

Consiglio del 25 settembre 2019

**Punto 3 all' ODG
Osservatorio Fintech & Factoring**

**ALLEGATO 3.1
Presentazione progetto Blockchain Factoring (Exprivia)**



Fintech Factoring

Presentazione ad Assifact –
prototipo blockchain factoring

Paolo Crespi, Gianluigi Riva
Milano, 25 luglio 2019

**INCREASING
POTENTIAL
THROUGH
SYNERGIES**

Indice

1. Le tappe fino ad oggi
2. Use case: fintech factoring
3. La roadmap
4. Prossimi passi



Le tappe

Le tappe fino ad oggi

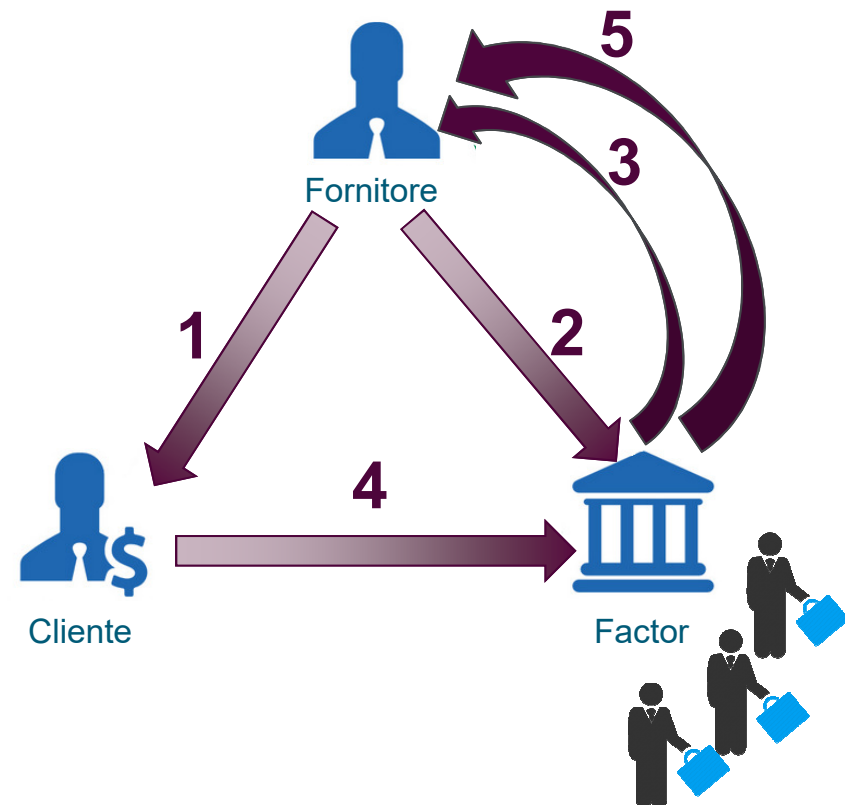
- Analisi di mercato, esame degli use case (settembre-ottobre 2018)
- Identificazione di due use case (ottobre 2018):
 - ambito factoring (fintech factoring o invoice factoring mediante DLT)
 - ambito capital market (client clearing)
- Validazione interna use/business case (novembre-dicembre 2018)
- Definizione business case, funding e approvazione Direzione Exprivia | Italtel (gennaio 2019)
- Pianificazione e predisposizione prototipo (febbraio 2019)
- Avvio attività (aprile 2019)
- Go-live prototipo (luglio 2019)



