

# Il rating per l'azienda arriva in tempo reale, ma c'è chi ne fa a meno

*Fintech. La crisi determina difficoltà di accesso al credito per le aziende, per questo ci sono soluzioni incentrate su effetto network e integrazione*

Pierangelo Soldavini

C'è una gran fame di liquidità: gli effetti della crisi globale si fanno sentire sulle aziende e il peggioramento dell'affidabilità delle imprese si traduce in una sempre maggiore difficoltà di accesso al credito e in un dilatamento dei tempi di pagamento. Le soluzioni più innovative di digital lending hanno sopperito alle inefficienze del sistema tradizionale nel pieno della crisi. Il totale del lending alternativo per via digitale ha superato i tre miliardi di euro nei primi nove mesi 2021, più del doppio rispetto al 2019, prima della crisi. Ma appare ancora insufficiente per crediti commerciali attestati poco sotto i 500 miliardi. La situazione non è destinata a migliorare a breve. Lo European Payment Report evidenzia che la recessione continuerà ad avere un impatto rilevante: in poco più di un anno, dal marzo 2020, il numero di fatture non pagate è aumentato dell'80% in Italia. In un clima di deterioramento soprattutto per le Pmi, le analisi sulla redditività e la solvibilità di un'azienda sono cruciali per la concessione di un prestito. Da questo punto di vista i sistemi di data analytics hanno tagliato a un paio di giorni un processo che per le banche tradizionali richiede settimane.

Ora l'innovazione punta alla valutazione in tempo reale. Già oggi modefinance fornisce alle banche stesse uno strumento di rating-as-a-service con Tigran, piattaforma brevettata di analisi di dati. Ma si tratta pur sempre di un esercizio di forecasting sulla base di dati vecchi, al meglio il bilancio 2020, magari quello 2019. «Ora puntiamo al *nowcasting*, con dati molti vicini al real time – spiega il Ceo Mattia Ciprian -: l'integrazione con una *tech company* come TeamSystem, leader nella digitalizzazione del business di imprese e professionisti, ci permette di avere un osservatorio privilegiato sulle dinamiche del tessuto imprenditoriale italiano, con particolare focus sulle Pmi». Sono però dati anonimizzati, relativi a interi settori, anche micro, ma non alle singole aziende. «Il passo successivo è il *company nowcasting*: il collegamento del gestionale con la banca apre alla possibilità di avere un bilancio aggiornato quotidianamente per pagamenti, circolante, liquidità. Certo si tratta di cambiare mentalità e iniziare a vedere il sistema finanziario come partner per lo sviluppo», aggiunge il Ceo di modefinance. D'altra parte l'aggiornamento della legge fallimentare la cui entrata in vigore è slittata al 2022

richiede che l'azienda si doti di strumenti di autovalutazione per prevenire situazioni di crisi.

Ma il rating potrebbe diventare anche superfluo se si ragiona in termini di *network finance*. «Oggi si lavora su singole aziende come monadi isolate dall'insieme. Bisogna invece passare a una prospettiva di network, interpretando le relazioni di mercato dei singoli soggetti come un flusso di relazioni aperte che devono trovare un loro equilibrio», spiega Carlo Mancosu, responsabile marketing di Bflows, start up che ha raccolto finora 600mila euro da attori diversi tra cui Invitalia e Banca Intesa. E che ha messo a punto una piattaforma per permettere alle aziende di smobilizzare i propri crediti commerciali senza necessità di ricorso al credito e quindi indipendentemente dal loro merito creditizio. Il sistema si basa su algoritmi proprietari che sfruttano l'analisi di network dei dati derivanti dalla mappatura delle relazioni commerciali tra imprese collegate da reciproci rapporti di debito e credito, gestendo per loro conto incassi e pagamenti sulla piattaforma. In sostanza le aziende diventano nodi di una rete connessi da archi mentre gli algoritmi scandagliano il network per determinare cicli e catene: ogni singolo nodo è dotato di wallet dove caricare la liquidità in eccesso, l'algoritmo individua l'ordine dei pagamenti.

Gli algoritmi di Bflows sono stati testati con una primaria banca italiana su 12 miliardi di euro di fatture reali dei suoi clienti, portando alla regolazione di oltre il 60% delle fatture in termini di numero e oltre il 30% in volume, riducendo i tempi medi di pagamento da 98,9 a 5,6 giorni di media. Ora è in pipeline l'attivazione di cinque hub di imprese con un bacino di oltre 10mila Pmi. Il sistema funziona anche da “*virtual credit manager*” che gestisce il *workflow* delle fatture, mentre gli algoritmi individuano i nodi dove viene intrappolata la liquidità. Possono essere così attivati interventi “chirurgici” per sbloccare i singoli nodi invece di finanziamenti a pioggia. «Il rating è irrilevante, il sistema si basa sulla fattura pagata o non pagata», sintetizza Mancosu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA