



*26 novembre 2024
«Focus Credito Fornitore»*

Acceleriamo il successo delle imprese nel commercio estero.

Relatori

Guido Ruggeri, Responsabile BPER Estero e Internazionalizzazione d'impresa

Barbara Viotti, Senior Manager Trade Finance

Riccardo Sanguin, Responsabile Ufficio Structured Trade Export Finance

Il Credito Fornitore: quadro generale

Il “**credito fornitore**” è lo **schema contrattuale** attraverso il quale il venditore/esportatore del bene concede al compratore una dilazione di pagamento per la fornitura.

La relazione creditizia si instaura quindi tra **venditore e compratore**.



Lo **sconto pro soluto di effetti** con voltura di polizza è un contratto con il quale un Istituto di Credito (**cessionario**), anticipa al cliente (**cedente**) l'importo di un credito verso terzi non ancora scaduto, al netto degli **interessi di sconto**. Presupposto dello sconto è la cessione all'Istituto scontante di detto credito, derivante da una fornitura di beni e/o servizi **assistita da copertura assicurativa, da volturare** a favore del cessionario.

Tale credito deve essere rappresentato da titoli di natura cambiaria: cambiale pagherò (Promissory Notes) o tratte accettate (Bills of Exchange), eventualmente garantite da avallo o fidejussione di società o banca estera.

Credito fornitore: qualche definizione

Cessione del credito	Contratto con il quale un soggetto (cedente) trasferisce ad altro soggetto (cessionario) un credito vantato verso un terzo (debitore ceduto).
Cessione pro soluto	Con la cessione pro soluto il cedente trasferisce al cessionario (Banca) anche il rischio di insolvenza del debitore, e si impegna a garantire soltanto l'esistenza del credito stesso.
Cessione pro solvendo	Il cedente è liberato nei confronti della banca solo se il debitore esegue il pagamento. Diversamente è tenuto a rimborsare l'istituto scontate alle singole scadenze.
Sconto	A seguito della cessione del credito la Banca può effettuare lo «sconto», pro soluto o pro solvendo, vale a dire l'anticipo al creditore della totalità del credito a scadere, al netto degli interessi applicati, chiamati appunto interessi di sconto.
Tasso di sconto	Tasso di interesse applicato dalla Banca (ente scontante) al cedente (cliente della banca) sull'operazione di sconto.
Tasso di dilazione	Tasso di interesse applicato dal seller al buyer sulla dilazione di pagamento.
Voltura di polizza	Cessione del contratto assicurativo ad un nuovo soggetto, che ne diventa titolare e subentra al precedente intestatario in tutti i diritti, oneri ed obblighi derivanti dall'Assicurazione (nuovo assicurato).
Cessione dei diritti di polizza	A differenza della voltura, la cessione dei diritti non comporta la cessione della titolarità del contratto di polizza, ma solo il trasferimento dei diritti che ne derivano. Oneri ed obblighi restano in capo all'intestatario del contratto.
Promissory note	Pagherò cambiario internazionale, equiparabile al 'pagherò' utilizzato sul mercato domestico. E' l'importatore/debitore stesso che lo emette impegnandosi a pagare, ad una scadenza prestabilita, una somma all'esportatore/beneficiario.
Bill of exchange	Cambiale tratta internazionale, equiparabile alla 'tratta' utilizzata sul mercato domestico. Contiene l'ordine di pagare, spiccato dall'esportatore/beneficiario sull'importatore/debitore, una data cifra ad una scadenza prestabilita. E' prevista l'accettazione del debitore.

Credito fornitore: requisiti e quadro normativo

Attenzione:

l'accettazione della voltura della polizza da parte di SACE è subordinata ad alcuni requisiti del contratto di compravendita.

