

Solo il 31% delle aziende si appoggia alle banche per recuperare i crediti

La «supply chain finance» vale 483 miliardi, ma viene sfruttata troppo poco. Un'opportunità sprecata vista la mancanza di liquidità a causa della pandemia. Banca Ifis offre un portale con soluzioni su misura

di **GIANLUCA BALDINI**

■ Con la pandemia che ha messo in difficoltà molte aziende, l'anticipo e la gestione delle fatture e più in generale dei crediti ancora da pagare può essere una manna dal cielo. Gli addetti ai lavori lo chiamano «supply chain finance». Si tratta dell'insieme delle soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante facendo leva sul ruolo che ricopre all'interno della filiera in cui opera e delle relazioni con gli altri attori. Il panorama degli strumenti è articolato e va dal tradizionale anticipo su fattura a factoring, reverse factoring e confirming, ma comprende anche l'invoice trading e il dynamic discounting, che utilizza la formula del prezzo ridotto o di uno sconto nei termini di pagamento. Del resto, secondo gli Osservatori digital innovation della school of management del Politecnico di Milano, il mercato potenziale della finanza legata alla catena del valore (in inglese supply chain finance), ovvero dei crediti commerciali a bilancio

delle aziende italiane, vale 483 miliardi (dati 2019, +1,1% in un anno).

Su un mercato che vale quasi mezzo miliardo, però, solo il 31% è già servito da soluzioni che consentono alle imprese di finanziare il capitale circolante facendo leva sul ruolo e le relazioni della filiera. Numeri alla mano, appena 150 miliardi su 483 sono gestiti per offrire velocemente liquidità. Il mercato, secondo lo studio, è diviso tra servizi di anticipo fattura (per 70 miliardi), factoring tradizionale (la cessione a una società specializzata dei propri crediti esistenti o futuri, al fine di ottenere subito liquidità, un mercato da 61 miliardi), cartolarizzazioni (8,5), reverse factoring (il servizio che consente ai fornitori di incassare anticipatamente i crediti vantati nei confronti dell'azienda debitrice attraverso una specifica convenzione con essa, un mercato da 6,2 miliardi), carta di credito (3 miliardi) e cessione crediti futuri (1).

Ora, grazie alla digitalizzazione, il passo successivo nello sviluppo della finanza legata alla catena del valore è quello di creare una piattaforma per

la gestione di fatture e crediti per le aziende. Banca Ifis, ad esempio, ha di recente deciso di dare il via a un portale che permette di sfolciare carte e burocrazia ma anche di rendere più fluidi i processi operativi. Si tratta di un portale di fornitura. Il procedimento di attivazione è gratuito e interamente gestibile da remoto: il riconoscimento del cliente avviene tramite videochiamata con rilascio di una firma digitale che potrà essere utilizzata per sottoscrivere il contratto ed eseguire tutte le operazioni all'interno del portale. Online l'utente ha una visione sempre aggiornata della propria situazione e può monitorare tutte le fatture cedute dai propri fornitori e monitorarne lo stato dei pagamenti.

La piattaforma, già testata su una trentina di grandi debitori e che a breve sarà allargata a tutta la clientela in target, costituisce un primo e prezioso ingranaggio di Ifis4business, l'online hub presentato a gennaio 2020 con il piano industriale che andrà a completarsi nei prossimi anni con la digitalizzazione di tutti i processi di gestione e un market place ad hoc per le imprese.

LA FOTOGRAFIA

Il potenziale mercato supply chain finance in Italia



Il potenziale mercato mondiale

Miliardi di euro



Il mercato servito in dettaglio



Fonte: Osservatori digital innovation della school of management del Politecnico di Milano