

Intervista. Roberto Fiorini, amministratore delegato UniCredit Factoring

«Così facciamo crescere le nostre eccellenze dentro e fuori dal Paese»

«Le ragioni della crescita del factoring vanno ricercate nel valore strategico dello strumento, inteso sia come fonte di finanziamento alternativo sia come via per ridurre il rischio portafoglio commerciale delle aziende». Così Roberto Fiorini, amministratore delegato di UniCredit Factoring, commenta gli ultimi dati Assifact. UniCredit Factoring è presente sul mercato da oltre 40 anni e oggi detiene il 25,8% di market share sul turnover e il 23,9 per cento sugli impieghi. Sottolinea Fiorini: «Abbiamo sempre posto il focus su servizi finanziari che potessero essere di supporto concreto alle imprese italiane e all'economia reale. Abbiamo vinto per due anni consecutivi il premio di FCI -Factor Chain International - come 'Export and Import Factor of the Year', che conferma proprio la capacità di supportare le imprese del nostro Paese anche nella loro azione di diffusione del Made in Italy nel mondo».

Quali sono i numeri di Unicredit Factoring in termini di 'credito liberato' per le imprese e qual è la tendenza in termini di volumi?

La nostra società ha chiuso il 2018 registrando tassi di crescita complessivamente migliori a quelli medi del settore e raggiungendo così la prima posizione nel ranking. Il flusso di turnover è stato pari a 56,8 miliardi (+43,9% sul 2017), mentre gli impieghi di fine periodo si sono attestati a 13,8 miliardi, con una crescita del 24,9 per cento. Anche in termini di acquisizione di nuova clientela abbiamo registrato risultati lusinghieri, con una crescita dello stock di clienti anno su anno dell'11 per cento. Mi preme sottolineare come lo sviluppo dell'attività sia stato realizzato preservando, e anzi migliorando, la già elevata qualità del credito.

Quali sono le caratteristiche delle imprese che si rivolgono a voi, in termini di dimensione e settore di attività? E perché le dimensioni delle imprese contano?

Il nostro mercato di riferimento trasversale su praticamente tutti i settori è tradizionalmente costituito da aziende molto grandi che utilizzano il factoring principalmente per ottimizzare il bilancio e da aziende piccole per migliorare l'accesso al credito. Negli ultimi anni il target di mercato di riferimento è diventato quello corporate con esigenze articolate, dal finanziamento alla gestione del credito alla otti-

mizzazione del working capital. Esigenze quindi diversificate e complesse sempre più integrate con il cash management. Registriamo un interesse sempre maggiore sul versante del finanziamento di filiera, ambito nel quale abbiamo messo a punto soluzioni innovative, come quelle della famiglia U-Factor, integrate con piattaforme tecnologiche e sistemi di tesoreria aziendale.

Le imprese che vogliono ricorrere al factoring devono avere requisiti particolari?

No, il factoring è particolarmente utile a quelle società che vogliono ridurre il rischio del portafoglio commerciale e gestire la tempestività degli incassi. Inoltre, grazie alla formula del reverse factoring può essere utilizzato anche da imprese di dimensioni più contenute, che



ROBERTO FIORINI
Amministratore delegato di UniCredit Factoring

però possono beneficiare del rapporto di fornitura con aziende grandi per accedere più agevolmente al credito. Il factoring inoltre risulta utile anche in una logica di internazionalizzazione: attraverso la rete di factor corrispondenti consente accesso a cessione del credito di clienti o debitori residenti in Paesi esteri, riducendo così incertezza e rischi di vendita altrove.

Che ruolo gioca l'innovazione tecnologica nel factoring?

Oggi il prodotto si identifica sempre di più con il canale che lo rende accessibile. Nella vita quotidiana siamo tutti abituati ad avere immediatamente con una app ciò di cui abbiamo bisogno. Anche nel nostro ambito si richiede sempre più la stessa immediatezza e anche per prodotti di maggiore complessità. L'obiettivo di UniCredit Factoring è quello di tenere la complessità ingegneristica "dietro il sipario" e garantire una user experience semplice e intuitiva. È per questo che le nostre soluzioni girano su piattaforme efficienti e tecnologiche tailor made per rispondere ad esigenze specifiche dei singoli clienti o nativi digitali sviluppate con vendor terzi. A oggi i flussi che riceviamo dai nostri clienti sono per più dell'80 per cento proprio digitali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