Use case: fintech factoring

Invoice Factoring tradizionale in 5 passi

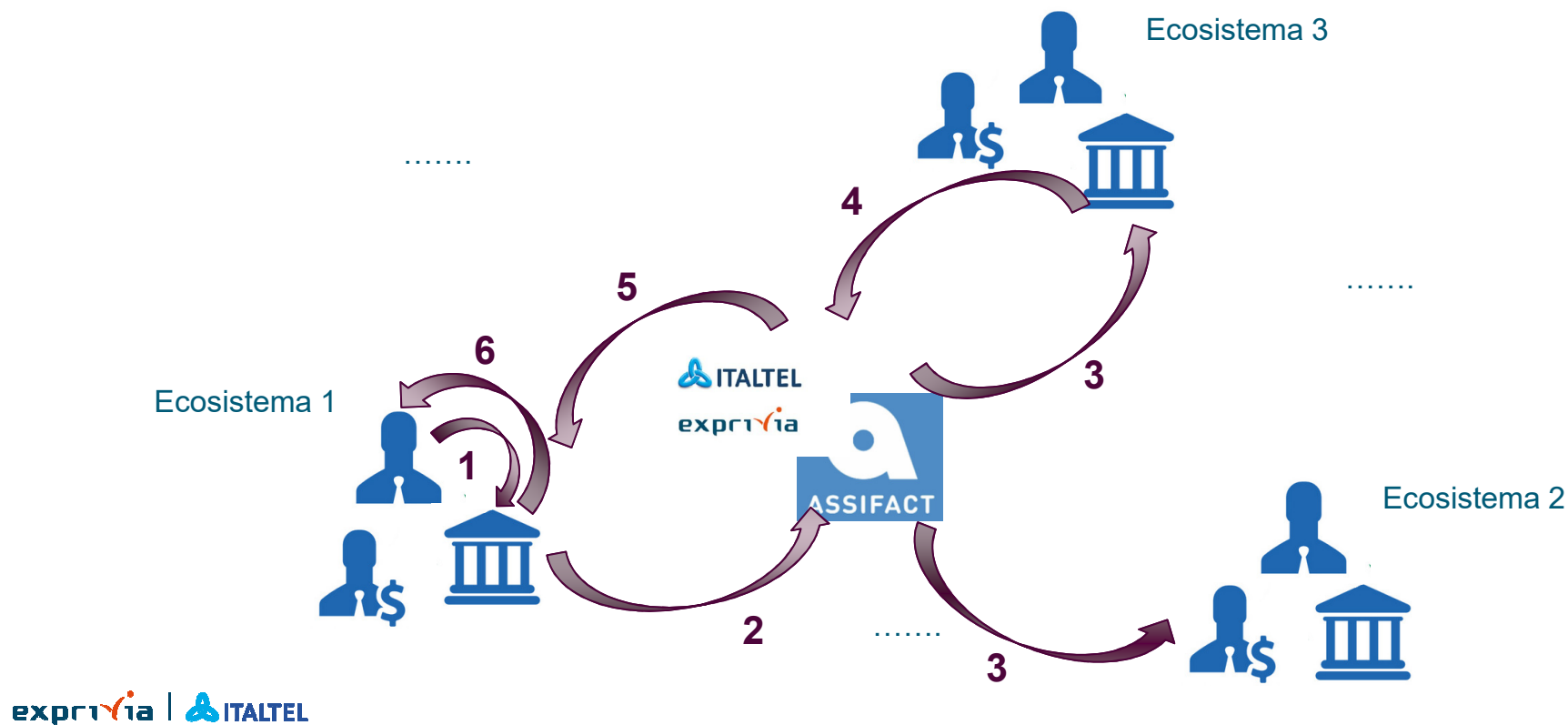
- 1** La merce viene consegnata, o i servizi vengono erogati: il fornitore emette fattura con scadenza futura
- 2** La fattura viene presentata al Factor, per l'anticipo
- 3** Un anticipo, generalmente pari all'80/90% del valore nominale della fattura viene depositato nel conto del fornitore
- 4** Il cliente, a scadenza, salda il Factor
- 5** Il Factor, a saldo-fattura, rilascia l'importo rimanente al netto della factor-fee



L'idea: realizziamo un mercato !

- Utilizzo piattaforma fintech
- Tecnologie innovative
- Vantaggi:
 - migliore liquidità del credito
 - velocità erogazione
 - possibilità di personalizzare i servizi offerti
 - nuovi attori si aggiungono all'ecosistema per inserire ulteriore liquidità e realizzare profitti in modo diversificato
- Svantaggio: ci hanno già pensato !
 - nessuna distintività rispetto all'offerta
 - il business case non regge: perché un prospect dovrebbe scegliere un factor rispetto a un altro, a pari-piattaforma?
 - e soprattutto: perché non dovrebbe andare direttamente sulla piattaforma stessa? (che di fatto, disintermedia l'ecosistema-factoring?)

E se.... ci fosse un “mercato dei mercati”?



Attori – Factor Cedenti (Ecosistema 1)

- Factor di dimensioni medio/piccole che hanno l'opportunità commerciale di acquisire operazioni di importo consistente, ma non hanno capienza patrimoniale per rispettare i limiti di concentrazione dei rischi;
- Factor di limitate dimensioni o captive che hanno esigenza di ampliare il loro funding utilizzando i crediti acquisiti;
- Factor di grandi dimensioni che ritengono opportuno condividere il rischio di credito su operazioni di importo molto rilevante;
- Factor la cui operatività è rivolta anche verso nicchie di attività economica con accentuati ritardi nei pagamenti (principalmente le PA) per ridurre gli effetti sull'adeguatezza patrimoniale della nuova definizione EBA sul trattamento ai fini prudenziali del «past due over 90 days».

