



POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT



Invoice Fintech & Supply Chain Finance

Osservatorio Supply Chain Finance

22.10.18



#OSCF19



Osservatorio Supply Chain Finance

Fattori distintivi



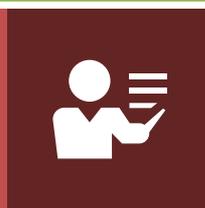
Ricerca

Network



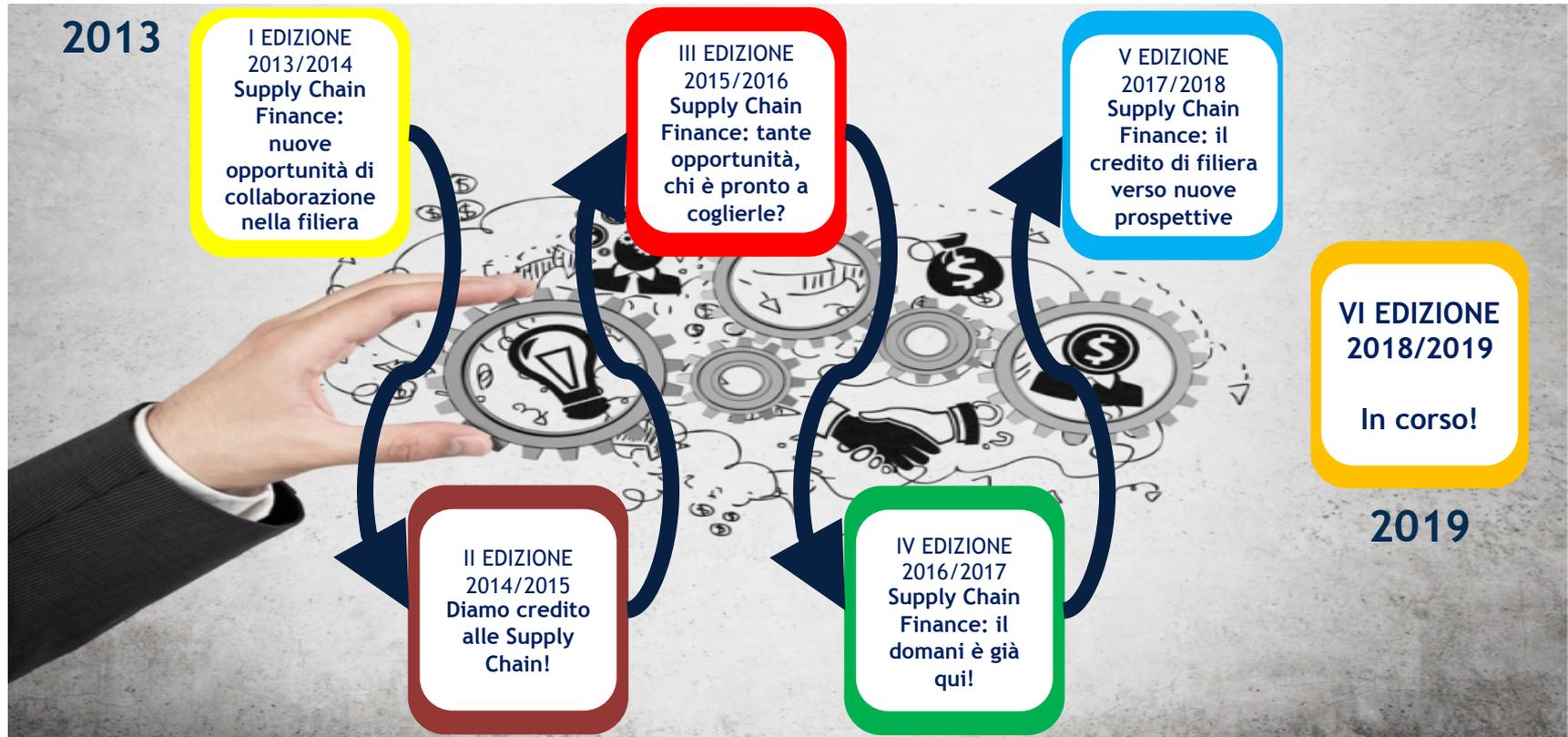
Comunicazione

Aggiornamento Continuo



Osservatorio Supply Chain Finance

Punto d'osservazione privilegiato



L'Osservatorio Supply Chain Finance e Assifact hanno condotto una ricerca congiunta sulle innovazioni ed evoluzioni del settore del Factoring nell'era del Fintech.



