

Credito, il factoring allarga la platea sull'onda del fintech

CORPORATE FINANCE

Carretta: «L'innovazione apre a utenti più piccoli, tutti possono guadagnarci»

Pierangelo Soldavini

Ci sono gli operatori più tradizionali, attivi nell'anticipo delle fatture, ma con piattaforme digitali che riducono tempi e costi dell'operazione - Borsa del credito, Credimi e Workinvoice tra gli altri - e chi, come Fifty Finance Beyond e FinDynamic, è più mirato sul finanziamento della *supply chain* e sul *dynamic discounting*. Ma c'è anche una startup come Mode Finance, vera e propria agenzia di rating che valuta il rischio di credito in maniera quasi del tutto automatizzata, sulla base di algoritmi appositamente "istruiti" per simulare la valutazione di una situazione complessa come l'affidabilità creditizia di un'azienda.

Anche per un business piuttosto conservativo come il factoring è iniziata la stagione del fintech, con la comparsa di attori ad alta innovazione che sfruttano strumenti come piattaforme digitali, analisi dei big data e - perché no per il prossimo futuro? - la blockchain. Oggi il settore della cessione dei crediti commerciali e, più in generale, lo smobilizzo di fatture e il supporto al capitale circolante delle imprese vale il 13% del Pil e continua a crescere a ritmi elevati: nei primi nove mesi il turnover cumulativo ha superato i 168 miliardi di euro, in crescita del 6% rispetto a un anno prima, mentre a fine settembre il montecrediti in essere ha raggiunto i 60 miliardi (+7,7%) e gli anticipi sono cresciuti del 9,2% a

48 miliardi di euro.

Ma il mercato potenziale è ben più grande, «almeno il doppio rispetto al turnover attuale», stima Alessandro Carretta, professore all'Università di Roma Tor Vergata e segretario generale di Assifact, l'associazione che raggruppa gli operatori del factoring che ha presentato ieri un report incentrato proprio sulle sfide aperte dal fintech, insieme all'Osservatorio Supply chain finance del Politecnico di Milano. «L'innovazione del fintech nell'*invoice financing* ruota attorno a piattaforme digitali che abilitano l'*onboarding*, abbassando la barriera d'ingresso per nuove fasce di clientela, a importi contenuti: non necessariamente si tratta di sovrapposizione, anzi sono servizi che vanno a integrarsi a quelli degli operatori tradizionali, che peraltro forniscono anche la gestione e l'assicurazione del credito», sottolinea Carretta.

Di fatto quindi le soluzioni innovative integrano l'offerta, aumentando l'efficienza e riducendo i costi operativi, con il risultato di allargare la platea anche a piccole aziende e a singoli che oggi non hanno accesso a questa tipologia di finanziamento. Non mancano i rischi connessi a queste innovazioni, sia in termini di frodi che dal punto di vista delle possibilità offerte dalle frodi.

«Il rapporto non deve necessariamente essere conflittuale - conclude Carretta -: gli operatori tradizionali possono adottare un approccio di maggior automazione e trarre vantaggio dall'apertura del mercato, mentre il fintech potrà consolidarsi per quanto riguarda la valutazione del rischio di credito, sempre che siano garantite stesse regole per stesse attività».

© RIPRODUZIONE RISERVATA