

# cartaconto

innovare per crescere



sostenibile virtuosa competitiva semplice

oggi, piu' che mai, è fondamentale che ognuno faccia la sua parte!





Innovativo sistema di pagamento per le transazioni effettuate tra aziende (B2B) attraverso una carta di credito (privativa). Il modello si basa su una linea di credito “dedicata” e “garantita” (conto corrente + carta di credito + garanzia) concessa a favore delle micro, piccole e medie imprese acquirenti di beni e servizi nel mercato B2B (ad esempio, utenti del trasporto merci da una parte e trasportatori dall'altra parte), in grado di soddisfare le esigenze dei principali attori coinvolti:

- ✓ PMI fornitori/erogatrici (incassi piu' rapidi);
- ✓ PMI clienti/utenti (pagamenti dilazionati);
- ✓ Istituti Bancari (minimo rischio);
- ✓ Stato (sostenere la crescita e tracciare).



Uno o più Istituti di Credito, per mezzo di una preventiva convenzione/bando da parte dell'istituzione pubblica promotrice del progetto, emetterebbero le carte di credito dedicate e "private" che fungano anche da c/c, i cui beneficiari sono le PMI nella qualità di acquirenti (clienti/utenti) di beni e servizi offerti da altre PMI.

### Vantaggi competitivi:

- ✓ facilità di accesso al credito per le imprese con un operatività snella;
- ✓ garanzia spalmata tra gli attori e, quindi, limitazione del rischio per gli Istituti di Credito (fondo di garanzia dello Stato);
- ✓ pagamenti dilazionati per gli acquirenti ed incassi più rapidi per i fornitori;
- ✓ tracciabilità dei pagamenti;
- ✓ sistema di premialità legato al rispetto degli impegni.



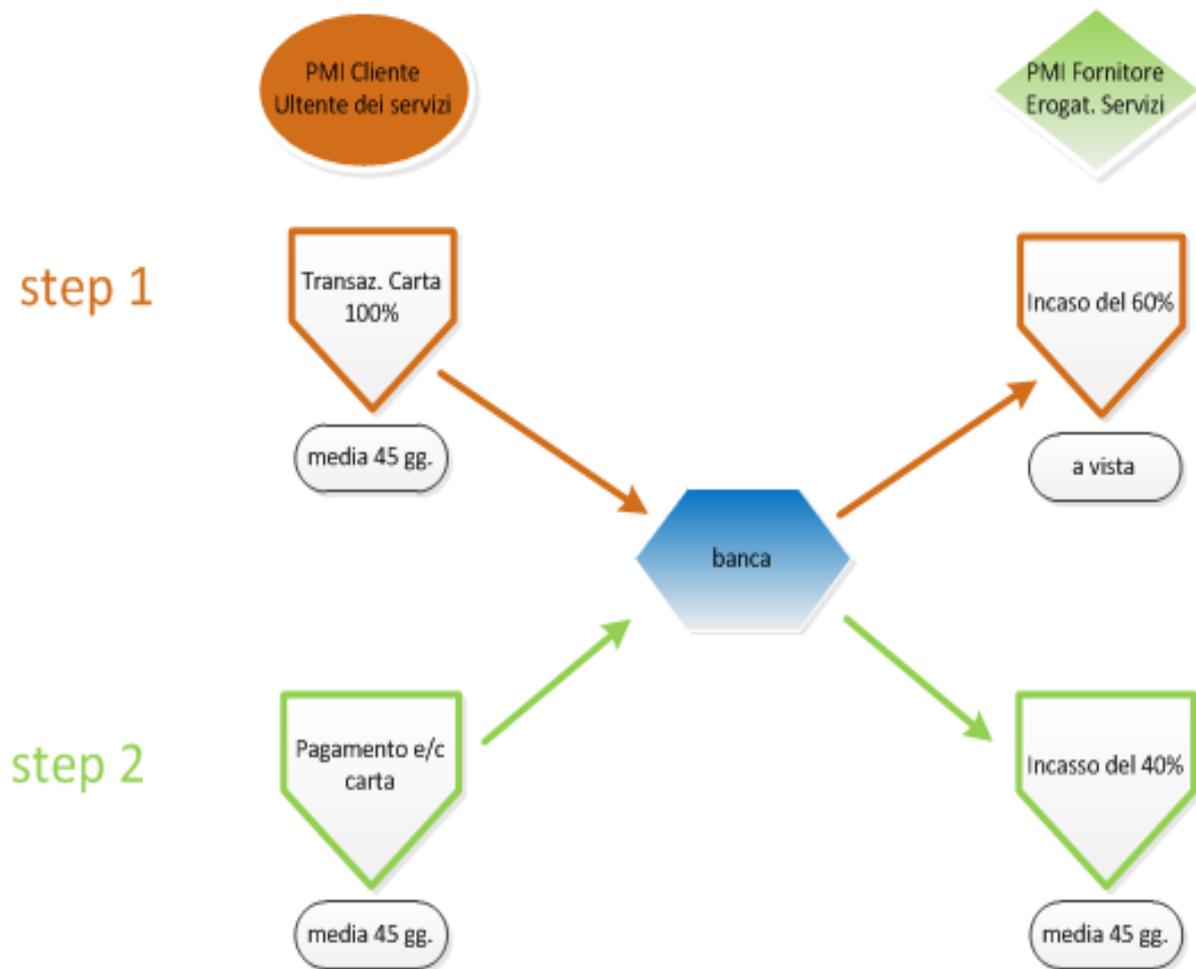
## Emissione delle carte

- ✓ emissione delle carte di credito da parte della banca per mezzo di un'istruttoria snella, in virtù del basso livello di rischio;
- ✓ un plafond di spesa tra i 5/10 mila euro mensili per ogni impresa;
- ✓ rischio risultante da tale affidamento e' gestito come segue:
  - ❖ il 50% garantito per mezzo di un fondo di garanzia statale;
  - ❖ il 40% a carico della PMI fornitrice del servizio;
  - ❖ il 10% a carico della banca emittente la carta.





## I principali aspetti operativi della linea di credito



✓ l'impresa titolare della carta provvede al pagamento del 100% dei prodotti/servizi acquistati, beneficiando della dilazione di pagamento tipica delle carte di credito;

✓ a fronte di tale pagamento, la banca effettua la liquidazione a vista del 60% dell'importo complessivo della transazione, all'impresa fornitrice dei prodotti/servizi;

✓ il restante 40% è liquidato dalla banca, alla PMI fornitrice, nel momento in cui la PMI acquirente provvede al saldo dell'e/c.





## Un modello basato sulla premialità'

Il rispetto delle regole operative dello strumento finanziario proposto permetterà alle imprese titolari di **cartaconto** di beneficiare periodicamente di un incremento dell'affidamento loro concesso.

*“Se rispetti le regole il tuo fido cresce con te.”*



## I possibili step

L'ABI e le associazioni di categoria hanno già approvato l'idea e, pertanto gli step successivi potrebbero essere i seguenti:

- ✓ disponibilità da parte statale a destinare o istituire il necessario fondo di garanzia
- ✓ bando rivolto a istituti di credito
- ✓ operatività



**In conclusione, lo strumento proposto avrebbe molteplici benefici:**

- ✓ concreto supporto allo sviluppo
- ✓ garantire le banche limitando il rischio a loro ascrivibile;
- ✓ una piu' agevole concessione del credito alle PMI;
- ✓ la tracciabilita' delle transazioni quale ulteriore ritorno istituzionale.