**Siamo partiti dalle
start-up.. !**

Il campione di partenza

FONTE

- Crunchbase.com



NUMERI

- 4063 start-up (internazionali) individuate con stato operativo: active



CATEGORIE

- Fintech
- Financial Services



ORIZZONTE TEMPORALE

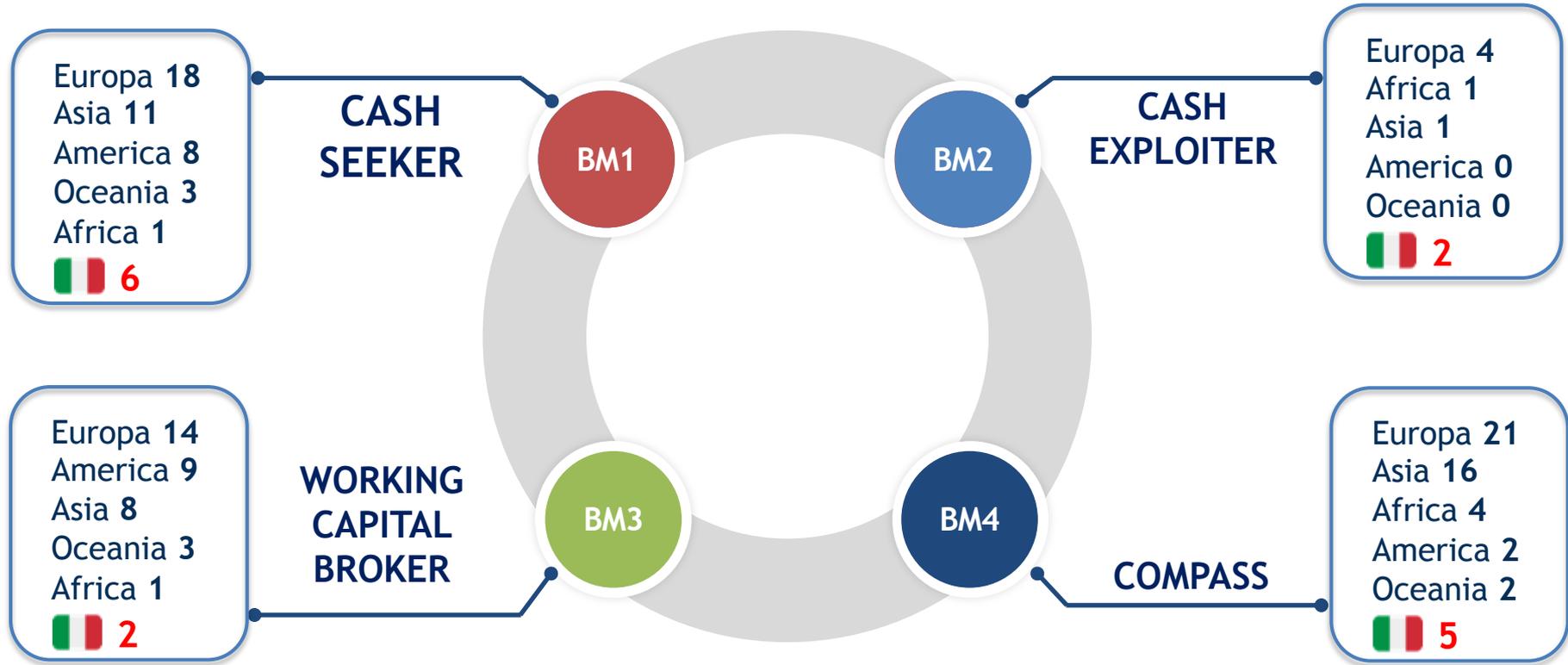
- Data di fondazione: dopo il 01/01/2013



I Business Model delle startup SCF Fintech

Business Model	Cash Seeker (BM1)	Cash Exploiter (BM2)	Working Capital Broker (BM3)	Compass (BM4)
Focus	<i>Business match tra domanda e offerta di capitali svincolato dal canale bancario per sopperire alla carenza di liquidità della filiera</i>	<i>Sfruttare la liquidità della filiera per gestirla in modo efficiente tra i diversi attori quando è in eccesso</i>	<i>Consentire alle imprese di ottenere liquidità a breve termine in modo sistematico disaccoppiando il sistema tramite soluzioni consolidate, applicate con nuovi investitori istituzionali</i>	<i>Offrire strumenti volti a ridurre le asimmetrie informative lungo la filiera, semplificando valutazione merito creditizio e ottimizzando gestione cash flow</i>
Soluzioni	<i>Invoice Auction, Invoice Advance, short-term loan</i>	<i>Dynamic Discounting</i>	<i>Factoring, Advanced Reverse Factoring, Inventory finance, Purchase Order Finance, short-term loan</i>	<i>Credit rating assessment, funding options comparison, cash flow management</i>
# Attori	<i>#3 Creditore (supplier), Investitori istituzionali/privati, Debitore (buyer)</i>	<i>#2 Creditore (supplier), Debitore (buyer)</i>	<i>#3 Fondo, Creditore (supplier), Debitore (buyer)</i>	<i># Variabili</i>

Supply Chain Finance start-up *Business Model*



Supply Chain Finance start-up

Business Model 1: CASH SEEKER



Business match tra domanda e offerta di capitali svincolato dal canale bancario per sopperire alla carenza di liquidità della filiera



Soluzioni esistenti a nuovi attori + profilazione + riduzione rischi



*# Fornitore creditore
Investitori privati/istituzionali
Cliente debitore*



INVOICE AUCTION

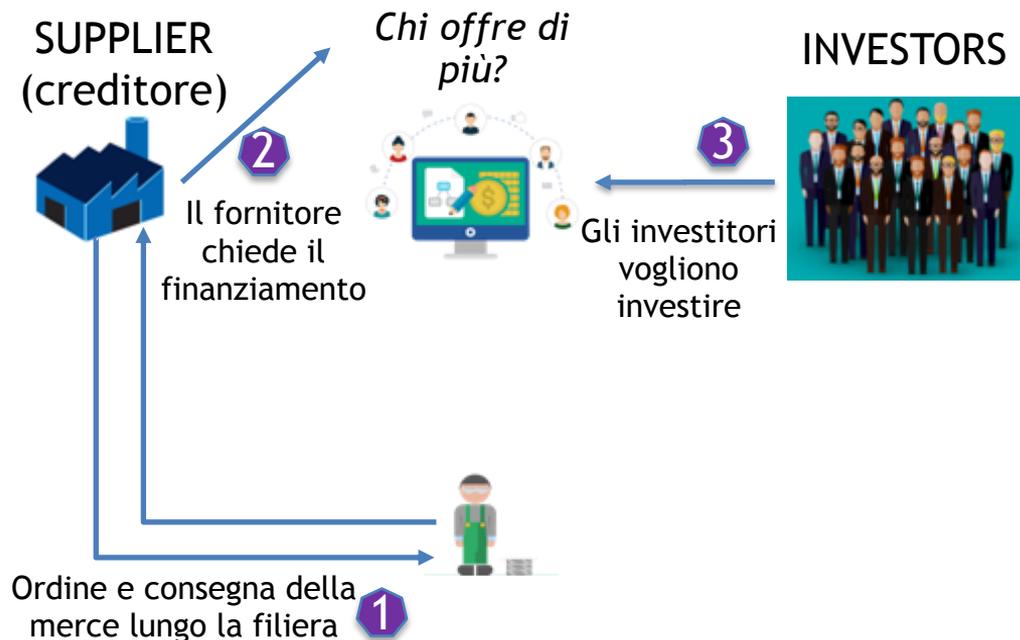
ALTERNATIVE FINANCE

Supply Chain Finance start-up

Business Model 1: CASH SEEKER

BM1: Cash Seeker

ALTERNATIVE
FINANCE



Supply Chain Finance start-up

Business Model 2: CASH EXPLOITER



Sfruttare la liquidità della filiera per gestirla in modo efficiente tra i diversi attori quando è in eccesso