Attori – Factor Cessionari (Ecosistema 3)

- Intermediari (Finanziari o Banche) di notevole dimensione che intendono ampliare la loro attività oltre la propria rete commerciale, azzerando inoltre il rischio operativo cedente;
- Intermediari (Finanziari o Banche) che intendono avviare una collaborazione operativa con altri Factor, anche in ambito di un processo di sinergia più ampio in termini economici o temporali;
- Factor captive che possono gestire più accuratamente operazioni acquisite da altri Intermediari con azienda del proprio gruppo di appartenenza debitore ceduto .

I fattori differenzianti: un win-win per tutti !

- Vantaggi lato business:
 - per il cliente del factor, che presenta la fattura: liquidità aggiuntiva
 - per il factor che gestisce la relazione col fornitore-cliente
 - mantenimento della relazione col cliente, realizzando comunque margini
 - ulteriore business oggi non previsto
 - a investitori «esterni»: poter intervenire realizzando una diversificazione dei profitti con margini diversi
- Vantaggi tecnologici della piattaforma:
 - blockchain/DLT per registrare e gestire le fatture all'interno del network
 - blockchain/DLT per gestire i pagamenti mediante wallet ad hoc
 - fraud detection
 - nuovi servizi che possono essere veicolati dalla nuova architettura
- Il «sistema factoring» si rafforza
- Assifact promotore e sponsor per il sistema-factor

Il prototipo: approfondimenti tecnici

- Tre layer:
 - presentation, utilizzando una Single Page Application scritta in HTML5, framework js, Vue per estensioni verso mobile app
 - middleware, tramite servizi REST implementati con Mule (Enterprise Service Bus)
 - blockchain API, basate su framework / piattaforma R3.
- Layer BlockChain:
 - memorizzare, in modo non-ripudiabile e sicuro, la chiusura del contratto (assegnazione fattura a factor cessionari e/o intermediari)
 - smart contract, al fine di regolare gli importi economici derivanti dalle obbligazioni contrattuali (dettagli implementativi oggetto di analisi e approfondimenti successivi)
 - ogni factor aderente al circuito implementa un nodo DLT
 - utilizzo tecnologia R3, standard de facto utilizzato in ambito *finanza* (cfr. Spunta project in ABILab, supply chain finance, ecc.)



