

SOISY SpA

Sede legale in Milano, Piazzale Libia n.1

Capitale sociale € 1.814.300,00 i.v.

Iscritta al Registro Imprese di Milano al numero 08946260968

Codice fiscale / Partita IVA 08946260968

Rea MI-2079997

Albo degli Istituti di Pagamento Banca d'Italia: n.36060,2 per la Provincia di Milano

RELAZIONE SULLA GESTIONE

Signori Azionisti,

il 2017 ha visto un'evoluzione decisiva del modello di business di Soisy, che si è trasformata nel corso dell'anno in una piattaforma per il pagamento rateale di beni e servizi offerti da e-commerce e negozi partner, basata sempre sul finanziamento da parte di privati.

Questo cambiamento è stato originato dalla difficoltà di aumentare le dimensioni della piattaforma con il business model validato nel 2016, che prevedeva l'acquisizione di clienti richiedenti tramite il sito www.soisy.it. All'inizio del 2017 la società ha quindi intrapreso diversi test per identificare modalità alternative di acquisizione di questi clienti, tra le quali quella di maggior successo è stata appunto la fornitura di servizi di pagamento rateale a partner commerciali.

Per poter fornire tali nuovi servizi è stato necessario rivedere durante tutto l'anno la struttura della piattaforma tecnologica di Soisy, sia per semplificare la richiesta del pagamento rateale che per offrire degli strumenti tecnologici (API restful e plugin) che facilitino l'integrazione da parte dei partner.

A fronte di questi investimenti però si è aperto di fronte alla società un nuovo mercato con un livello inferiore di concorrenza, costi di acquisizione pari a zero, livello di rischiosità dei richiedenti molto basso.

I risultati sui volumi sono stati immediatamente visibili, con i prestiti finanziati su partner che sono passati dai 6.000 € di aprile al massimo annuale di 97.000 € a novembre. Di fronte ad una crescita così sostenuta e all'interesse manifestato da diversi altri partner, il 1 novembre 2017 è stato chiuso definitivamente il canale di acquisizione via web, in modo da permettere la focalizzazione sul più promettente canale partner.

Complessivamente durante il 2017 sono stati finanziati prestiti per circa 776.000 €, di cui € 425.000 tramite partner.

La durata media di questi ultimi è di circa 17 mesi, contro i 42 dei prestiti da web.

Anche in termini di rischio si rileva una marcata differenza: a fine anno circa il 6,6% di tutti i prestiti presentava un'insolvenza anche lieve (2+ rate arretrate), ma questa percentuale scendeva al 3,4% sui prestiti da partner, confermando quindi la minor rischiosità di questo canale.

Le migliori caratteristiche di rischio e durata rendono quindi i prestiti da partner più appetibili per gli investitori, che hanno accompagnato la crescita di questi prestiti con un proporzionato interesse. Gli investitori attivi a fine anno erano 328, con un investimento complessivo durante l'anno di circa € 860.000. La riforma della tassazione decisa nella Legge Finanziaria 2017, con la



riduzione dell'aliquota al 26% previsto per tutti gli altri investimenti finanziari, fa prevedere che nel 2018 la crescita degli investitori sarà ancora più forte di quella osservata finora.

In questo nuovo modello di business non sono mancate comunque le difficoltà, relative soprattutto alla scarsa dimensione dei prestiti richiesti che hanno una profittabilità inferiore a quelli originati in precedenza. Tuttavia un'attenta attività di revisione dei costi, rinegoziazione dei contratti e scelta dei principali fornitori ha portato a un progressivo miglioramento della redditività del singolo prestito, che prevediamo sarà in positivo nel prossimo anno.

Come già rimarcato, il cambio di modello di business ha richiesto l'aumento degli investimenti soprattutto tecnologici. La scelta della società è stata di privilegiare l'internalizzazione di questi investimenti, che rappresentano la parte sostanziale del valore consegnato a partner e clienti. Di conseguenza, durante l'anno sono stati assunti due nuovi sviluppatori ed è stato trasformato in tempo indeterminato il contratto della tirocinante per garantire un maggior presidio sui dati.

Per finanziare questi investimenti e per assorbire l'impatto del cambio di modello di business in termini di i minori ricavi, a fine anno è stato eseguito un aumento di capitale di € 891.300. All'aumento hanno partecipato la maggior parte degli azionisti esistenti e alcuni nuovi azionisti, che hanno ulteriormente arricchito la compagine con nuove competenze. Il maggior valore della società, derivante dalla maggior notorietà, conoscenza del mercato, penetrazione tra i clienti, maturità dell'offerta tecnologica, ha trovato rappresentazione evidente nel maggior prezzo pagato dagli azionisti rispetto al valore nominale.

