

La fattura si sconta sul web al galoppo le aziende fintech

Marco Frojo

IL FACTORING ALTERNATIVO STA RISCOUOTENDO SUCCESSO ANCHE IN GERMANIA DOVE NON C'È UN SERIO PROBLEMA DI RITARDO NEI PAGAMENTI IN EUROPA IL CAMPIONE È MARKETINVOICE, IN ITALIA IL LEADER DEL MERCATO È INVECE WORKINVOICE

Milano

In un contesto ancora difficile per i finanziamenti alle aziende la tecnologia sta fornendo un insperato aiuto a chi ha bisogno di capitali per poter crescere. Un chiaro esempio viene dai sistemi di factoring alternativo che, non a caso, stanno riscuotendo un grande successo. In tutta Europa sono nate piattaforme che favoriscono l'incontro fra aziende che hanno delle fatture da scontare ed investitori specializzati nei crediti commerciali oppure fondi che vogliono diversificare il proprio profilo di rischio. Fra questi player il numero uno indiscusso a livello europeo è la britannica Marketinvoice che dalla sua fondazione nel 2011 vanta un volume transato superiore al miliardo di sterline; in Italia il leader di mercato è Workinvoice che viaggia a un ritmo settimanale di 2 milioni di euro di transato.

Le piattaforme per il trading delle fatture stanno nascendo in tutta Europa e anche in Paesi dove uno non se lo aspetterebbe; è questo il caso della Germania dove i tempi di pagamento delle fatture sono brevi (la media è di 18 giorni contro i 90 dell'Italia).

Per questa tipologia di aziende fintech e per il factoring in generale le prospettive sono molto rosee visto che il sistema bancario, gravato com'è da una montagna di sofferenze, fa ancora molta fatica a finanziare le aziende. «Le società italiane sono oggi chiuse in una morsa — spiega Matteo Tarroni, amministratore delegato di Workinvoice — Da una parte c'è il sistema bancario che dall'inizio della crisi ha ridotto di circa 70-80 miliardi di fi-

nanziamenti, dall'altra si registra l'allungamento dei tempi di pagamento. In Italia il credit crunch è stato più severo che in altri Paesi europei e questo spiega il successo del Peer2peer lending e dell'alternative factoring».

A favorire lo sviluppo del settore non ci sono però solo le esigenze delle aziende con delle fatture da scontare ma anche il forte interesse degli investitori. I crediti commerciali sono entrati ormai da tempo nei radar dei fondi: «C'è indubbiamente una forte richiesta da parte di diversi soggetti; possiamo individuare tre principali categorie, i fondi alternativi specializzati in questa asset class che comprano solo crediti commerciali e solo su piattaforme come la nostra, i fondi tradizionali che utilizzano questa asset class per il cash management e i veicoli di cartolarizzazione che trasformano i crediti commerciali in obbligazioni per poi venderle». Ed è proprio per la presenza e l'interesse dei grandi investitori istituzionali che è lecito prevedere che si andrà verso un'integrazione delle piattaforme a livello europeo.

Per le aziende che hanno delle fatture da scontare il principale vantaggio di servizi come quello di Workinvoice è la flessibilità. Possono decidere di vendere anche solo una fattura, contrariamente a quanto avviene con il factoring classico dove esiste la "canalizzazione", ovvero un accordo in base al quale tutte le fatture vengono scontate. Inoltre per attivarsi su Workinvoice è sufficiente una settimana per per aprire un tradizionale rapporto di factoring ci vogliono due mesi. «Il nostro servizio può essere paragonato a uno sconto per cassa, solo che avviene a un costo medio dell'1% contro il 3-4% che si concede di solito al cliente in cambio di un pagamento immediato — prosegue Tarroni — Noi più che una finanza alternativa siamo una finanza complementare, che si affianca agli strumenti tradizionali già utilizzati dalle imprese».

E a conferma di ciò c'è l'ottimo andamento del factoring tradizionale che continua a crescere a ritmi molto sostenuti. Secondo i dati raccolti dall'associazione Assifact in tutto il 2016 il turnover cumulativo è cresciuto quasi del 10% a 202 miliardi di euro e l'inizio del 2017 è stato ancora più brillante con una crescita nell'ordine del 20%.

D'altra parte le cose non potrebbero stare diversamente: secondo uno studio Cribis, in Italia solo il 35% delle fatture viene pagato entro la scadenza, contro l'82% che si registra in Germania. Una buona notizia però c'è: nel 2016 i pagamenti con un ritardo di oltre un mese rispetto alla scadenza sono diminuiti del 13%.

