

Le fatture cartolarizzate diventano 3.0

Poco puntuali. In Italia, solo il 35,6% delle fatture commerciali viene saldato nei tempi stabiliti. Il comportamento dei pagatori sul fronte del business, analizzato da Cribis (gruppo Crif) in 30 nazioni colloca il nostro Paese in basso alla classifica guidata dalla Danimarca (puntualità 86,5%). E la tendenza è a peggiorare. Anche questo spiega il boom delle piattaforme di *invoice trading*, settore dove giocano tre protagonisti, inaugurato da Workinvoice, la startup lanciata

da Matteo Tarroni (ex Mediobanca). Che cosa fa questo sito? Dà spazio alle aziende (primo protagonista) che emettono fatture e le possono cedere con un meccanismo di asta. La società cedente sconfigge il problema dei ritardi dal momento che incassa in pochi giorni il 90% della somma. Il resto, quando l'azienda debitrice salda (secondo protagonista). E dove sta la novità? Nel meccanismo di asta: per aggiudicarsi la fattura che deve essere esigibile (pena l'esclusione dalla piattaforma) esordisce in

questo campo il terzo protagonista: asset manager, fondi pensione, family officer. La gara è tra loro: vince chi offre il più alto sconto sul credito. Adesso, il debitore (azienda ceduta) salda all'investitore che ha fatto la migliore offerta al ribasso. E porta a casa rendimenti superiori a bond o conti deposito. Un rating d'agenzia e alcuni partner completano il quadro delle garanzie offerte da Workinvoice.

F. Sot

© RIPRODUZIONE RISERVATA