Entrando in maggiore dettaglio sui numeri presentati dal bilancio, per quanto riguarda l'attivo spicca innanzitutto l'aumento delle disponibilità liquide, dovuta soprattutto all'aumento di capitale e all'utilizzo della linea di credito con Invitalia, che hanno più che compensato la riduzione dovuta agli investimenti in personale e sviluppo tecnologico, derivanti anche dal cambio di modello di business.

I continui investimenti hanno contribuito al mantenimento di importanti attività immateriali, nonostante il naturale declino dovuto all'ammortamento degli investimenti degli anni precedenti. Infine la fiscalità aumenta ulteriormente, soprattutto a causa delle maggiori imposte anticipate, che compensano la diminuzione dei crediti per investimenti in ricerca e sviluppo dovuta al maggior numero di dipendenti che ne aumento l'utilizzo.

Per quanto riguarda il passivo, il debito per somme detenute presso la piattaforma per conto di terzi aumentano proporzionalmente all'aumento dei clienti. L'andamento positivo di sovrapprezzi di emissione e riserve riflette l'aumento del capitale, mentre quello della voce Altre passività deriva dall'utilizzo della linea di credito con Invitalia.

A livello di Conto Economico, si osserva un aumento dei ricavi, che rimangono comunque su livelli modesti a causa del prolungarsi del periodo di sperimentazione e assestamento del business model. Continua l'incremento dei costi di struttura (personale e altre spese amministrative) a causa degli ulteriori investimenti tecnologici a cui si è accennato, ma anche per aumento dei costi di credit bureau (conseguenza dei maggiori volumi), comunicazione (legati alle numerose sperimentazioni sull'acquisizione clienti) e di compliance (soprattutto legali, ma relativi anche alle funzioni esternalizzate).

Il Patrimonio della Società alla data di riferimento è al di sopra dei limiti imposti sia dal Codice Civile sia dalla normativa di Vigilanza della Banca d'Italia.

Con riferimento alle informazioni specifiche richieste dalla normativa di vigilanza, precisiamo quanto segue:

a) evoluzione prevedibile della gestione;

Concluso il cambio di modello di business e validato quello nuovo, prevediamo una sostenuta crescita dei volumi e dei ricavi nel 2018, continuando l'andamento del secondo semestre 2017. Inoltre, a partire da gennaio la revisione dei contratti di fornitura porterà in positivo la redditività al netto di tutti i costi variabili.

Visti i volumi di partenza ancora limitati, questo avrà un impatto modesto sulla redditività totale della società nel 2018, ma sarà via via più rilevante nei due esercizi successivi, nei quali verranno ridotti in maniera significativa gli assorbimenti di liquidità e di capitale.

Questo positivo andamento potrebbe essere rallentato da un aumento dei costi di acquisizione dei clienti investitori, al momento estremamente bassi. Su questo punto va osservato anche il crescente interesse all'investimento in Soisy da parte di investitori istituzionali, che potrebbero ridurre il fabbisogno di adesione da parte di nuovi investitori retail.

Come già evidenziato nella Nota Integrativa nella Sezione 3 - Eventi successivi alla data di riferimento del bilancio, il 13 gennaio 2018 è entrata in vigore la nuova Direttiva Europea sui Servizi di Pagamento (PSD2). Non è però ancora stata emessa la relativa normativa secondaria, che potrebbe avere un impatto sostanziale sul calcolo del Patrimonio di Vigilanza, specie in relazione al trattamento delle Imposte Anticipate. La società ha in un primo momento deciso di posticipare i termini per l'approvazione di questo bilancio in modo da analizzare meglio gli impatti. In seguito, una volta chiarito che per il momento continua a valere l'impianto normativo precedente, ha deciso di procedere con la redazione e la presentazione del bilancio. Allo stesso tempo ha deciso di preparare anche un piano di ricapitalizzazione potenziale, per non farsi trovare impreparata in qualsiasi evenienza.

b) attività di ricerca e di sviluppo;

La piattaforma è in continua evoluzione nelle sue componenti di back-end e front-end; anche nell'esercizio 2017 sono stati investiti ingenti risorse nel suo sviluppo e sono stati assunti due sviluppatori per rafforzare gli investimenti.

