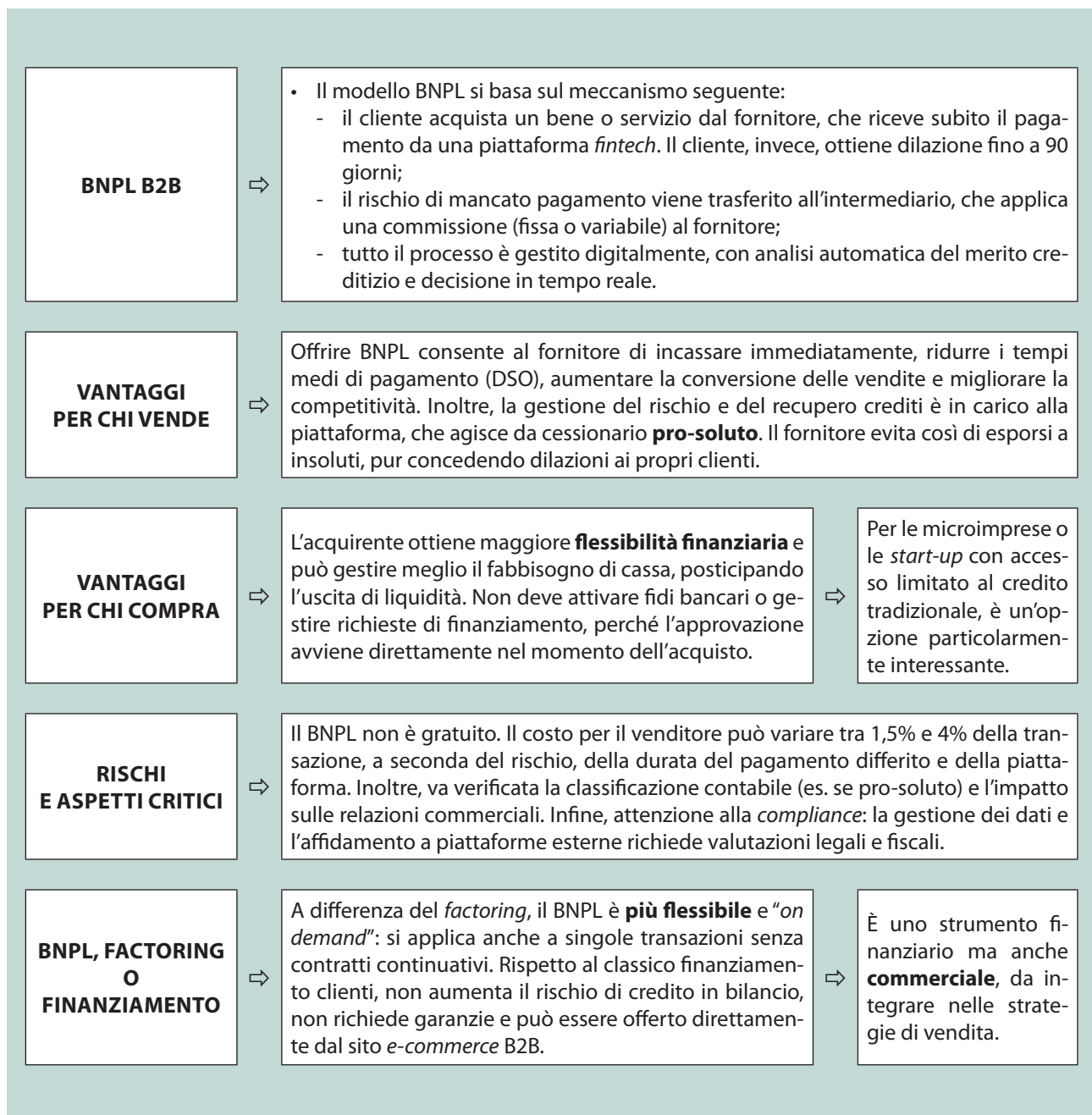


# BUY NOW PAY LATER (BNPL) NEI RAPPORTI TRA IMPRESE

In un contesto di crescente pressione sulla liquidità e di stretta creditizia, anche le imprese iniziano a scoprire i vantaggi della formula *Buy Now Pay Later* (BNPL) applicata al mondo B2B. Se nel mercato *consumer* questo strumento è già ben noto, il suo impiego tra aziende è ancora relativamente recente, ma in rapida espansione. Il funzionamento è il seguente: un fornitore può offrire ai propri clienti la possibilità di posticipare il pagamento di una fattura (es. a 30, 60 o 90 giorni), incassando subito l'importo da una terza parte, tipicamente una piattaforma *fintech* specializzata. In cambio, paga una commissione. Per le PMI, il BNPL rappresenta un'opportunità per aumentare le vendite, fidelizzare i clienti e migliorare il flusso di cassa, delegando la gestione del rischio a un intermediario, ma come ogni strumento finanziario, va compreso a fondo, valutando le implicazioni operative, contabili e strategiche.



## OPEN BANKING

L'adozione di soluzioni di tipo *Buy Now, Pay Later* nel contesto B2B si configura oggi come una leva strategica per migliorare il capitale circolante, supportare le vendite e ridurre la pressione sul *cash flow*, in particolare nelle filiere dove i tempi di incasso risultano dilatati.

Sebbene concettualmente simile alle dilazioni di pagamento tradizionali, il BNPL B2B si distingue per il fatto di essere un servizio finanziario esternalizzato e digitalizzato, spesso costruito su architetture di *open banking*, *credit scoring* automatizzato e cessione del credito pro-soluto. L'impresa venditrice incassa immediatamente l'importo totale della fornitura (al netto delle commissioni), mentre il compratore beneficia di un pagamento dilazionato, in genere suddiviso in rate o posticipato fino a 90 giorni.

## QUANDO CONVIENE

L'adozione di queste soluzioni risulta particolarmente

efficace in alcuni casi ricorrenti:

- quando si opera in settori dove i clienti *business* richiedono condizioni di pagamento dilazionate, ma non si dispone di un'adeguata struttura interna per la gestione del credito commerciale;
