

Come cambiano i modelli di business

Dal fintech nuove vie per il capitale circolante

Di origine anglosassone, disciplinato in Italia nel 1991, il factoring è un contratto che prevede il trasferimento di crediti, solitamente non ancora scaduti, vantati da imprese, enti pubblici e privati, a un operatore specializzato, il cosiddetto "factor", banca o intermediario finanziario. Generalmente il factor soddisfa tre ordini di esigenze delle imprese. Quelle gestionali, attraverso l'amministrazione dei crediti trasferiti e, alla scadenza, eseguendo le operazioni utili per riscuoterli. Risolve necessità finanziarie, attraverso l'anticipo di una certa parte dei crediti oggetto della cessione prima della relativa scadenza. Infine ma non ultimo, il factor si assume implicitamente il rischio di insolvenza del debitore.

Le imprese italiane dichiarano di utilizzare il factoring non sem-

cesso dalla gestione del cliente prospect all'incasso, di utilizzare i big data per acquisire informazioni, di eseguire le transazioni online, di implementare workflow automatici di backoffice. E possono supportare anche altre fasi del factoring, per esempio la valutazione creditizia e anche l'apertura di canali distributivi innovativi per prospect nuovi, come le aziende di dimensioni molto piccole. Ancora, consentono di risparmiare sui costi

L'automazione dei processi consente di usare i big data per reperire informazioni e snellire le pratiche

80%

GLI INGRESSI DIGITALI

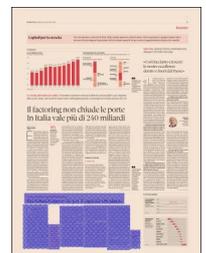
La quota dei flussi gestiti telematicamente e dalla rete di UniCredit Factoring

pre in maniera sistematica e generalizzata, ma comunque in via periodica e ricorrente (in buona parte dei casi da parecchi anni), facendo ricorso anche a una pluralità di factor. I principali player del settore sono circa trenta e a questi si sono recentemente aggiunti cinque piattaforme digitali di invoice trading.

La contaminazione con il fintech, come sottolinea una ricerca condotta dal Politecnico di Milano insieme ad Assifact, riguarda infatti molto da vicino le operazioni di finanziamento del capitale circolante. In particolare, per quanto concerne nello specifico il settore della cessione del credito commerciale, la tendenza è rappresentata da piattaforme digitali che da una parte consentono di accelerare e snellire il processo, dall'altra portano a dare vita a modelli di

business diversi, come invoice auction, supply chain finance, dynamic discounting. In pratica, le piattaforme digitali, siano esse il frutto di un investimento in innovazione tecnologica da parte di un operatore tradizionale o l'attività core di una startup, consentono attività diverse.

Permettono per esempio di completare l'automazione del pro-



operativi. Lo sviluppo di piattaforme online può addirittura portare anche alla completa digitalizzazione del rapporto di factoring (digital factoring). In quest'ultimo caso, sottolinea la ricerca del Politecnico, il modello è per sua natura più orientato a una operatività di tipo 'spot', dove il cliente digitale tende a favorire soluzioni non vincolanti che risolvano in tempi ridottissimi problemi di liquidità tangibili.

Per il factoring, così come per tutte le attività bancarie o parabancarie, la sfida posta dal fintech consiste nel coniugare i vantaggi dell'innovazione tecnologica, destinata a rendere più efficienti i processi, con l'importanza della relazione personale e diretta con il cliente, che resta fondamentale per coglierne i bisogni e valutare i rischi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA