



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Evoluzione e prospettive del factoring nell'era del Fintech

Rony Hamaui

Milano, 22 ottobre 2018



Evoluzione e prospettive del factoring nell'era del FinTech

Evoluzione e prospettive del factoring nell'era del Fintech

Indice

1. Il FinTech nel factoring
2. **Factoring ed Invoice FinTech: modelli di business e vantaggi competitivi (Hamaui)**
3. **Le start up presenti in Italia (Caniato)**
4. Principi e proposte di regolamentazione delle imprese FinTech
5. Gli operatori di Invoice FinTech nell'attuale disciplina del mercato bancario e finanziario
6. **I contratti di Invoice FinTech (De Nova)**

Premessa

1. L'industria bancaria è considerata una delle più tradizionali e meno innovative da un punto di vista tecnologico
2. Le banche spendono molti soldi in sviluppi tecnologici (circa 1/3 dei loro costi) ma loro sistemi sono considerati molto arretrati
3. A giudizio di molti le società di FinTech stanno portando una ventata di novità soprattutto nei
 - a. paesi sviluppati più digitalizzati
 - b. dove il venture capital e altre forme di finanziamento sono disponibili
 - c. esiste un offerta qualificata di lavoro
 - d. la regolamentazione è stata benevola



Piattaforme digitali come principale tecnologia abilitante dell'innovazione

L'utilizzo delle piattaforme online per l'acquisto dei crediti apre diversi scenari:



La piattaforma innova e digitalizza i processi di:

Origination:

la piattaforma apre nuovi canali distributivi, rapidi ed efficaci nell'*onboarding* di nuovi clienti (es. piccole imprese), illimitatamente scalabili a livello geografico.

Assessment:

attraverso l'integrazione di più fonti di dati e algoritmi, è possibile determinare scoring e valutazioni automatiche del rischio di credito/frode.

Servicing:

la piattaforma può digitalizzare interamente il processo di servicing del finanziamento concesso in maniera scalabile senza incrementare i relativi costi operativi.

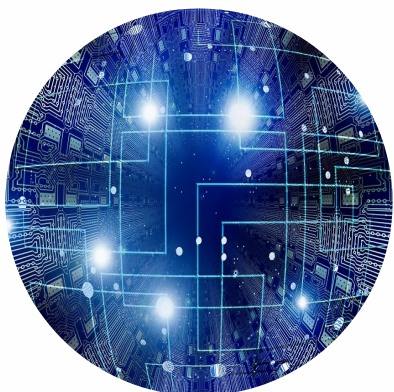
Fintech: Disruption o Disruption-Integration?



Factoring:

Gestione del credito come servizio ad alto valore aggiunto

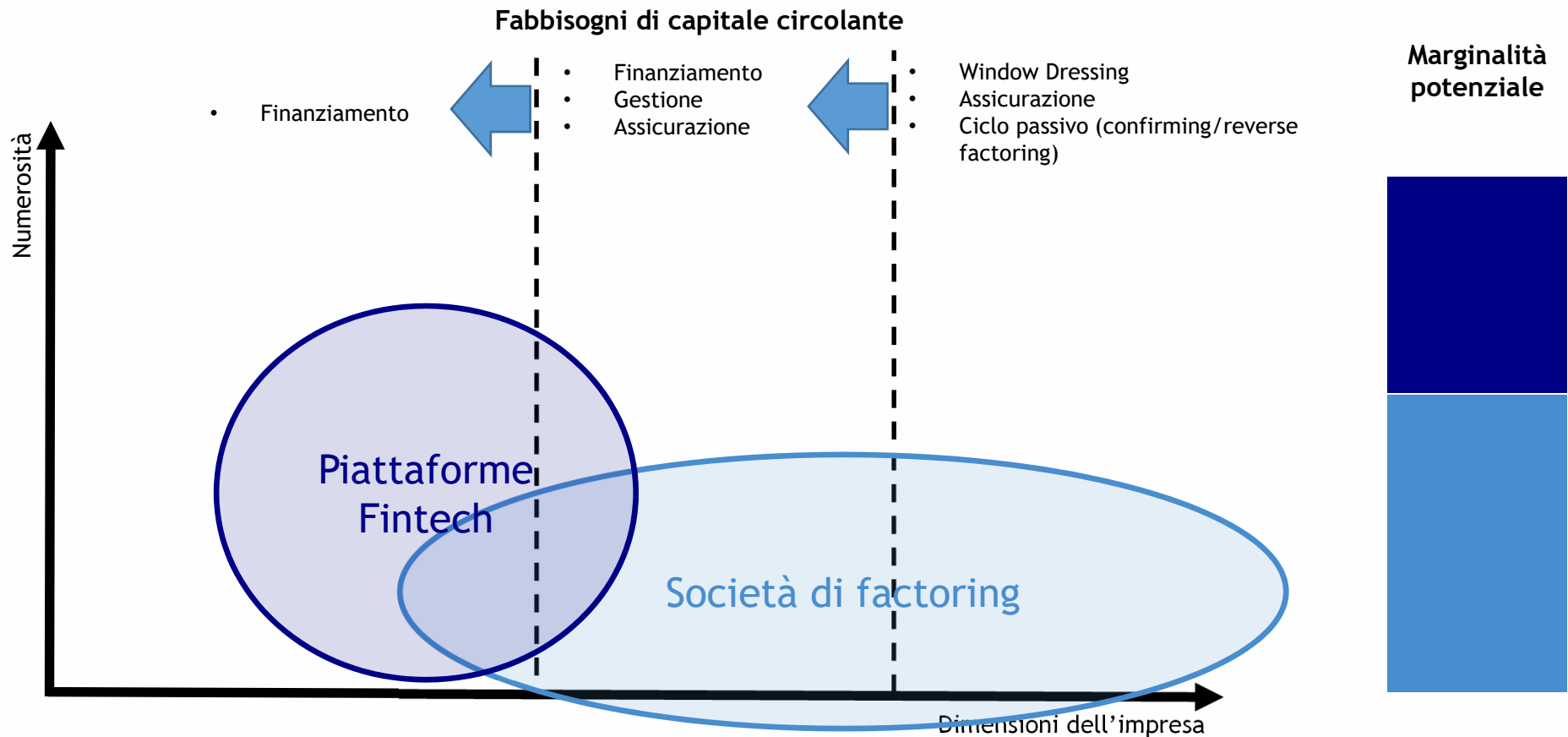
- Ricchezza e personalizzazione del servizio
- Relazione profonda e continua con il cliente
- Economie di apprendimento e relazione



Soluzioni Fintech:

- Digitalizzazione e automazione dei processi
- Esperienza digitale e velocità di erogazione
- Minimizzazione costi operativi
- Riduzione della soglia minima «di ingresso»

Integrare l'offerta per incrementare il mercato potenziale e la marginalità



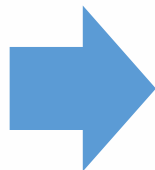
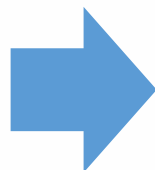
Verso l' «Amazonification» dell'invoice finance?



Retailer
(Vendita e spedizione per proprio conto)

Marketplace
(Vendita per conto terzi)

Logistics
(Gestione delle spedizione per conto terzi)



INVOICE FINTECH

Digital factoring
(Acquisto di fatture per proprio conto)

Invoice Marketplace
(Acquisto di fatture per conto terzi)

Supply Chain Finance
(gestione dei pagamenti per conto del debitore ceduto)

Modelli di sviluppo abilitati dall'innovazione

	Digital Factoring («many-to-one»)	Supply Chain Finance	Invoice marketplace («many-to-many»)
Attori coinvolti	Bilaterali (cedente/factor)	Trilaterali (buyer/cedente/facto)	Multilaterali (cedente/+investitor)
Provider della piattaforma	Factor / Provider tecnologico / Fintech	Factor / Provider tecnologico / Fintech	Fintech
Tipologia di cessione	Tipicamente pro solvendo	Tipicamente pro soluto	Tipicamente pro soluto
Clientela target	Piccole imprese	Grandi buyer / piccoli fornitori	Piccole imprese
Tipo operazione	Rotativa / Spot	Rotativa	Spot
Gestione del credito	Collection / Securitization / Insurance	Collection	Securitization / Insurance

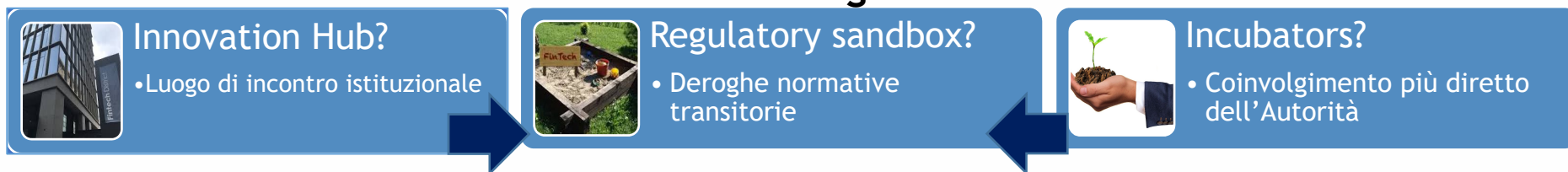
Vantaggi competitivi: un confronto fra factoring e FinTech

Vantaggi competitivi	Factoring		FinTech
	Economie di scala	Servicing del credito	Onboarding, assessment, servicing
	Economie di apprendimento	Relazione continuativa con il cliente e il debitore	Potenzialmente per operazioni ripetute
	Innovazione di processo	Parziale dematerializzazione	Completa dematerializzazione
	Prodotto	Personalizzato e flessibile	Standardizzato
	Costo degli input	Minore costo del funding	Minore costo del lavoro
	Flessibilità produttiva	Limitata	Elevata
	Canale distributivo	Diretto e/o rete bancaria	Online



Verso uno statuto giuridico del Fintech in Europa?

Modelli di vigilanza



Possibile sviluppo di modelli di business che si pongono «a cavallo» fra attività riservata e non riservata

Principi di riferimento auspicabili

- **Proportionality**
 - Regolamentazione proporzionale all'attività svolta e ai rischi assunti
- **Level playing field**
 - Stessa attività, stessa regolamentazione
- **Technology neutrality**
 - Favorire lo sviluppo delle nuove tecnologie senza generare squilibri competitivi

Messaggi chiave

- **Il Fintech non è solo disruptive:**
 - Il factoring offre un servizio più completo e personalizzato
 - Con una profonda relazione con il cliente in veste di partner strategico dell'impresa
- **Il Fintech integra l'offerta di servizi:**
 - Aumenta l'efficienza del sistema e riduce i costi operativi
 - Valorizza al massimo le economie di scala
 - Copre segmenti di clientela attualmente non serviti
 - Con nuovi rischi da gestire
- **Sì all'innovazione tecnologica, No a disparità competitive:**
 - È lecito attendersi uno statuto giuridico che bilanci innovazione tecnologica, governo dei rischi e concorrenza
 - Nel rispetto dei principi di *proporzionalità*, *level playing field* e *technology neutrality*
 - L'assenza di uno statuto europeo per gli intermediari finanziari diversi dalle banche genera condizioni competitive non uniformi