- **Importo:** esistono importi minimi da rispettare a seconda delle durate (**Consensus**).
- **Tipologia di fornitura:** beni strumentali, servizi, progetti, impianti (**Unione de Berne**).
- **Condizioni di pagamento:** nessun obbligo di pagamento di quota anticipata per dilazioni massime fino a 24 mesi meno un giorno
Pagamento anticipato minimo del 15%, se sono previste dilazioni da due anni (24 mesi) in poi.
Rate uguali e consecutive in linea capitale maggiorate degli interessi contrattuali e, per dilazioni superiori ai 12 mesi, di durata massima semestrale.
- **Tasso minimo applicabile alla dilazione:** CIRR (tasso stabilito mensilmente in ambito OCSE).
- **Regolamento della quota differita:** rappresentato da promissory note o bill of exchange redatte in formato internazionale. Definizione modalità di autentica (**Convenzione dell'Aja** per validità apostille) e di liberazione degli effetti.
- Applicazione ai titoli di credito ceduti del diritto di un paese che abbia aderito alla **convenzione di Ginevra** del 1930 (autonomia e astrattezza cambiali) o che ne abbia recepito i principi nel proprio ordinamento giuridico.
- Individuazione specifica dei **termini di resa merce** soggetti agli Incoterms.
- Controversie regolate da un foro arbitrale ubicato in un paese che abbia aderito alla **convenzione di New York del 1958**.
- **Cessione del credito da comunicare al debitore ceduto.**

BPER:

Il Credito Fornitore: fasi del processo



BPER:

WARNING

Cosa significa ‘base dichiarativa’: Art. 4 CGP

- 4.1 l'Assicurazione Sace è stipulata sulla base delle dichiarazioni rese dall'Assicurato nel Modulo di Domanda o delle ulteriori dichiarazioni eventualmente richieste da Sace.
- 4.2 Con la sottoscrizione, l'Assicurato conferma, ai sensi e per gli effetti di cui agli articoli 1892 e 1893 del codice civile, che tutte le informazioni fornite nel Modulo di Domanda e comunque per iscritto, nonché le dichiarazioni scritte fornite da terzi, sono corrispondenti a verità e che non è stata taciuta, omessa o alterata alcuna circostanza rilevante per l'assunzione e la valutazione del rischio di cui l'Assicurato era a conoscenza nel momento di presentazione del modulo di domanda e fino al momento della sottoscrizione dell'Assicurazione.

SACE non controlla i singoli documenti ma si fa dichiarare dall'Assicurato determinati fatti (li verifica solo ed esclusivamente in sede di eventuale sinistro); in caso di dichiarazione non veritiera, SACE si rivarrà sull'Assicurato.

PROMISSORY NOTE e BILL OF EXCHANGE

PROMISSORY NOTE	
Per aval	EURO _____
	_____ (place and date of issue)
	On _____ (maturity date)
	for value received I/we _____ <i>Debtor's name</i>
	promise to pay against this promissory note
	to the order of _____ <i>seller's name and address</i>
	the sum of EURO _____
	effective payment to be made in EURO only, without deduction for and free of any tax, impost, levy or duty present or future of any nature.
This promissory note is payable at _____ <i>(domicile bank+ complete address of domicile branch+ swift code)</i>	
Debtor's name and address <i>Insert debtor's name + full address+ tax identificatin number</i> _____ <i>(Debtor's signature and stamp)</i>	
Bollo ridotto ai sensi dell'art. 32, legge 24.5.77 n. 227 e successive modifiche	

BILL OF EXCHANGE	
FOR ACCEPTANCE <i>(debtor's name and address + stamp and signature):</i>	_____ (date and place of issue)
	_____ (currency and amount)
	AT/ON _____ (date of expiry)
	FOR VALUE RECEIVED, PAY AGAINST THIS BILL OF EXCHANGE TO THE ORDER OF:
	_____ (beneficiary's name and address)
	THE SUM OF (in words):

	EFFECTIVE PAYMENT TO BE MADE IN _____ WITHOUT DEDUCTION <i>(currency)</i>
	FOR AND FREE OF ANY PRESENT OR FUTURE TAXES, IMPOST, COLLECTION CHARGES, LEVIES OR DUTIES OF ANY NATURE.
	THIS BILL OF EXCHANGE IS PAYABLE AT <i>(domicile bank's name and address + swift):</i>