- quando l'obiettivo è quello di aumentare il valore medio delle transazioni o la frequenza d'acquisto da parte dei clienti, senza assorbire nuovo rischio;
- quando si intende esternalizzare completamente la gestione del credito, eliminando il rischio di mancato pagamento grazie alla cessione pro-soluto;
- quando si desidera ridurre la dipendenza da linee bancarie o da strumenti tradizionali di anticipo fatture, migliorando la struttura del bilancio.

In questo contesto, il BNPL non rappresenta solo un mezzo per concedere dilazioni: è uno strumento per ottimizzare la leva commerciale, proteggere il capitale circolante e mantenere elevata la bancabilità aziendale.

### PRINCIPALI PIATTAFORME BNPL B2B A CONFRONTO

Piattaforma	Caratteristiche principali	Target	Modello di costo	Funzionalità chiave
<b>Tranch</b>	BNPL integrato per imprese digitali, anticipo al venditore entro 24h, dilazione al <i>buyer</i> fino a 90 gg	PMI digitali, SaaS, studi professionali	2% - 4% sul valore della transazione (sul venditore)	API, <i>scoring</i> in tempo reale, pagamento automatico, multirata
<b>Playter</b>	Soluzione BNPL lato acquirente per dilazionare pagamenti a fornitori in 6 rate	<i>Start-up</i> , microimprese	Commissione applicata al cliente finale (acquirente)	Nessuna integrazione per il venditore, pagamento immediato
<b>Mondu</b>	BNPL per <i>e-commerce</i> B2B, interamente digitalizzato, supporta <i>checkout</i> personalizzati	Commercio B2B online	1,5% - 3,5% per il venditore (a seconda del rischio)	Integrazione API, <i>dashboard</i> di controllo, gestione insoluti
<b>TreasurUp (Rabobank)</b>	BNPL destinato a banche e <i>fintech</i> per offrire servizi in <i>white label</i>	Istituti finanziari e operatori <i>fintech</i>	Variabile, basato su accordi di <i>licensing</i>	Integrazione bancaria, gestione <i>embedded</i>
<b>Stancer</b>	BNPL e servizi di pagamento per PMI, sia online che offline	Piccole imprese tradizionali	Su richiesta	CRM, <i>credit check</i> , anti-frode, gestione ordini e pagamenti

## ASPETTI OPERATIVI

L'adozione del BNPL B2B impone una serie di valutazioni:

- **integrazione nei sistemi aziendali**: molte soluzioni consentono l'integrazione diretta con ERP, CRM o piattaforme di e-commerce, semplificando la gestione contabile e operativa del credito;
- **cessione del credito**: nella maggior parte dei casi si tratta di operazioni pro-soluto in cui il rischio viene trasferito alla piattaforma/intermediario, con effetti positivi sul bilancio;
- **verifica del cliente finale**: tramite algoritmi di sco-

ring automatizzato (basati su dati bancari, bilanci, comportamenti di pagamento) la piattaforma BNPL effettua una valutazione istantanea del rischio del compratore;

- **trasparenza nei costi**: le commissioni sono generalmente applicate al venditore e variano in base al rischio, alla durata della dilazione e al settore di attività.

Il vantaggio più significativo resta la possibilità di incassare l'intero importo della vendita in tempi brevissimi, esternalizzando il rischio creditizio e senza dover attendere i normali termini di pagamento.

## Esempio - BNPL B2B attraverso la piattaforma Mondu

Per comprendere meglio l'impatto contabile e operativo del BNPL B2B, immaginiamo il seguente caso. Una PMI italiana vende merce per un importo di € 12.200 (di cui € 10.000 + Iva 22%) a un cliente *business*. Invece di concedere direttamente una dilazione, l'azienda si affida a una piattaforma BNPL (Mondu) seguendo questi passaggi:

1. l'azienda si iscrive sulla piattaforma, fornendo informazioni su se stessa (dati societari, bilancio, visura, IBAN) e sui propri clienti B2B. In questa fase Mondu effettua una valutazione del merito creditizio e abilita i clienti ritenuti "finanziabili";
2. quando si effettua una vendita a un cliente B2B, si emette la fattura come di consueto, intestandola al cliente finale, ma con modalità di pagamento tramite Mondu. L'azienda riceve l'importo della fattura quasi subito, mentre Mondu si occupa di incassare successivamente dal cliente;
3. la fattura viene caricata sulla piattaforma oppure generata direttamente tramite un'integrazione (ad esempio con ERP o CRM compatibili). Il sistema verifica che tutti i dati siano corretti e che il cliente sia stato pre-approvato;
4. una volta approvata la fattura, Mondu anticipa all'azienda fino al 100% del valore della fattura, trattenendo per questo esempio il 2% (la percentuale è in base a rischio, cliente, durata). L'azienda riceve i fondi sul proprio conto entro 24-48 ore;
5. alla scadenza della fattura (es. 30, 60 o 90 giorni), Mondu incassa direttamente l'importo dal cliente. Se il cliente non paga, è Mondu a gestire il recupero del credito: l'azienda non ha più responsabilità, perché la cessione è avvenuta pro-soluto.

### Scritture contabili

#### 1. Emissione fattura a cliente (31.03.2025)

		31.03.25				
SP C II 1		<b>Crediti v/clienti</b>	a	<b>Diversi</b>	12.200,00	
	CE A 1		a	<b>Ricavi su vendite merci</b>		10.000,00
	SP D12		a	<b>Iva a debito</b>		2.200,00

#### 2. Cessione pro-soluto del credito alla piattaforma Mondu (31.03.2025):

		31.03.25				
SP C IV 1 CE C 17	SP C II 1	<b>Diversi</b>	a	<b>Crediti v/clienti</b>	12.200,00	
		<b>Banca c/c</b>	a			12.000,00
		<b>Oneri finanziari da cessione crediti</b>	a			200,00
Credito viene rimosso dall'attivo, trattandosi di una cessione pro-soluto. La commissione va a conto economico tra gli oneri accessori.						

#### 3. Aspetti fiscali

L'Iva viene liquidata regolarmente, in quanto la cessione pro-soluto non modifica il profilo fiscale: l'incasso è a tutti gli effetti avvenuto, quindi l'Iva è esigibile.

Impatti sul bilancio e indicatori:

- miglioramento della posizione finanziaria netta: l'incasso immediato aumenta la liquidità e riduce il fabbisogno di cassa;
- nessuna variazione nei debiti finanziari: trattandosi di una cessione pro-soluto, l'operazione non genera passività;
- effetto positivo sugli indici di rotazione del capitale circolante;
- la commissione BNPL incide sul margine, ma spesso risulta inferiore al costo-opportunità legato a dilazioni non garantite.