

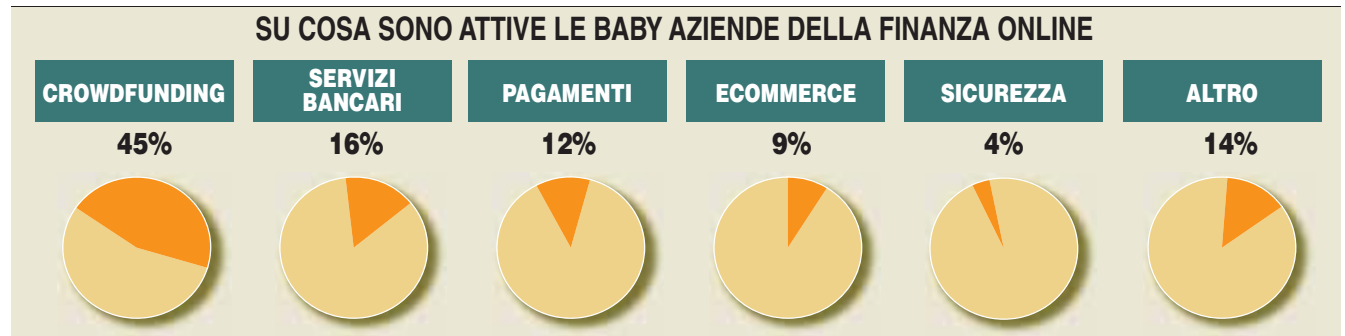
FINTECH/1 In Italia sono almeno 28 le startup che intermediano finanziamenti o capitale di rischio. Le formule si fanno sempre più diversificate. C'è chi pensa di coinvolgere anche gli investitori istituzionali. Mentre a Londra già si è passati alle cartolarizzazioni

Chi presta col click

di Stefania Peveraro

Gli anglosassoni sono davvero avanti se si parla di fintech, cioè di tecnologia digitale applicata alla finanza, ma noi italiani stiamo facendo passi da gigante nel nostro piccolo. E così si scopre che in Italia oggi ci sono ben 115 startup attive nel fintech e che nel 2015 le nuove iniziative imprenditoriali italiane attive nel fintech hanno ottenuto da fondi venture capital e business angel risorse per 33,6 milioni di euro, molti di più dei 7,5 milioni incassati nel 2014.

I numeri sono stati snocciolati venerdì 6 maggio da Roberto Ferrari, direttore generale di CheBanca!, in occasione della presentazione dei CheBanca! Italian Fintech Awards e sono il risultato di un'indagine condotta sul database fintech di StartupItalia! Lo stesso database indica anche che il 16% delle baby aziende è impegnato in servizi bancari, il 12% sui pagamenti, il 9% si occupa di e-commerce, e il 4% si concentra sulla sicurezza. Infine, quasi metà di queste (45%) si occupa di crowdfunding. Sotto questo concetto vanno incluse tutte le forme di raccolta di denaro dal pubblico (crowd), quindi anche quelle di pura donazione, oltre che quel-



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

le cosiddette reward-based, cioè che prevedono la fornitura di un bene o servizio in cambio del denaro versato, e oltre a quelle di raccolta di capitale di rischio (equity crowdfunding).

Nello spaccato dei settori fornito dall'indagine non si fa però riferimento alle piattaforme di lending o di altre forme di finanziamento, che sono a metà strada tra i servizi finanziari alle imprese, ma se si ritagliasse un sottoinsieme di tutte le startup fintech che in qualche modo offrono capitale di rischio o di debito a privati o a imprese l'elenco inizierebbe a essere nutrito.

Il database di BeBeez conta 28 startup fintech di questo tipo, di cui 16 attive nell'equity crowdfunding, quattro nei prestiti tra privati (Smartika, Prestiamoci, Younited Credit e Soisy) e una nei prestiti da priva-

ti a imprese (Borsa del Credito). C'è poi una società specializzata nell'intermediazione online di fatture (Workinvoice) e una (Insta Partners) che, una volta ottenuta l'autorizzazione di Banca d'Italia a operare come intermediario finanziario ex art. 106 da parte di Banca d'Italia, potrà comprare lei stessa fatture, forte di un capitale di 8 milioni, che in prospettiva potrà fare da volano di operazioni di cartolarizzazione, che coinvolgeranno quindi a regime gli investitori istituzionali. Intanto la prima cartolarizzazione in Europa di prestiti alle pmi erogati tramite una piattaforma di prestiti peer to peer è stata annunciata nei giorni scorsi da FundingCircle, la più grande piattaforma del settore attiva nel Regno Unito, che dalla sua fondazione nel 2010, ha erogato oltre 1,24 miliardi di sterline alle pmi, e che ha raccolto 273 milioni

di dollari dai venture capital. Le tranche senior sono state dotate di garanzia del Fondo Europeo per gli Investimenti e sottoscritte dalla tedesca Kfz.