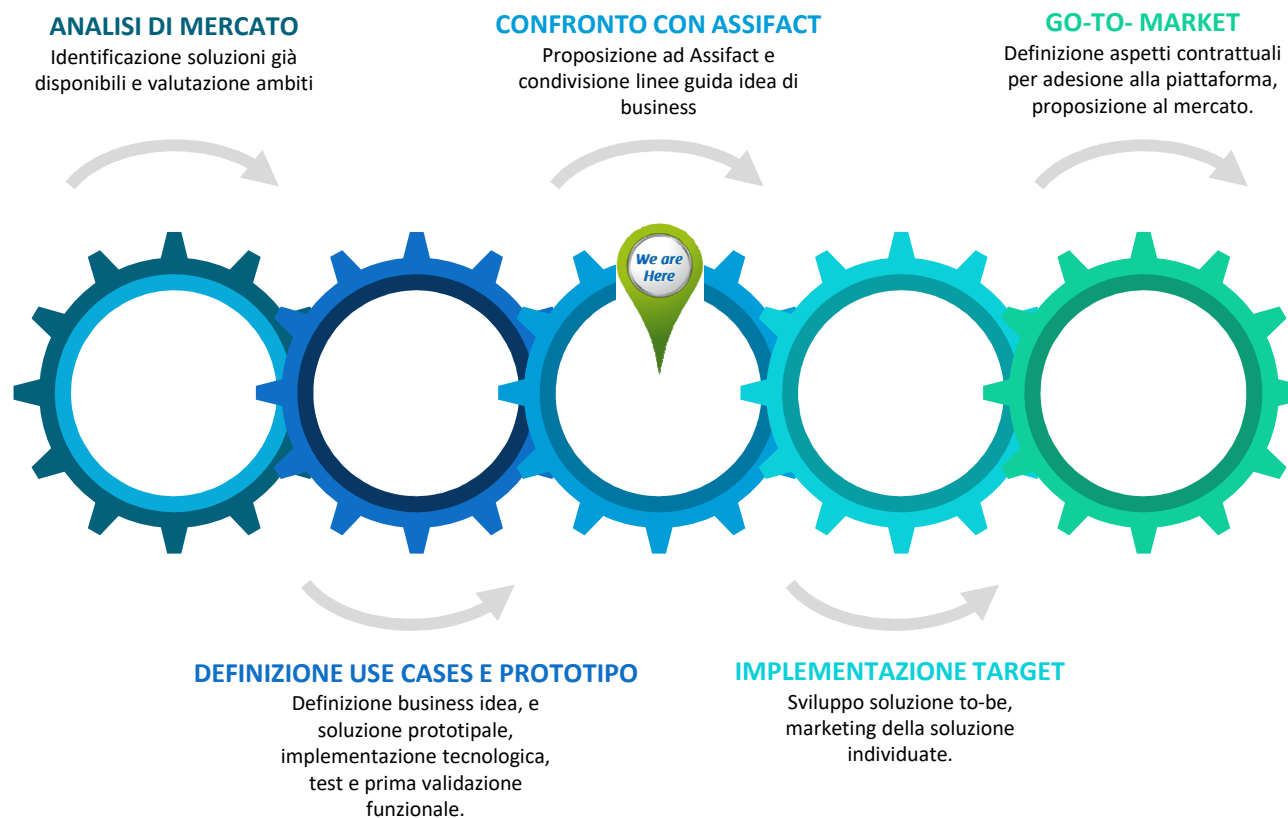
Soluzione target: il pricing proposto

- Nessun costo di adesione alla piattaforma
- Canone di manutenzione minimo per l'*application maintenance* agli aderenti
- Nessun costo di sviluppo per nuove implementazioni e/o adeguamenti regolamentari / normativi
- Fees per Exprivia|Italtel calcolate come % sul nozionale transato secondo il modello *pay-per-use*



La roadmap

La roadmap (1/2)



La roadmap (2/2)

Possibili evoluzioni:

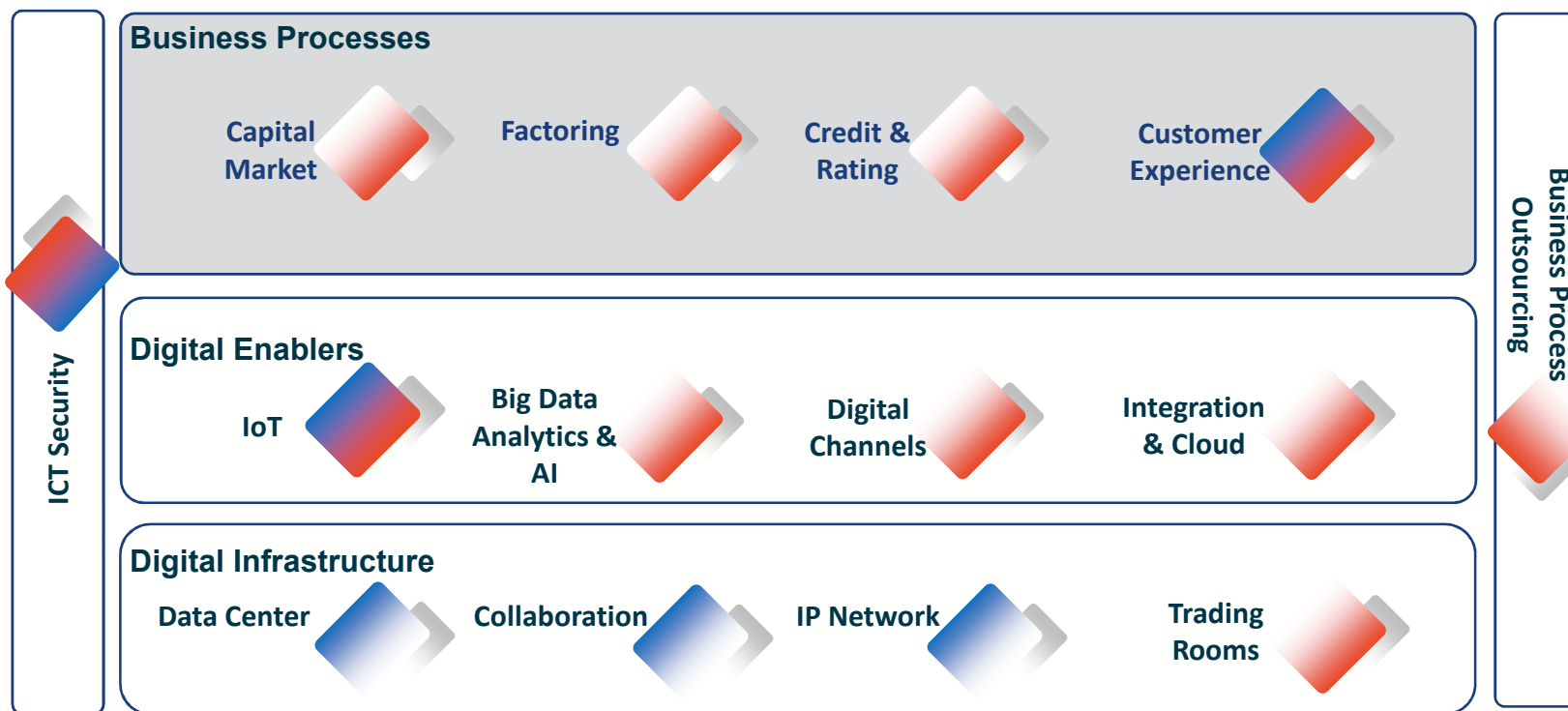
- smart contracts
- multi-canalità
- finanziamento in pool
- integrazione con sistemi contabili del factor
- integrazione con fattura elettronica
- integrazione con altre piattaforme fintech



