

Fintech e invoice finance: trend ed evoluzioni globali

LINK: <https://www.bitmat.it/blog/news/91357/fintech-e-invoice-finance-trend-ed-evoluzioni-globali>

Fintech e invoice finance: trend ed evoluzioni globali Da - 12/12/2019 In tutto il mondo, la trasformazione digitale, l'ampliamento della gamma di strumenti tecnologici e nuovi obiettivi di mercato generano opportunità di business. In tutto il mondo, lo scenario del factoring e dell'invoice finance - il finanziamento/anticipo delle fatture - sta cambiando sempre più rapidamente grazie al fintech: trasformazione digitale del rapporto fornitori-clienti, ampliamento della gamma di strumenti tecnologici e nuovi obiettivi di mercato generano nuove opportunità di business. La ricerca Trend ed evoluzioni dell'invoice fintech a livello globale - realizzata da Assifact-Associazione italiana per il factoring con Accenture Strategy- misura di questo cambiamento, i suoi effetti e le sue prospettive. I primi risultati della ricerca sono stati presentati alla stampa internazionale ieri presso Intesa Sanpaolo a Londra. Sono intervenuti, tra gli altri, per Assifact il presidente Fausto Galmarini (che è anche vice presidente di E.U.F., la Federazione europea del factoring cui aderisce anche UK Finance),

il responsabile Commissioni Tecniche e Relazioni Internazionali Diego Tavecchia e il past president Rony Hamau; per UK Finance il managing director Stephen Pegge; per Accenture Strategy Irfan Malik. La ricerca ha censito, classificato e approfondito le iniziative più interessanti in ambito invoice fintech in sette Paesi (Cina, USA, UK, Francia, Germania, Spagna e Italia), identificando diversi casi di successo in termini sia di startup innovative sia di esempi virtuosi di collaborazione fra queste e gli operatori del mercato. Il mercato del factoring in Italia, in Europa e nel mondo. In Europa il factoring continua a crescere a ritmo sostenuto: +7% all'anno tra il 2010 e il 2018, con un risultato nel periodo trainato dalla Francia (+10%, primo mercato dopo il sorpasso al Regno Unito), dalla Germania (+8%) e dall'Italia (+7%). La Spagna, ultima nella classifica assoluta dei maggiori Paesi europei, è quella che tra il 2015 e il 2018 è cresciuta di più (+13%). Il volume d'affari complessivo del factoring italiano ha raggiunto nel 2018 i 247 miliardi di euro, un valore pari al 14% del

Pil. "Nel 2019 - ha annunciato Alessandro Carretta, Segretario Generale di Assifact e Professore di Intermediari Finanziari all'Università di Roma Tor Vergata - è ulteriormente salito: +8,09% a fine ottobre sullo stesso mese del 2018, con una stima Assifact per la chiusura al 31 dicembre di +7,12% sull'anno precedente". Al di fuori dell'Europa i principali player a livello globale sono gli Usa e la Cina, leader assoluta con 410 miliardi di euro di volume d'affari. Entrambi i Paesi, ricchi di multinazionali e fortemente vocati all'export, vedono la presenza di operatori rilevanti e innovativi in ambito di finanza commerciale. Tech giants in USA e Cina. Sul mercato dei servizi Finanziari e della Supply Chain Finance (SCF, le soluzioni finanziarie per il capitale circolante che fanno leva anche sulla partecipazione a una catena di fornitura) ci sono anche Tech Giants come le americane Amazon e Paypal o le cinesi AntFinancial e JD.com. Nella maggior parte dei casi, questi player supportano le aziende che operano sulle piattaforme e-commerce con soluzioni di: inventory finance, il

finanziamento delle scorte, spesso in partnership con gli operatori tradizionali (esempio: Amazon Lending); fatturazione online (esempio: Paypal Invoicing); servizi di logistica (esempio: JD Logistics). Tendenze e soluzioni digitali Anche se con diversa intensità, in tutti i mercati analizzati dalla ricerca l'arena competitiva della Supply Chain Finance e quindi anche dell'Invoice Finance si sta arricchendo di nuovi protagonisti che sfruttano soluzioni basate su nuove tecnologie. Dall'analisi di oltre 250 player nei sette Paesi emergono trend di particolare interesse: oltre il 70% delle Fintech Fin, le più finanziarie, e dei Tech Giants si focalizzano sui servizi di Invoice Financing e/o Invoice Management alle piccole e medie imprese. Circa il 25% delle Fintech Tech, le più tecnologiche, si concentrano sull'integrazione con i sistemi gestionali aziendali. Il 30% fa espressamente ricorso a soluzioni di Intelligenza Artificiale/Machine Learning, prevalentemente per rafforzare i processi interni, per esempio la rilevazione delle frodi. A livello generale si osserva l'ingresso nel mercato di 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. Nel corso dell'evento londinese sono stati approfonditi quattro casi di innovazione di successo e di nuovi modelli di business nell'invoice fintech grazie alle testimonianze dei rappresentanti di Kyriba, TradeIX, Ripjar e Quantexa. Grandi gruppi e fintech Tra gli esempi di collaborazione tra operatori tradizionali e società fintech messi in luce dalla ricerca Assifact-Accenture c'è la Siemens: in partnership con Orbian ha sviluppato una piattaforma dedicata ai fornitori per il monitoraggio dei crediti e la gestione dei pagamenti. CRX Markets, altro caso preso in esame dalla ricerca, offre invece soluzioni di working capital integrabili con i gestionali aziendali, realizzate anche per Nestlè e Lufthansa. Evoluzione digitale nel mercato italiano "Per quanto riguarda invece 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 - sottolinea Carretta - può quindi passare attraverso o lo sviluppo interno oppure l'attivazione di partnership. Nell'Invoice Fintech si evidenzia ad 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." TAGS