GUARANTOR FOR AVAL <i>Guarantor's name and address + stamp and signature:</i>	DRAWN ON <i>(debtor's name and address):</i>

	_____ <i>(drawer's/beneficiary's stamp and signature)</i>

Documenti richiesti (a titolo esemplificativo)

Documenti pre-spedizione

- ✓ copia del contratto di fornitura e relativi allegati nonché eventuali atti di modifica
- ✓ eventuali fatture proforma o conferme d'ordine se presenti
- ✓ set completo di polizza (cpp, csp, cgp, domanda, quietanza)
- ✓ copia effetti e documentazione di autentica
- ✓ contabili e fatture di acconto
- ✓ dichiarazione del cedente relativa agli importi da trasferire all'estero
- ✓ garanzie accessorie se richieste + legal opinion (eventuale) + relativa documentazione di autentica
- ✓ eventuale altra documentazione richiesta, da valutarsi caso per caso

Documenti post-spedizione

- ✓ certificato di origine delle merci se previsto dal contratto commerciale
- ✓ verbale accettazione/collaudo se previsto dal contratto (non necessario ai fini dello sconto, acquisibile anche in un secondo momento) oppure dichiarazione dell'esportatore attestante la rispondenza della merce resa a quanto previsto dal contratto
- ✓ dichiarazione mancanza controversie
- ✓ comunicazione cessione del credito (senza accettazione, salvo casi particolari)
- ✓ fatture commerciali attestanti la vendita delle merci
- ✓ Documenti di spedizione merce (Packing list, B/L o altro doc di spedizione, bolla doganale per paese extra UE)
- ✓ contratto di cessione e sconto
- ✓ Appendice di voltura

BPER:

Vantaggi per l'esportatore

Clienti esistenti

Possibilità di completare la proposta commerciale con una soluzione finanziaria a tassi competitivi

Clienti potenziali

Clienti che necessitano di dilazioni di pagamento per affrontare nuovi investimenti

Aree geografiche politicamente/economicamente instabili

Aree geografiche con tassi di interesse elevati o caratterizzate da difficoltà di accesso al credito

Valutazione dei rischi su clienti non conosciuti tramite esperti dell'assicurazione

Strumento di tutela

Protezione contro dissesti finanziari del buyer

Protezione contro il rischio politico e commerciale dei paesi importatori

Vantaggi per l'esportatore | segue

Strumento per generare liquidità

Incasso immediato del totale del contratto grazie allo sconto degli effetti
Impatto positivo sui dati di bilancio grazie al miglioramento immediato della posizione finanziaria

Ottimizzazione finanziaria

Possibilità di creare un margine positivo in caso di differenza favorevole tra tasso di dilazione e tasso di sconto
Possibilità di sfruttare incentivi statali a favore dell'esportazione: il contributo SIMEST

Vantaggi per l'importatore

Dilazioni di pagamento

Possibilità di affrontare investimenti strutturali anche importanti diversamente preclusi

Tassi di interesse

Possibilità di ottenere tassi di interesse competitivi, soprattutto in aree geografiche caratterizzate da elevati costi del credito.

Utilizzo dei fidi

Nessun ricorso alle linee di credito

Contributi SIMEST

SIMEST è la società del Gruppo CDP che dal 1991 sostiene la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione della loro attività.

Azionisti sono Cassa Depositi e Prestiti, che la controlla al 76%, e un nutrito gruppo di banche italiane e associazioni imprenditoriali.