Agli investitori istituzionali stanno comunque pensando anche altre piattaforme italiane. Fabio Bolognini, co-fondatore di Workinvoice, ha spiegato a *MF-Milano Finanza* di aver «siglato un accordo con un fondo britannico specializzato nell'acquisto di fatture» e di «essere in trattative con una sgr italiana per la strutturazione di un fondo dedicato che possa essere un investitore sempre presente sulla nostra piattaforma». Circa un mese fa Advam Partners sgr aveva annunciato «un accordo proprio con Workinvoice per lo sviluppo di soluzioni di supply chain financing» che veniva definito «propedeutico alla possibile costituzione da

parte di Advam Partners sgr di un fondo alternativo che investirebbe in crediti commerciali». Pienamente operativa da settembre 2015, Workinvoice ha intermedio a oggi fatture per 9,2 milioni di euro, distribuiti su circa 200 fatture. La valutazione del merito di credito viene affidata a ModeFinance, altra baby azienda del fintech. A comprare le fatture oggi sono invece solo investitori privati.

Sempre privati sono gli interlocutori di Borsa del Credito che finanziano le pmi. In questo caso gli investitori mettono a disposizione una certa cifra, che poi viene distribuita da Borsa del Credito sui vari prestiti con una logica di portafoglio che, dice a *MF-Milano Finanza* il fondatore Antonio Lafiosca, «assicura in media un rendimento del 5,6%. Ma gli utenti possono scegliere

Ecco le banche italiane che vogliono crescere con le start-up

Finalmente anche tra le banche italiane inizia a passare il concetto che l'innovazione tecnologica e dei modelli di business rappresenta un elemento cruciale per restare competitivi sul mercato. E che questa innovazione difficilmente può arrivare dall'interno della struttura. Gli anglosassoni chiamano non a caso questo approccio di ricerca dell'innovazione «open innovation». Negli Stati Uniti i cosiddetti veicoli di corporate venture capital sono ormai la norma per le grandi aziende; la stessa Google, che è l'azienda high tech e innovativa per antonomasia, fa open innovation tramite a Google Venture. In Italia i gruppi di telecomunicazione e le utility sono stati quelli che per primi hanno iniziato a guardare a quello che combinano le start-up, ma ora l'onda lunga è arrivata fino alle banche.

Per esempio, lo scorso febbraio Unicredit ha stanziato 200 milioni di euro per investimenti in start-up finanziarie in tutto il mondo con la collaborazione del gruppo Anthemis, società di venture capital e consulenza con sedi a Londra e New York, che si focalizza esclusivamente sul fintech (al momento ha in portafoglio 31 società del settore). La banca di piazza Gae-

Aulenti ha spiegato che «tali investimenti strategici permetteranno di trasformare l'evoluzione fintech in un'opportunità, arricchendo la proposta commerciale del gruppo e accelerando l'evoluzione digitale». In particolare, Unicredit investirà in due veicoli dedicati: un fondo azionario proprietario focalizzato su start-up ben consolidate e su investimenti di follow-on, con un impegno di capitale di 175 milioni di euro, e un veicolo che investe in start-up di nuova costituzione, nel quale la banca agirà come anchor investor con un impegno di capitale pari a 25 milioni di dollari.

Più di recente, invece, Intesa Sanpaolo ha annunciato il lancio del suo corporate venture capital, battezzato Neva Finventures, veicolo per il quale la banca ha stanziato un plafond tra 30 e 100 milioni di euro e che è guidato da Livio Scalvini, responsabile Innovazione e Crescita Imprese del gruppo creditizio lombardo-piemontese. Il veicolo investirà in start-up di tutto il mondo, con l'obiettivo di acquisire partecipazioni di minoranza in modo da permettere agli imprenditori di continuare a guidare lo sviluppo delle loro creature. «Per Intesa

Sanpaolo si tratta di una strategia cruciale per restare competitiva in termini di tecnologie e modelli di business», ha spiegato Scalvini. «Già oggi collaboriamo a stretto contatto con start-up del settore fintech, ma Neva Finventures ci permetterà di stringere partnership vere e proprie e a lungo termine».