PMI



Automazione processi e fattori abilitanti in modo agevole ed economico



Fornitore creditore
Cliente debitore



DYNAMIC DISCOUNTING

ALTERNATIVE
FINANCE

Supply Chain Finance start-up

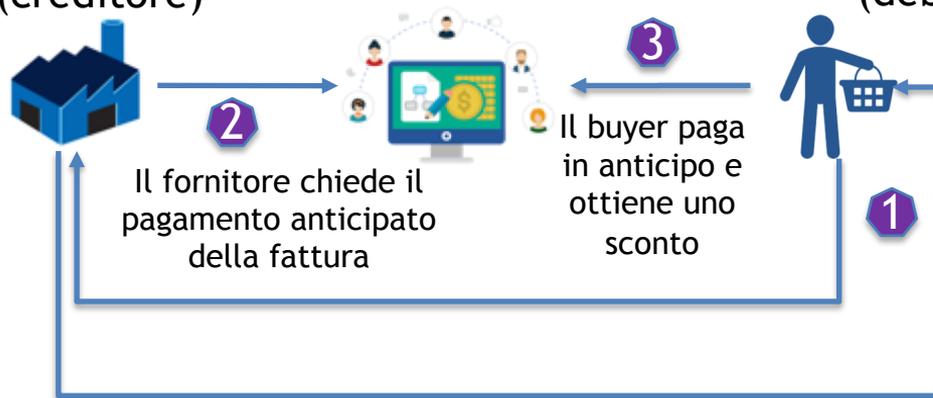
Business Model 2: CASH EXPLOITER

BM1: Cash Seeker

ALTERNATIVE
FINANCE

SUPPLIER
(creditore)

BUYER
(debitore)



BM2: Cash Exploiter

ALTERNATIVE
FINANCE

Ordine e consegna della
merce lungo la filiera

Supply Chain Finance start-up

Business Model 3: WORKING CAPITAL BROKER



Consentire alle imprese di ottenere liquidità a breve termine in modo sistematico disaccoppiando il sistema tramite soluzioni consolidate, applicate con nuovi investitori istituzionali



PMI



Cedere credito in modo selezionato tecnologico, consolidando fatture/scorte e scegliendo ad hoc gli investitori