Con lo scopo di rafforzare la competitività degli esportatori italiani sul mercato internazionale, SIMEST supporta le imprese con contributi per una serie di operazioni finanziarie, quali: Conferma lettere di credito export, Operazioni di leasing all'esportazione, Credito acquirente, Credito fornitore



Il Contributo SIMEST su Credito Fornitore consente agli esportatori italiani di offrire ai propri acquirenti esteri condizioni di pagamento dilazionato ad un tasso d'interesse minimo agevolato (pari al CIRR, regolato in OCSE)

Tipologia di intervento e requisiti

Tipologia di intervento

Contributo erogato *up front* direttamente all'esportatore a copertura (nei limiti del contributo massimo erogabile*) della differenza tra:

- ✓ **il tasso applicato per lo sconto** (pro soluto o pro solvendo) di titoli di pagamento emessi dall'acquirente estero a valere su contratti di esportazione di beni di investimento
- ✓ **il tasso della dilazione contrattuale** richiesto dall'esportatore italiano, al netto di eventuali costi derivanti da garanzie o coperture assicurative concesse sull'operazione e/o spese e commissioni richieste dall'Istituto scontante

Contributo Simest = Tasso di sconto (offerto da BPERLux) - tasso di dilazione di pagamento

Caratteristiche operazioni agevolabili

- Contratti di esportazione concernenti forniture di macchinari ed impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi
- Sconto pro soluto o pro solvendo di effetti cambiari.
- Anticipo richiesto pari almeno al 15% del totale contratto.
- Dilazione superiore o uguale a 24 mesi. Durata massima determinata dagli accordi internazionali (Consensus) in relazione alla categoria del paese e alle tipologie di operazioni. In genere massimo 5 anni ma in alcuni casi si può arrivare anche a 7 anni.

Tipologia titoli di pagamento scontabili

- Promissory note (cambiale pagherò), bills of exchange (tratta)
- Lettere di credito irrevocabili, anche «stand-by»
- Lettere di garanzia irrevocabili e autonome

**Tasso minimo
applicabile**

Il tasso di interesse minimo applicabile per accedere al contributo è il **Commercial Interest Reference Rate (CIRR)**.
Il **CIRR** viene stabilito mensilmente (dal 15 di un mese al 14 del mese successivo) in sede OCSE, in relazione alle differenti valute di denominazione del credito all'esportazione.

Il mese a cui far riferimento è quello della firma del contratto di esportazione.

A titolo di esempio, il CIRR valido per le operazioni firmate tra il 15 novembre e il 14 dicembre 2024 è pari al 3,01% p.a.