Al fine di poter qualificare la Società come "Start-up innovativa", in riferimento ai parametri quantitativi di cui all'art. 25 lettera h) del DL 179/2012 come modificati dall'art. 9 , comma XVI, lett. b) del DL 76/2013:

- l'ammontare complessivo degli investimenti tecnologici risulta essere 209.078 euro: 190.120 direttamente connessi allo sviluppo e alla *maintenance* della piattaforma (10.911 euro per sviluppo Front-end, 137.962 euro per sviluppo Back-end, 4.004 per attività di *maintenance* del front-end già sviluppato e 37.243 per attività di *maintenance* del back-end già sviluppato), 18.958 euro per attività infrastrutturali e di analisi. L'importo

complessivo è pari al 22% Costo della produzione.

- più di 2/3 del personale stabilmente impiegato è in possesso di laurea magistrale.

Dei 209.078 euro, sopra menzionati quali investimenti effettuati nell'esercizio 2017, secondo le definizioni ex art. 3 del D.Lgs n. 145/13 così come modificato dall'art. 1 comma 35 della Legge n. 190/14 e integrato dal decreto attuativo del 27 maggio 2015, 23.410 euro sono riferibili alla ricerca contrattuale, 131.231 sono riferibili a spese per personale altamente qualificato, 54.437 euro a competenze tecniche.

Gli investimenti effettuati nell'esercizio 2017 hanno generato un credito fiscale di 104.539 euro.

c) numero e valore nominale delle azioni o quote proprie detenute in portafoglio, di quelle acquistate e di quelle alienate nel corso dell'esercizio, le corrispondenti quote di capitale, i motivi degli acquisti e delle alienazioni e i corrispettivi; il tutto anche per acquisti o alienazioni tramite società fiduciaria o per interposta persona;

La Società non detiene azioni proprie né per conto proprio né per il tramite di fiduciarie o di terzi interposti e non è controllata da alcuna società.

d) rapporti verso le imprese del gruppo, distinguendo fra imprese controllate, imprese controllanti e imprese sottoposte al controllo di queste ultime, nonché i rapporti verso le imprese sottoposte a influenza notevole;

La Società non appartiene a gruppi.

e) gli indicatori fondamentali dell'operatività dell'impresa nonché, ove rilevanti, informazioni attinenti all'ambiente e al personale;

KPI	Performance	Aumento rispetto a fine 2016
Totale Investitori attivi	387	+112%
Totale investimenti	€ 1.209.270	+250%
Interessi distribuiti	€ 28.736	+796%
Totale importo finanziato	€ 1.087.489	+249%
Totale prestiti finanziati	484	+780%
Partner convenzionati	84	-

f) eventuali ulteriori informazioni rispetto a quelle fornite nella nota integrativa sugli obiettivi e sulle politiche dell'impresa in materia di assunzione, gestione e copertura dei rischi;

Gli obiettivi e le politiche dell'impresa in materia di assunzione, gestione e copertura dei rischi sono dettagliatamente esposti in Nota Integrativa.

g) principali fattori e le condizioni che incidono sulla redditività, inclusi i cambiamenti del contesto ambientale nel quale l'impresa opera, le iniziative intraprese a fronte dei cambiamenti e i relativi risultati nonché le politiche d'investimento adottate dall'impresa per mantenere e migliorare i risultati economici, inclusa la politica di distribuzione degli utili.

Come già osservato, la revisione di contratti e forniture porterà in positivo la redditività dei prestiti

al netto dei costi variabili già dal mese di gennaio.

Sarà necessaria però un'ulteriore crescita dei volumi perché questo possa in parte compensare per i costi di acquisizione dei clienti investitori e per i costi di struttura e avere quindi un impatto visibile sulla redditività complessiva.

Ci aspettiamo che questo accada progressivamente negli esercizi 2019-2020, considerato anche che la struttura può essere considerata già ottimale e quindi i suoi costi cresceranno molto lentamente nei prossimi anni. Inoltre i costi di acquisizione per i clienti investitori sono stati finora molto bassi, a fronte di un elevato life-time value dei clienti stessi. Infine, è già stato osservato il crescente interesse da parte di investitori istituzionali, che potrebbero dare un decisivo contributo alla crescita dei volumi della piattaforma senza costi di acquisizione.

In conclusione, grazie all'adozione del nuovo modello di business ci aspettiamo che la redditività migliori sensibilmente nei prossimi anni e offra un ottimo rendimento per gli investimenti effettuati in questi anni dall'azionariato.

Milano, 24 Aprile 2018

per il Consiglio d'Amministrazione

*Il Presidente
(Carlo Roberto Cappa)*