Finanziatore
Fornitore creditore
Cliente debitore



*FACTORING, REVERSE FACTORING,
INVENTORY FINANCE*

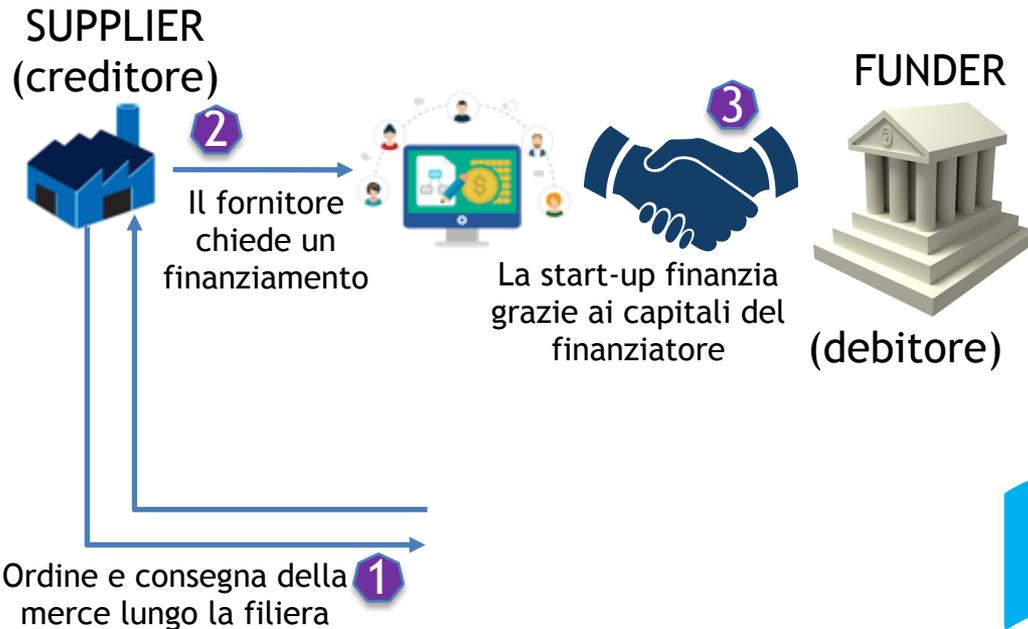
**PARTNERSHIP
CON ATTORI
TRADIZIONALI**

Supply Chain Finance start-up

Business Model 3: WORKING CAPITAL BROKER

BM1: Cash Seeker

ALTERNATIVE
FINANCE



BM2: Cash Exploiter

ALTERNATIVE
FINANCE

BM3: Working
Capital Broker

PARTNERSHIPS WITH
CONSOLIDATED
PLAYERS

Supply Chain Finance start-up

Business Model 4: **COMPASS**



Offrire strumenti volti a ridurre le asimmetrie informative lungo la filiera, semplificando valutazione merito creditizio e ottimizzando gestione cash flow



**ATTORI
OFFERTA /
DOMANDA**



*Fornire info di alto livello con algoritmi innovativi a tutti gli attori della filiera
Rendere democratica l'offerta di SCF*



Variabili



**VALUTAZIONE MERITO CREDITIZIO,
COMPARATORI DI SOLUZIONI,
OTTIMIZZAZIONE CASH FLOW**

**PARTNERSHIP
CON ATTORI
TRADIZIONALI**

Supply Chain Finance start-up

Business Model 4: *COMPASS*

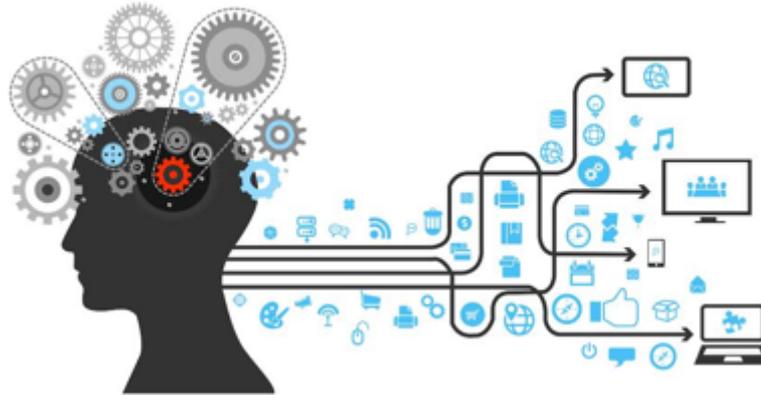
BM1: Cash Seeker

ALTERNATIVE
FINANCE

BM2: Cash Exploiter

ALTERNATIVE
FINANCE

VARIABLE



CREDIT RATING EVALUATION
FUNDING OPTIONS COMPARISON
CASH FLOW MANAGEMENT

BM4: Compass

PARTNERSHIPS
WITH START-UPS AND
CONSOLIDATED
COMPANIES

BM3: Working
Capital Broker

PARTNERSHIPS WITH
CONSOLIDATED
COMPANIES

L'influenza del Fintech
sui modelli tradizionali
emerge chiara!



- 1 Velocità, Tecnologia e PMI
- 2 Creazione alternative, concorrenza e democratizzazione strumenti
- 3 Partnership

Factoring e Fintech: una relazione WIN-WIN



- 1 Il Fintech non è solo disruptive
- 2 Il Fintech integra l'offerta di servizi a supporto del capitale circolante
- 3 Sì all'innovazione tecnologica, No a disparità competitive