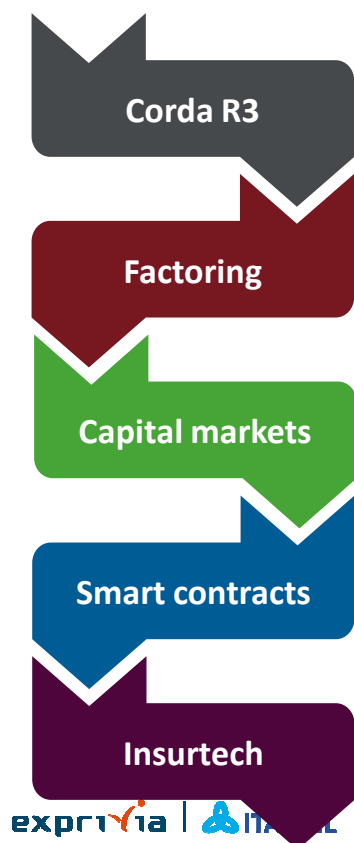
Demo del prototipo

Appendice: l'offerta Finance e la blockchain

Offerta su Finance: offering lines



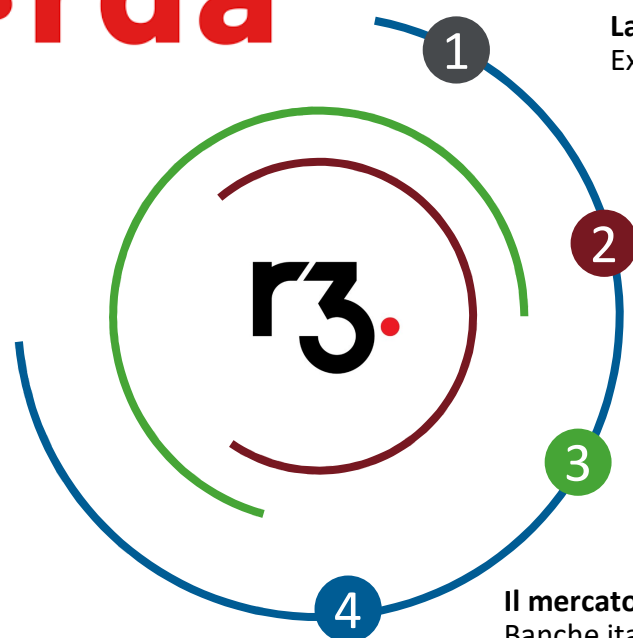
Blockchain per Finance: elementi chiave offerta



- 1 Partnership con il consorzio **Corda R3**: know how specifico, **servizi professionali** a valore aggiunto per il cliente finale grazie alla conoscenza del dominio di business e alla leadership in campo tecnologico
- 2 Soluzione evoluta basate in ambito **factoring** – **evoluzione digitale del credito**.
- 3 Blockchain in ambito **capital markets** – **clearing** per una gestione efficace dei margini nel trading su derivati.
- 4 Supporto consulenziale specifico alla definizione degli smart contracts in ambito finance
- 5 Sviluppo di soluzioni integrate innovative Insurtech per il mondo assicurativo anche mediante accesso a ecosistema di partner.

Exprivia | Italtel e Corda R3

c•rda



La partnership

Exprivia | Italtel parte del marketplace Corda R3 dal 2018.

Open Source

Corda è open source e abilita il business a effettuare transazioni direttamente, mantenendo la necessaria privacy e riducendo allo stesso tempo i costi di transazione.

Corda e il capital markets

Piattaforma progettata specificatamente per ambienti altamente regolamentati, che richiedono scalabilità e sicurezza. Natura decentralizzata che evita single-point-of-failures.

Il mercato in Italia

Banche italiane impregnate nello "Spunta project". Proposizione Exprivia | Italtel sul segmento fintech factoring.



Grazie !