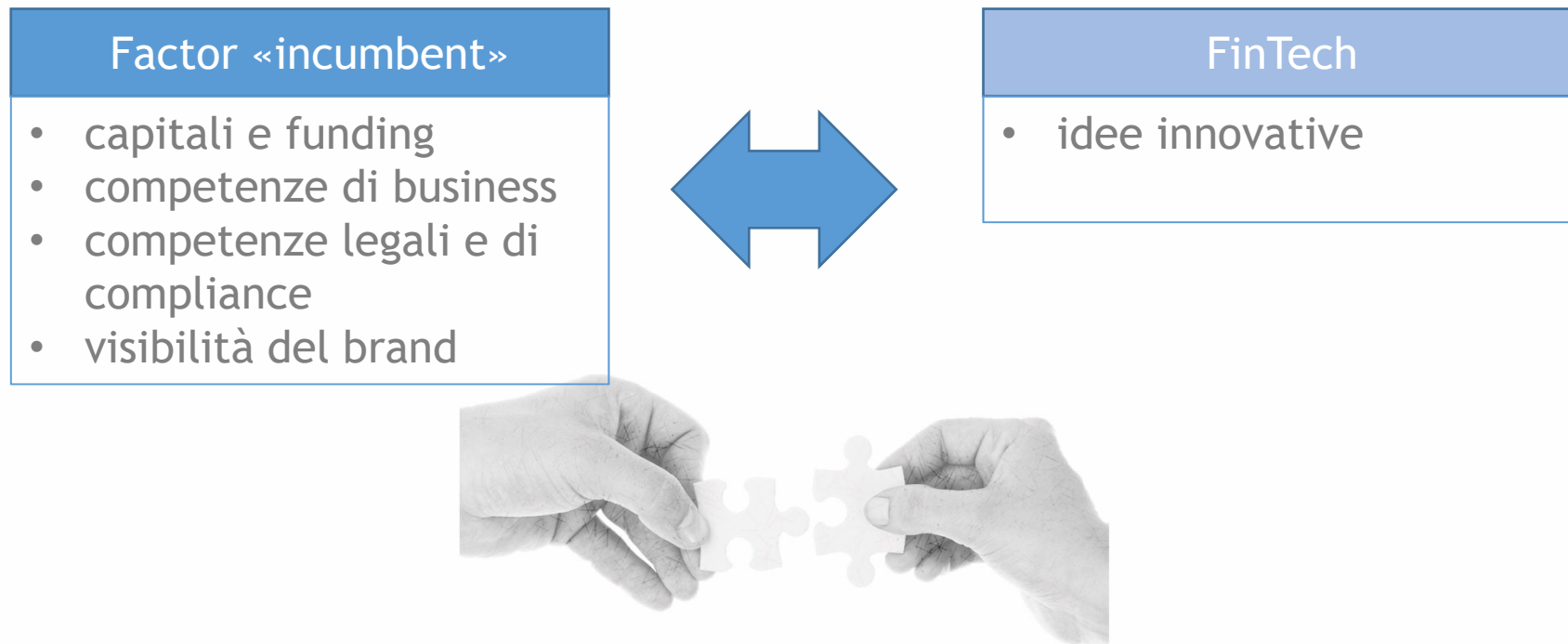
Raccomandazioni per le società di factoring

- **Trarre beneficio dall'innovazione:**
 - adottando le nuove tecnologie
 - attraverso il ricorso a provider di servizi tecnologici
 - tramite forme di collaborazione con i FinTech
- **Orientarsi verso un'offerta integrata di servizi di factoring «analogico» e «digitale»**
 - integrare l'offerta con nuovi prodotti
 - aumentare la base di clientela, aggredendo nuovi segmenti
 - contenere i deflussi di clientela verso soluzioni digitali esterne
 - valorizzare il factoring come servizio più completo, adatto a clientela “premium”
- **Porre la giusta attenzione ai nuovi rischi:**
 - assicurare una adeguata comprensione degli strumenti innovativi e dei rischi, in particolare informatici
 - porre adeguati presidi a tutela della clientela, con particolare attenzione alla governance dei dati



Raccomandazioni per le società di factoring

In questa prospettiva, potrebbe essere vincente un
modello cooperativo:



Le banche che hanno una strategia digitale, un Chief Digital Officer, hanno pressione sui profitti, e sono grandi tendono a fare più alleanze con le FinTech