[LINK](#) ai valori del tasso

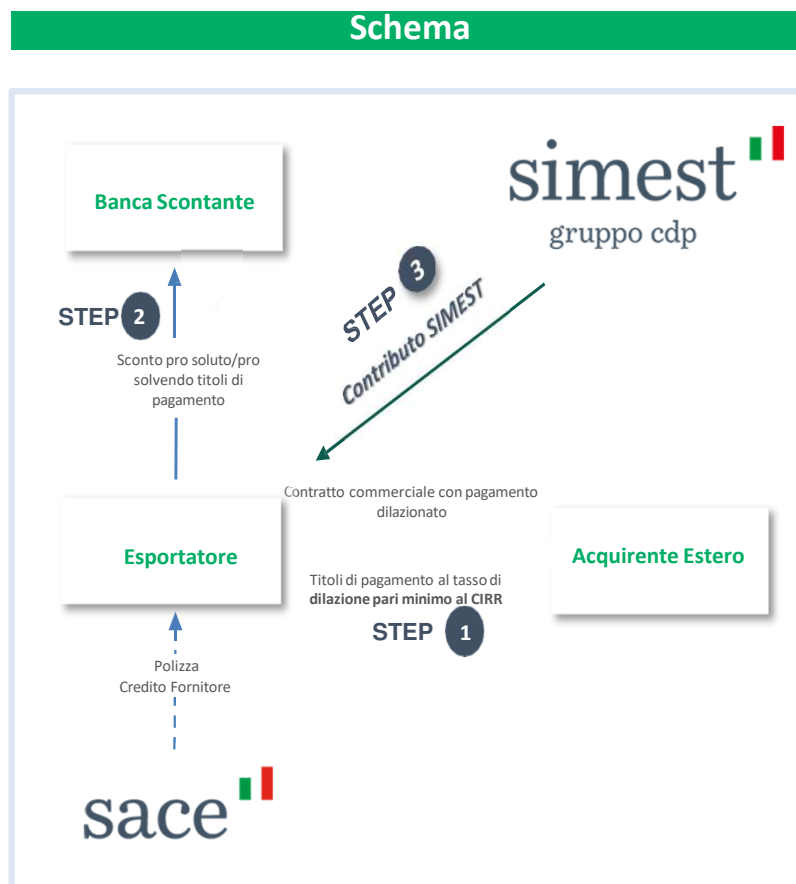
**Contributo
massimo
erogabile**

_____valori validi fino al 14.12.2024 (aggiornati mensilmente)_____

Size Esportatore o produttore italiano se diverso da Esportatore (fatturato annuo da bilancio individuale)	EURO	USD
SMALL - dipendenti < 250 - fatturato ≤ 50 €/mln o totale attivo ≤ 43 €/mln	Fino a CIRR + 1,1451%	Fino a CIRR + 1,8609%
MID fatturato > 50 €/mln	Fino a CIRR + 0,6771%	Fino a CIRR + 1,3929%
LARGE fatturato > 500 €/mln	Fino a CIRR + 0,0241%	Fino a CIRR + 0,7399%

(*) Il livello massimo dei Contributi non può comunque essere superiore al 5%, come previsto dall'art. 9, comma 5, del D.M

Struttura standard



Descrizione
STEP 1: Esportatore e Acquirente estero stipulano un contratto commerciale con pagamenti dilazionati a medio e lungo termine (≥ 24 mesi) per la fornitura di impianti o macchinari. A fronte delle rate del piano di ammortamento vengono emessi titoli di pagamento (es. cambiali tratte).
STEP 2: la Banca Scontante sconta pro-soluto o pro-solvendo i titoli di pagamento emessi dall'Acquirente estero a favore dell'Esportatore e la polizza SACE viene ceduta (volutata) alla Banca.
STEP 3: Se il tasso della dilazione di pagamento del contratto commerciale (al netto di un eventuale premio SACE per l'assicurazione del rischio del credito dell'Acquirente/Debitore estero) è inferiore al tasso di sconto richiesto dalla Banca Scontante, l'operazione è <i>eligible</i> per il contributo SIMEST nei limiti del Livello massimo dei contributi.
Il Contributo SIMEST è erogato <i>up front</i> direttamente all'Esportatore.
Il tasso della dilazione contrattuale <i>eligible</i> per il Contributo SIMEST non può essere inferiore al tasso CIRR.

Esempi pratici

La fase preliminare, il momento della negoziazione di un contratto di compravendita è, in generale, una fase importantissima e decisiva per la corretta impostazione delle operazioni. A maggior ragione in queste operazioni, dove l'esportatore potrebbe trovarsi di fronte ad un bivio:

- ☐ inglobare nelle cambiali gli oneri di sconto, ribaltandoli così all'importatore (tipico delle operazioni di voltura soprattutto quando il contributo Simest non era così fruibile)?
oppure
- ☐ richiedere il contributo Simest affinché l'importatore paghi un tasso di dilazione molto basso, ma con i vincoli e le tempistiche previsti da Simest?

Caratteristiche operazione

- Importo contratto : Eur 1.000.000,00
- Anticipo: Eur 150.000,00
- Importo dilazionato: euro 850.000,00
- Dilazione: 60 mesi, 10 rate semestrali
- Tasso di sconto: IRS 5 anni (es. 2,26%) + 2,00% p.a. = 4, 26%
- Management fee: euro 5.000,00 (percentuale annua da ricaricare su tasso di dilazione: 0,22%)
- Giorni banca: 5 fissi
- Premio polizza: Euro 40.000,00 – (percentuale annua da ricaricare su tasso di dilazione: 1,72%)
- Spedizione al 31/01, data di sconto 18/02, prima scadenza 31/07

Obiettivo:

Individuare gli interessi da ricaricare sulle cambiali per coprire gli oneri di sconto ed eventualmente il premio SACE (se richiesto) e quindi formulare il piano finanziario di dilazione.

