

ACCESSO AL CREDITO

La tendenza rilevata da Assifact-Accenture Strategy; Workinvoiced; Osservatorio PoliMi

Nuovi sodalizi banche-fintech

Tra i vantaggi: abbattimento dei costi e crescita rapida

Pagina a cura

DI ROXY TOMASICCHIO

Banche e società fintech sono sulla stessa parte della barricata. Non più in competizione, ma in collaborazione per offrire servizi integrati e migliori alle pmi, consentendo un accesso al credito facilitato. La tendenza si inserisce perfettamente nello scenario attuale: solo in Italia sono 13 milioni (il 29% della popolazione tra 18 e 74 anni) gli utenti fintech, ossia che accedono a servizi digitali, stando agli ultimi dati dell'Osservatorio Fintech & Insurtech della School of Management del Politecnico di Milano.

A rilevare questa tendenza sono due distinte ricerche: secondo lo studio «Trend ed evoluzioni dell'invoice fintech a livello globale» realizzato da Assifact, Associazione italiana per il factoring, con Accenture Strategy, il fintech sta modificando sempre più velocemente, in Europa e nel mondo, il settore del finanziamento/anticipo delle fatture. Nuove opportunità stanno nascendo grazie alla trasforma-

zione digitale del rapporto fornitori-clienti, all'ampliamento della gamma di strumenti tecnologici e all'espansione verso nuovi mercati. A far da eco, un altro studio, commentato da Matteo Tarroni, co-founder e ceo di Workinvoiced, dal titolo «P2P Lending Market» dell'Osservatorio Fintech Innovation di Abi Lab (il centro di ricerca e innovazione dell'Associazione bancaria italiana), che riconosce che collaborando con le Fintech, le banche possono ottenere un duplice vantaggio: da un lato andare incontro a quelle realtà che chiedono credito ma sono oggi difficilmente raggiungibili, e dall'altro offrire la possibilità di nuovi investimenti per i clienti con maggiore capacità patrimoniale.

Assifact-Accenture Strategy: la rivoluzione tecnologica cambia il rapporto fornitori/clienti. Anche se con diversa intensità, in tutti i mercati analizzati dalla ricerca l'arena competitiva della Supply chain finance (Scf, le soluzioni finanziarie per il

capitale circolante che fanno leva anche sulla partecipazione a una catena di fornitura)

e quindi anche dell'Invoice Finance si sta arricchendo di nuovi protagonisti che sfruttano soluzioni basate su nuove tecnologie. Dall'analisi di oltre 250 operatori in sette Paesi (Cina, Usa, Regno Unito, Francia, Germania, Spagna e Italia), emergono trend di particolare interesse: a livello generale, sul mercato hanno debuttato nuovi player che offrono diverse soluzioni innovative, anche per la comparazione tra le offerte presenti sul mercato. Altri si sono focalizzati sull'offerta di soluzioni di finanziamento rivolte a target specifici di clientela, poco serviti dalle società di factoring tradizionali. E in particolare in Italia? «Per quanto riguarda i principali istituti bancari e le società di factoring italiane», afferma **Alessandro Carretta**, segretario generale di Assifact e professore di Intermediari finanziari all'Università di Roma Tor Vergata, «risulta diffusa l'esigenza di migliorare la propria redditività rafforzando ed evolvendo il proprio modello operativo e di business attraverso tre principali linee di azione: 1) la trasformazione digitale del

modello di business e di quello operativo; 2) il miglioramento della qualità del servizio; 3) l'estensione dell'offerta e segmenti di clientela non ancora coperti attraverso nuovi prodotti e servizi. Lo sviluppo di nuove capacità», aggiunge Carretta, «può quindi passare attraverso o lo sviluppo interno oppure l'attivazione di partnership. Nell'Invoice Fintech si evidenzia per esempio la tendenza a collaborazioni tra banche e società fintech, con le fintech focalizzate sulla copertura delle fasi più a monte della catena del valore, come la fatturazione elettronica e l'istruttoria iniziale, mentre è predominante il posizionamento delle banche sui processi più a valle di incasso e gestione dei crediti».

Workinvoiced: collaborare è un trend dominante. A spiegare il trend è Matteo Tarroni, co-founder e ceo di Workinvoiced, primo mercato online dell'invoice trading: «Perché

collaborare è la via maestra? Per la banca, perché ne conseguono evidenti vantaggi in termini di performance e di costo, grazie a cui può raggiungere nuovi mercati di nicchia che

normalmente non guarderebbe perché non profittevoli. Per esempio, se volesse offrire un nuovo servizio, come l'anticipo fatture, una banca avrebbe tre possibilità. Potrebbe farlo in house acquisendo la tecnologia e le professionalità, sostenendo di conseguenza i tempi e i costi che questa scelta comporta; potrebbe fare un accordo commerciale con una società di factoring. Oppure potrebbe rivolgersi a una Fintech, che offrendo l'infrastruttura in white label (cioè brandizzabile dalla banca) potrebbe rendere possibile alla banca erogare un servizio nuovo senza dover sostenere costi e tempi di sviluppo al suo interno. Per questo la banca ha bisogno della Fintech. Ma vale anche il contrario: la Fintech ha bisogno della banca per crescere, perché la banca è custode del trust, possiede cioè un valore ampiamente riconosciuto dal cliente che è quello della fiducia. E ha inoltre la capacità distributiva, grazie alle reti capillari di cui dispone. Nessuna delle due parti va avanti, da questo punto in poi, senza l'altra».

© Riproduzione riservata

