quelle accettate da prodotti tradizionali. In genere si tratta di cessioni continuative della totalità dei crediti vantati nei confronti di alcuni clienti, definiti in accordo con la società di factoring, disponibili ad accettare la cessione.