Ipotesi di polizza pagata up front dal buyer
Esempio dei tassi che si può scegliere di applicare al buyer.

Senza ricorso a
SIMEST

Con ricorso a
SIMEST

PROSPETTO DI SCONTO

Rata	Qta Capitale	Interess e	Quota Interessi	Totale Effetti	Scadenza	Giorni sconto	Interessi Sconto	Netto Ricavo
1	85.000,00	4,28%	18.190,00	103.190,00	31/07/2025	173	2.070,09	101.119,91
2	85.000,00	4,28%	16.371,00	101.371,00	31/01/2026	357	4.108,84	97.262,16
3	85.000,00	4,28%	14.552,00	99.552,00	31/07/2026	538	5.958,48	93.593,52
4	85.000,00	4,28%	12.733,00	97.733,00	31/01/2027	722	7.692,74	90.040,26
5	85.000,00	4,28%	10.914,00	95.914,00	31/07/2027	903	9.259,47	86.654,53
6	85.000,00	4,28%	9.095,00	94.095,00	31/01/2028	1087	10.723,89	83.371,11
7	85.000,00	4,28%	7.276,00	92.276,00	31/07/2028	1269	12.047,51	80.228,49
8	85.000,00	4,28%	5.457,00	90.457,00	31/01/2029	1453	13.271,20	77.185,80
9	85.000,00	4,28%	3.638,00	88.638,00	31/07/2029	1634	14.361,80	74.276,20
10	85.000,00	4,28%	1.819,00	86.819,00	31/01/2030	1818	15.370,68	71.448,32
Totale	850.000,00		100.045,00	950.045,00			94.864,69	855.180,31

RIEPILOGO COSTI/INCASSI PER IL VENDITORE

ANTICIPO	150.000,00
NETTO RICAVO SCONTO	855.180,31
SUB TOTALE	1.005.180,31
da cui detrarre	
MANAGEMENT FEE	5.000,00
...	
INCASSO LORDO	1.000.180,31
PREMIO SACE se a carico del seller	
INCASSO FINALE della commessa	1.000.180,31
CUSCINETTO FINANZIARIO	180,31

PROSPETTO DI SCONTO

Rata	Qta Capitale	Interess e	Quota Interessi	Totale Effetti	Scadenza	Giorni sconto	Interessi Sconto	Netto Ricavo
1	85.000,00	3,01%	12.792,50	97.792,50	31/07/2025	173	1.961,81	95.830,69
2	85.000,00	3,01%	11.513,25	96.513,25	31/01/2026	357	3.911,94	92.601,31
3	85.000,00	3,01%	10.234,00	95.234,00	31/07/2026	538	5.700,03	89.533,97
4	85.000,00	3,01%	8.954,75	93.954,75	31/01/2027	722	7.395,35	86.559,40
5	85.000,00	3,01%	7.675,50	92.675,50	31/07/2027	903	8.946,83	83.728,67
6	85.000,00	3,01%	6.396,25	91.396,25	31/01/2028	1087	10.416,31	80.979,94
7	85.000,00	3,01%	5.117,00	90.117,00	31/07/2028	1269	11.765,63	78.351,37
8	85.000,00	3,01%	3.837,75	88.837,75	31/01/2029	1453	13.033,63	75.804,12
9	85.000,00	3,01%	2.558,50	87.558,50	31/07/2029	1634	14.186,89	73.371,61
10	85.000,00	3,01%	1.279,25	86.279,25	31/01/2030	1818	15.275,12	71.004,13
Totale	850.000,00		70.358,75	920.358,75			92.593,55	827.765,20

RIEPILOGO COSTI/INCASSI PER IL VENDITORE

ANTICIPO	150.000,00
NETTO RICAVO SCONTO	827.765,20
SUB TOTALE	977.765,20
da cui detrarre	
MANAGEMENT FEE	5.000,00
...	
INCASSO LORDO	972.765,20
PREMIO SACE se a carico del seller	
INCASSO FINALE della commessa	972.765,20
CUSCINETTO FINANZIARIO	- 27.234,80

