

ABI «Credito & Finanza» 2025

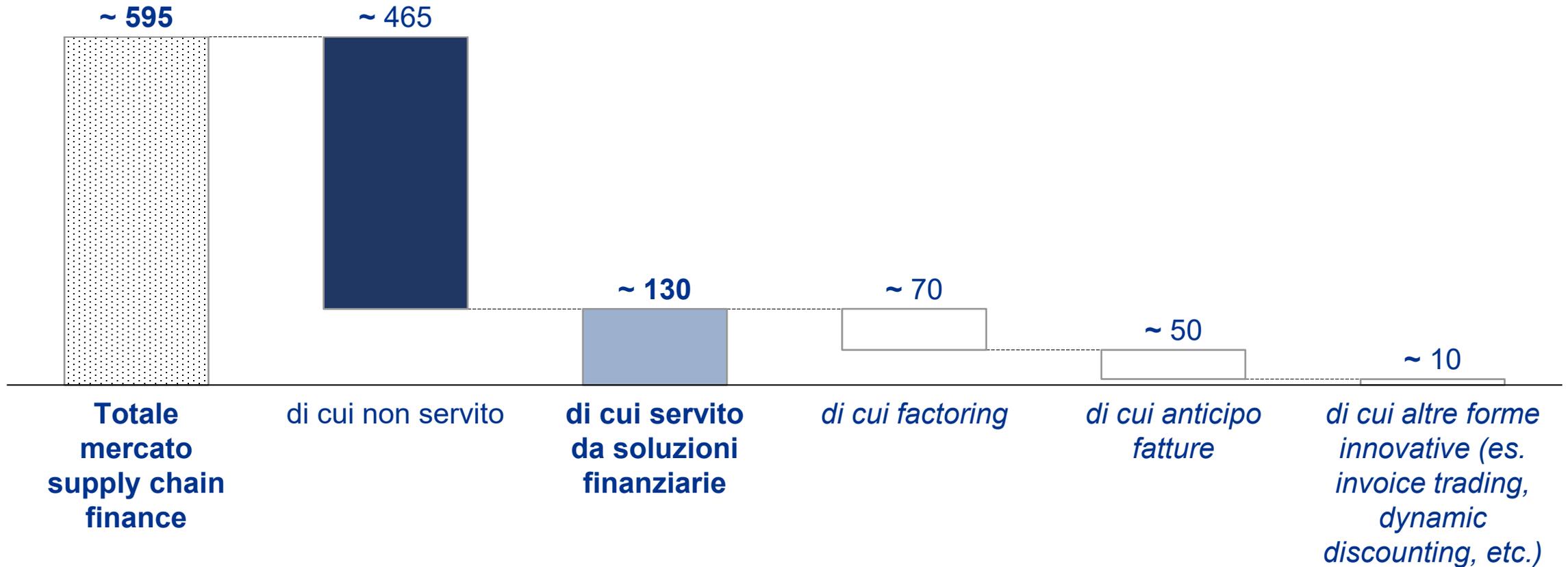
Innovazione ed evoluzione nel credito di filiera

Guido Tirloni – *Partner KPMG Advisory*

Aprile 2025

Il mercato della supply chain finance vale ad oggi circa 600 €mld...

Outstanding al 31.12.2024 (dati in €mld) – fonte: elaborazioni su dati pubblici



...ed è servito da diversi operatori (anche innovativi) che hanno sviluppato differenti «modelli di servizio»

TIPOLOGIA DI OPERATORI

GRUPPI BANCARI e FINANZIARI TRADIZIONALI

- Capacità di intercettare maggiori volumi** (effetto scala)
- Relazione continuativa con il cliente** (grazie al canale diretto e/o alla rete bancaria)
- Maggiore **flessibilità di prodotto** e nel **prezzo** (grazie a possibilità di ottimizzare funding e capitale)

CHALLENGER BANK

- Standardizzazione di prodotto** (pochi prodotti e standard)
- Origination digitale e/o attraverso sviluppo reti terze**
- Piattaforma «fully digital» e «paperless»**

FINTECH & TECH PLAYER

- Origination generalmente full digital**
- Meccanismi di «lending»** con strumenti ad hoc (es. marketplace, aste, etc.)
- Leverage su features tech anche innovative** (es. integrazione piattaforma con ERP aziendali, etc.)

FATTORI CHIAVE DEL MODELLO

Nel credito di filiera permangono ancora alcuni temi da indirizzare



Maggiore automazione / efficienza dei processi operativi (onboarding, gestione cedenti / debitori, incassi, etc.)



Rafforzamento dei **processi di valutazione del merito creditizio** anche attraverso un utilizzo maggiore di meccanismi decisionali automatici



Maggiore integrazione con i sistemi gestionali aziendali



Lack di specializzazione su specifiche filiere settoriali

In tale contesto abbiamo individuato 4 driver di sviluppo...

DRIVER DI SVILUPPO	DESCRIZIONE	ESEMPIO / CASE STUDY
PARTNERSHIP	<ul style="list-style-type: none">❑ Ampliamento delle logiche di filiera non solo legate al «financing» ma anche all’offerta di nuovi servizi e meccanismi di partnership di filiera	<ul style="list-style-type: none">❑ Partner industriale (produttore bene) + partner finanziario (per l’offerta di soluzioni finanziarie es. leasing per acquisto bene) + partner tecnico (per accesso a fondi/agevolazioni)
NUOVI PRODOTTI / SERVIZI	<ul style="list-style-type: none">❑ Innovazione della value proposition attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti, nuovi modelli specializzati e nuovi servizi	<ul style="list-style-type: none">❑ Factoring «proattivo» tramite utilizzo dei dati contenuti all’interno del cassetto fiscale
INNOVAZIONE TECNOLOGICA	<ul style="list-style-type: none">❑ Rafforzamento dei meccanismi di integrazione operativa della filiera anche facendo leva sulle nuove tecnologie	<ul style="list-style-type: none">❑ Integrazione «nativa» tra i sistemi ERP aziendali e le piattaforme di supply chain finance
MONITORAGGIO	<ul style="list-style-type: none">❑ Rafforzare i modelli / strumenti per il monitoraggio creditizio della filiera (es. legami/rapporti, politiche creditizie e plafond, asset quality)	<ul style="list-style-type: none">❑ Deep-dive BCE su specifiche filiere (es. automotive)

.. con effetti positivi per gli operatori del settore

- 1 Allargamento della **base ricavi** grazie all'ampliamento dei servizi e dei prodotti offerti
 - 2 Migliore **CX e UX** derivante dalla maggiore integrazione della filiera
 - 3 Maggiore **efficienza** di processo con riduzione di tempi e costi
 - 4 Maggior capacità di orientare **l'allocazione del capitale** e le politiche creditizie con una vista «di filiera»
-