

COMUNICATO STAMPA

Allianz Trade: Buy Now Pay Later come fattore di sviluppo delle imprese

MILANO,
17 MAGGIO 2023

Allianz Trade al Netcomm FORUM 2023 (17-18 Maggio Milano) presenta uno studio dedicato all'E-Commerce B2B

1. Le imprese che utilizzano l'E-Commerce B2B come canale di vendita in Italia sono oltre 46 mila: in Lombardia (17,6%), in Veneto (9,3%) e in Campania (8,5%).
2. Entro due anni, i Sellers che gestiranno le relazioni commerciali esclusivamente per mezzo di una piattaforma B2B E-commerce passeranno dall'attuale 2,2% al 17,2%.
3. Tra i fattori di criticità correlati ai processi B2B E-Commerce si confermano per il 2023 i problemi di approvvigionamento e l'aumento dei costi della supply chain.

In occasione dell'edizione 2023 del **Netcomm Forum**, **Allianz Trade**, il leader mondiale dell'assicurazione crediti, ha presentato in collaborazione con **Format Research** una survey dedicata all'E-Commerce B2B in Italia e le principali tendenze di mercato grazie a un'indagine effettuata su un campione significativo di 500 aziende italiane.

Negli anni segnati dalle restrizioni imposte dai governi per evitare la diffusione del Covid-19 le vendite online, comprese quelle B2B, hanno preso il volo, dimostrando agli operatori del settore che investire in questo strumento non è solo redditizio nell'immediato, ma è anche strategico per assicurarsi una crescita costante anche nel futuro. Allo stesso modo, i buyer B2B vogliono veder replicate le stesse esperienze d'acquisto che sono ormai prassi nel settore retail.

In questo nuovo contesto, che vede oltre 46.000 aziende operare sulle piattaforme B2B, le soluzioni **Buy Now Pay Later** (BNPL) offrono la possibilità agli E-Merchant di concedere dilazioni di pagamento anche nelle vendite digitali garantendo ulteriori benefici al check-out, rendendo il processo di vendita semplice, rapido e sicuro, in modo da snellire la fase effettiva di acquisto.

Entrando nel dettaglio dell'indagine, il 97,8% delle imprese Sellers interagisce con i propri clienti in parte online e in parte in modo tradizionale mentre il 2,2% interagisce esclusivamente online. Entro due anni ci sarà un aumento dei Sellers che gestiranno le relazioni commerciali esclusivamente per mezzo di una piattaforma B2B E-commerce, dal 2,2% al 17,2%, mentre, oltre il 2024 saranno oltre la metà.

Le aziende intervistate che utilizzano una piattaforma B2B E-Commerce con pagamento differito a 90 giorni sono attualmente lo 0,5% mentre saranno il 4,4% a fine 2024 e l'8,8% dopo il 2024. Un dato rilevante che evidenzia come gli strumenti BNPL saranno sempre più presenti anche nel nostro mercato

Sempre più rilevante diviene per i Sellers B2B prevenire possibili mancati pagamenti e proprio in questa ottica il 7,8% delle imprese sta già investendo per dotarsi di un sistema in grado di valutare in tempo reale il merito di credito dei propri Buyer; il 15,5% delle imprese prevede di investire in questo senso nei prossimi anni.

Informazioni su Allianz Trade

Prevediamo il rischio commerciale e creditizio oggi, perché le imprese abbiano fiducia nel domani

Allianz Trade è il leader mondiale dell'assicurazione crediti, specializzato in cauzioni, recuperi, credito commerciale strutturato e rischio politico. La nostra rete di intelligence proprietaria analizza quotidianamente i cambiamenti nella solvibilità di +80 milioni di aziende. Offriamo alle imprese la garanzia di operare con sicurezza e di ottenere il pagamento dei propri crediti. Indennizziamo i crediti inesigibili, ma soprattutto assistiamo i clienti a evitare operazioni dall'esito incerto. Ogni volta che stipuliamo una polizza di assicurazione crediti o altre soluzioni finanziarie, la nostra priorità è la protezione predittiva, ma in caso di sinistro, il nostro rating AA testimonia la solidità delle risorse che mettiamo in campo con il sostegno del Gruppo Allianz per garantire l'indennizzo dei nostri clienti. Allianz Trade, con sede a Parigi, è presente in oltre 52 paesi con 5.500 collaboratori. Nel 2022 ha raggiunto un giro d'affari consolidato di 3,3 miliardi di euro e ha coperto transazioni commerciali per un ammontare totale di 1057 miliardi di euro. [Per maggiori informazioni, visitare il sito allianz-trade.com](https://www.allianz-trade.com)

Press Way per Allianz Trade MMEA

Tiziano Pandolfi
+39 338 6820776 Tiziano.pandolfi@pressway.it

Allianz Trade MMEA

Guglielmo Santella
+39 335 8496775
guglielmo.santella@allianztrade.com

Follow us

<https://www.linkedin.com/company/allianz-trade-italia/>

Nota cautelativa sulle dichiarazioni previsionali

Le asserzioni qui contenute possono essere di natura previsionale e fondate su ipotesi e opinioni correnti del management. Implicano rischi e incertezze più o meno noti, che potrebbero far sì che i risultati, rendimenti o eventi citati, esplicitamente o implicitamente, differiscano in maniera sostanziale da quelli effettivi. Tali differenze possono essere dovute per esempio a (I) cambiamenti delle condizioni economiche generali e della situazione competitiva, in particolare nel core business e nei mercati principali del Gruppo Allianz, (II) rendimento dei mercati finanziari (in particolare volatilità del mercato, liquidità ed eventi creditizi), (III) frequenza e gravità delle perdite assicurate, incluse quelle

derivanti da catastrofi naturali, e lo sviluppo delle relative spese, (IV) livelli e tendenze di mortalità e morbilità, (V) livelli di persistenza, (VI) entità dei casi di insolvenza, soprattutto nel settore bancario, (VII) evoluzione dei tassi d'interesse, (VIII) tassi di cambio segnatamente tra Euro e Dollaro USA, (IX) cambiamenti delle leggi e dei regolamenti, inclusi i regolamenti fiscali, (X) impatto delle acquisizioni, con i problemi di integrazione e le misure di riorganizzazione, (XI) fattori legali alla concorrenza in generale, sia su scala locale che regionale, nazionale e/o globale. Molti di questi fattori possono essere più probabili o più marcati per effetto di attività terroristiche e delle loro conseguenze.