

Il factoring di Banca Ifis spinge sul digitale «Servizi migliori, meno carta e burocrazia»

Il gruppo automatizza tutta la catena produttiva

Raffaele Zingone, responsabile della direzione centrale affari: «Il nostro obiettivo è semplificare la vita agli imprenditori. Presto nuovi prodotti»

INNOVAZIONE

Su Internet l'utente ha una visione sempre aggiornata della sua situazione e può monitorare le fatture cedute dai fornitori

NUMERI

Il mercato potenziale della Supply Chain Finance vale circa 48,3 miliardi di euro, solo il 31% è servito da soluzioni ad hoc

di **Andrea Telara**
MILANO

Sfoltire la carta e la burocrazia. È l'imperativo seguito da Banca Ifis con un' iniziativa basata sull'utilizzo intenso delle tecnologie digitali per potenziare e semplificare i servizi alla clientela. Oltre a essere specializzata nel sostegno all'economia reale e nei finanziamenti alle piccole e medie imprese (Pmi), Banca Ifis è infatti attiva sin dalle origini nel factoring, una particolare attività creditizia con cui un'impresa cede a una banca o a società specializzata (il Factor) i propri crediti esistenti o futuri, sulla base delle fatture emesse. L'operazione consente ovviamente all'azienda di ottenere subito liquidità e una serie di servizi correlati alla gestione del credito ceduto.

È proprio nel factoring che Banca Ifis ha messo in campo la sua ultima innovazione, che consiste nell'automatizzare l'intera Supply Chain, cioè consentire la gestione delle fatture legate alle attività di factoring con pochi clic, attraverso i dispositivi digitali. In particolare, questa iniziativa riguarda in primo luogo i cosiddetti debitori ceduti, cioè i soggetti che sono «passivamente» tenuti al pagamento dei crediti che i loro fornitori hanno appunto

ceduto a una società di factoring.

«Oggi Banca Ifis conta su circa 8mila debitori ceduti factoring», dice il responsabile Direzione Centrale Affari Raffaele Zingone, che aggiunge: il nostro obiettivo è semplificare loro la vita anche attraverso la dematerializzazione. Il portale nasce infatti per gestire il ciclo delle fatture in modo digitale ma è solo l'inizio. Presto la piattaforma sarà integrata di nuovi servizi anche di digital lending per i finanziamenti garantiti dal Fondo Centrale». Ma quali sono i vantaggi reali di questo servizio? «Il nostro focus rimane il cliente – aggiunge Zingone –. Il valore aggiunto non è collegato al credito in sé ma al sistema dove si muove l'imprenditore, alla sua fluidità e velocità. Non c'è e-commerce efficiente senza logistica efficiente. Quindi la vera leva, anche nostra interna, è stata prima di tutto l'intervento sui processi, l'impatto sull'organizzazione e sul lavoro delle persone».

Il servizio si svolge attraverso un portale web, accessibile dalla sezione «Area Riservata» del sito istituzionale di Banca Ifis (www.bancaifis.it). Gli utenti devono ovviamente possedere una login e password fornita dalla banca e il procedimento di attivazione è gratuito e inte-

ramente gestibile da remoto. Su Internet lo stesso utente ha una visione sempre aggiornata della sua situazione e può monitorare tutte le fatture cedute dai propri fornitori, con la possibilità di gestirle in modo completamente digitale. Il debitore ceduto può per esempio confermare le stesse fatture, segnalare una modifica o avanzare alla banca una richiesta di proroga dei termini di pagamento.

Il cliente – grazie all'innovazione – potrà anche gestire il proprio profilo, monitorare lo stato dei pagamenti e segnalare in autonomia un nuovo fornitore da supportare finanziariamente tramite il factoring. Già positivamente testato su una trentina di debitori, il portale per il Supply Chain Management è destinato a essere esteso progressivamente a tutta la clientela interessata e costituisce un primo ingranaggio di «Ifis4business, l'hub online presentato a gennaio 2020 con il piano industriale della banca, che andrà a completarsi



nei prossimi anni con la digitalizzazione di tutti i processi di gestione e con la creazione di un marketplace digitale per le imprese.

Queste iniziative di Banca Ifis si inseriscono all'interno di un quadro di forte interesse per la Supply Chain Finance, cioè quell'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio capitale circolante. Il panorama degli strumenti legati a questo tipo di attività è articolato e comprende soluzioni come il tradizionale anticipo sulle fatture emesse dall'azienda fino al già citato al factoring, ma include anche altre soluzioni un po' meno note al grande pubblico come come il reverse factoring, il confirming, l'invoice trading e il dynamic discounting che utilizza la formula del prezzo ridotto o dello sconto nella definizione dei termini di pagamento, sempre con l'obiettivo di fornire liquidità alle imprese per la gestione del capitale circolante.

Secondo un'analisi del Politecnico di Milano, il mercato potenziale della Supply Chain Finance, cioè dei crediti commerciali a bilancio delle aziende italiane, vale circa 483 miliardi di euro (dati 2019), in crescita dell'1,1% su base annua. Soltanto il 31% di questi crediti, per un valore di circa 150 miliardi di euro, è però già servito da soluzioni che consentono alle imprese di finanziare il capitale circolante facendo leva sul loro ruolo e sulle relazioni che hanno nella filiera produttiva, con clienti e fornitori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Un settore nato nell'83
a servizio di una filiera tessile

Factoring nel Dna E all'origine c'erano i jeans

Il factoring è un attività presente nel Dna di

Banca Ifis, che è nata nel 1983 per iniziativa di Sebastian Egon von Fürstenberg e ha poi ha allargato il proprio business ad altre attività come i finanziamenti alle piccole e medie imprese e all'economia reale. Il nome Ifis è acronimo di Istituto di Finanziamento e Sconto, ed è legato allo storico marchio di jeans Americanino. In origine Ifis si occupava infatti di erogare supporto finanziario alla filiera produttiva a favore dei fornitori e terzisti del noto gruppo tessile. La società ha maturato così una forte expertise e conoscenza delle piccole aziende e dello strumento del factoring. Da quella esperienza è nato un business model che ancora oggi caratterizza il «fare credito» commerciale di Banca Ifis, con soluzioni personalizzate in base alle specifiche esigenze delle imprese.



Raffaele Zingone, responsabile Direzione Centrale Affari di Banca Ifis