In questo caso il tasso di interesse da applicare al buyer per consentire il pareggio finanziario dell'operazione di sconto è **pari al 4,28%**. La polizza si considera pagata interamente dal buyer up front

In questo esempio abbiamo scelto di applicare al buyer il tasso minimo consentito per poter ricorrere al rimborso SIMEST, che per il mese in corso è **pari al 3,01%**.
La differenza tra tasso di sconto e tasso di dilazione :
(4,26%-3,01%= 1,25%, pari a circa euro 22.234,00)
potrà essere oggetto di rimborso e andrà a coprire la perdita finanziaria generata dall'operazione ad esclusione delle management fee.

BPER:

Ipotesi di polizza e spese bancarie comprese nell'importo degli effetti, quindi ricaricate sul tasso applicato alla dilazione.

Calcolo dei tassi che consentono il pareggio dell'operazione.

Senza ricorso a
SIMEST

PROSPETTO DI SCONTO								
Rata	Qta Capitale	Interesse	Quota Interessi	Totale Effetti	Scadenza	Giorni sconto	Interessi Sconto	Netto Ricavo
1	85.000,00	6,13%	26.052,50	111.052,50	31/07/2025	173	2.227,82	108.824,68
2	85.000,00	6,13%	23.447,25	108.447,25	31/01/2026	357	4.395,66	104.051,59
3	85.000,00	6,13%	20.842,00	105.842,00	31/07/2026	538	6.334,95	99.507,05
4	85.000,00	6,13%	18.236,75	103.236,75	31/01/2027	722	8.125,95	95.110,80
5	85.000,00	6,13%	15.631,50	100.631,50	31/07/2027	903	9.714,89	90.916,61
6	85.000,00	6,13%	13.026,25	98.026,25	31/01/2028	1087	11.171,93	86.854,32
7	85.000,00	6,13%	10.421,00	95.421,00	31/07/2028	1269	12.458,12	82.962,88
8	85.000,00	6,13%	7.815,75	92.815,75	31/01/2029	1453	13.617,26	79.198,49
9	85.000,00	6,13%	5.210,50	90.210,50	31/07/2029	1634	14.616,59	75.593,91
10	85.000,00	6,13%	2.605,25	87.605,25	31/01/2030	1818	15.509,88	72.095,37
Totale	850.000,00		143.288,75	993.288,75			98.173,05	895.115,70

RIEPILOGO COSTI/INCASSI PER IL VENDITORE	
ANTICIPO	150.000,00
NETTO RICAVO SCONTO	895.115,70
SUB TOTALE	1.045.115,70
da cui detrarre	
MANAGEMENT FEE	5.000,00
...	
INCASSO LORDO	1.040.115,70
PREMIO SACE se a carico del seller	40.000,00
INCASSO FINALE della commessa	1.000.115,70
CUSCINETTO FINANZIARIO	115,70

Il tasso di interesse da applicare al buyer per consentire il pareggio finanziario dell'operazione di sconto è **pari al 6,13%**. Con questo tasso il seller paga up front sia spese bancarie che polizza, per poi ribaltare tutti i costi sul buyer ricaricandoli nel tasso di dilazione.

BPER:

Con ricorso a
SIMEST

PROSPETTO DI SCONTO								
Rata	Qta Capitale	Interesse	Quota Interessi	Totale Effetti	Scadenza	Giorni sconto	Interessi Sconto	Netto Ricavo
1	85.000,00	4,95%	21.037,50	106.037,50	31/07/2025	173	2.127,22	103.910,28
2	85.000,00	4,95%	18.933,75	103.933,75	31/01/2026	357	4.212,72	99.721,03
3	85.000,00	4,95%	16.830,00	101.830,00	31/07/2026	538	6.094,82	95.735,18
4	85.000,00	4,95%	14.726,25	99.726,25	31/01/2027	722	7.849,63	91.876,62
5	85.000,00	4,95%	12.622,50	97.622,50	31/07/2027	903	9.424,41	88.198,09
6	85.000,00	4,95%	10.518,75	95.518,75	31/01/2028	1087	10.886,15	84.632,60
7	85.000,00	4,95%	8.415,00	93.415,00	31/07/2028	1269	12.196,22	81.218,78
8	85.000,00	4,95%	6.311,25	91.311,25	31/01/2029	1453	13.396,53	77.914,72
9	85.000,00	4,95%	4.207,50	89.207,50	31/07/2029	1634	14.454,07	74.753,43
10	85.000,00	4,95%	2.103,75	87.103,75	31/01/2030	1818	15.421,09	71.682,66
Totale	850.000,00		115.706,25	965.706,25			96.062,85	869.643,40

RIEPILOGO COSTI/INCASSI PER IL VENDITORE	
ANTICIPO	150.000,00
NETTO RICAVO SCONTO	869.643,40
SUB TOTALE	1.019.643,40
da cui detrarre	
MANAGEMENT FEE	5.000,00
...	
INCASSO LORDO	1.014.643,40
PREMIO SACE se a carico del seller	40.000,00
INCASSO FINALE della commessa	974.643,40
CUSCINETTO FINANZIARIO	- 25.356,60

In questo caso il tasso di dilazione è stato così calcolato:
Tasso cirr+ premio polizza in percentuale+ spese bancarie in percentuale, vale a dire:
3,01%+1,72%+0,22%= 4,95%.
Il rimborso SIMEST sarà pari comunque alla differenza tra tasso di sconto e tasso CIRR, quindi 4,26%-3,01%.
In questo modo vengono recuperati interamente i costi sostenuti dal seller senza appesantire eccessivamente il tasso al buyer.
Viene massimizzato il rimborso SIMEST

WARNING

Si sottolinea che qualunque sia il tasso di dilazione applicato al buyer, purchè uguale o superiore al tasso CIRR di riferimento – calcolato il giorno della firma del contratto di compravendita – si potrà richiedere il rimborso SIMEST, nel caso in cui il tasso di sconto sia superiore al tasso di dilazione, al netto di eventuali costi assicurativi e spese bancarie

Esempio

Tasso di sconto: IRS del giorno di sconto + 2,00% .

Tasso di dilazione: 4,50%

Se al momento dello sconto l'IRS è pari a 2,00%:

Tasso di sconto 4,00% - tasso di dilazione 4,50% = -0,50% → nessun contributo

Se al momento dello sconto l'IRS è pari a 3,00%:

Tasso di sconto 5,00% - tasso di dilazione 4,50% = +0,50% → contributo pari a 0,50%

In questo senso, il contributo SIMEST permette al buyer di proteggersi da eventuali incrementi dell'IRS intercorsi tra la il momento della stipula del contratto commerciale (non modificabile) e quello dello sconto degli effetti.

BPER:

Il Credito Fornitore: il valore aggiunto di BPER

- **Team di specialisti sul territorio dedicato** al prodotto che segue l'operazione in tutte le sue fasi, dalla proposta fino all'accredito
- **Contatto diretto e costante** con la persona incaricata dell'operazione e del controllo documentale
- **Supporto nella stesura del contratto commerciale**, in particolare nelle parti strettamente afferenti alla proposta finanziaria
- **Assistenza nella formulazione dei piani finanziari** da presentare agli acquirenti e consulenza in merito alle diverse opportunità di gestione del tasso di dilazione
- Se necessario, **affiancamento per i primi contratti con SACE**, dalla presentazione della domanda di polizza alle successive eventuali esigenze di variazione e gestione prima della voltura
- **Supporto** nella compilazione delle PN e nella valutazione della **modalità di autentica** degli effetti più adeguata, a seconda dei Paesi e disponibilità ad un eventuale contatto con le banche domiciliatarie
- Se richiesto, gestione della pratica per l'**ammissione al contributo SIMEST e successiva erogazione**
- **Affiancamento nella preparazione dei vari documenti**, anche attraverso la predisposizione di bozze specifiche e dedicate alla singola transazione

BPER:

Grazie per l'attenzione!