Molto attiva nelle iniziative fintech è anche Banca Sella, che con SellaLab, l'acceleratore di impresa del gruppo, ha lanciato il Fintech Accelerator Program. L'iniziativa prevede la ricerca di start-up in ambito fintech per trasformarle in nuove imprese grazie a un programma di accelerazione della durata di sei mesi, a un contributo economico, alla possibilità di usufruire dei servizi bancari e tecnologici del gruppo e all'accesso per un mese all'incubatore Level 39 di Londra. Il tutto mentre Banca Sella Holding conduce investimenti diretti nel settore; l'ultimo è stato nel circuito di credito commerciale Sardex assieme a Innogest, Invitalia Ventures e Fondazione Sardegna. Lo scorso novembre la holding ha poi partecipato all'aumento di capitale da 2 milioni di euro della piattaforma di prestiti tra privati Prestiamoci, accanto a

Innogest sgr e a Club Italia Investimenti 2. Intanto Pietro Sella ha fondato a titolo personale Smartika, una delle più attive piattaforme di lending tra privati.

Quanto a CheBanca! (gruppo Mediobanca), l'istituto «è nato come una start-up e ha il dna di una open bank», ha ricordato venerdì 6 maggio il direttore generale Roberto Ferrari in occasione dei CheBanca! Italian Fintech Awards nell'ambito del FinTechStage, l'evento internazionale dedicato al mondo del Fintech che si è tenuto al Talent Garden di Milano Calabiana e che ha visto dieci start-up fintech selezionate partecipare a due giorni di formazione e mentorship imprenditoriale. «Per noi rimane di vitale importanza entrare in contatto con le start-up con l'obiettivo di trovare progetti concreti capaci di essere integrati all'interno della nostra banca; vogliamo lasciarci contaminare da nuove idee e da visioni proiettate al futuro», ha sottolineato Ferrari. Per la cronaca, i Fintech Awards sono stati vinti da OvalMoney, un'app che permette di risparmiare mentre si spende, e da Extrade, che su una piattaforma social ospita trattative online tra imprese. (riproduzione riservata)

LE PRINCIPALI INIZIATIVE FINTECH ITALIANE DI FINANZIAMENTO

P2P VENDING	Tipo di attività	Vigilanza	Fondatori	Altri investitori	Capitale raccolto
◆ Borsa del Credito	Prestiti da privati a imprese	Istituto di Pagamento	Daniele Blancato, Alessandro Andreozzi, Ivan Pellegrini, Antonio Lafiosca	P101	1 milione (dal fondo)
◆ Prestiamoci (Agata spa)	Prestiti tra privati	Ex art. 106 TUB	Roberto Condulmari, Daniele Loro, Stefano Miari e altri soci privati	Digital Magics, Innogest sgr, Banca Sella holding, Club Italia Investimenti 2	3 milioni
◆ Smartika	Prestiti tra privati	Istituto di Pagamento	Maurizio Sella, Pierluigi Loy Donà, Ziph	Hamilton Ventures, TP&Partners (EQValue e Tommaso Pompei)	4,52 milioni (in due round)
◆ Soisy	Prestiti tra privati	Istituto di Pagamento	Pietro Casati e Andrea Sandro	altri privati e finanziamento Smart&Start Invitalia	1,3 milioni 1 mln Smart&Start
◆ Younited Credit	Prestiti tra privati	Istituto Pagamento diritto francese	Charles Egly, Geoffroy Guigou e Thomas Beylot	Kima Ventures, La French Tech, Isai, Schibsted Media Group, Eurazeo Croissance, Crédit Mutuel Arkea	75 mln \$ (in 4 round)
SERVIZI					
◆ BacktoWork24	Incorcio doman./offer. seed cap.		Famiglia Bassi (Ipb Holding)	Gruppo Il Sole 24 Ore	nd
◆ Epic	Incorcio domanda-offerta private capital ricezione di ordini	Ex art. 106 TUB	Andrea Crovetto, Stefano Visalli, Alceo Rapagna, Guido e Sergio Ferrarini, Prometeia, Andrea Moneta, Valerio De Mollis, Roberto Crapelli e Simonfid	Filippo Sabatini e Francesco Pavan	1,5 milioni (in due round)
◆ Instapartners	Acquisto di fatture online	Richiesta autorizzazione ex art. 106 TUB	Ignazio Rocco di Torrepadula e soci operativi Roberto Arnetoli, Sabino Costanza, Jacopo Anselmi, Gershon Charig e Francesca Todeschini)	Alessandro e Mauro Benetton, Paolo Merloni, Fam. Venesio, Hans-Paul Bürkner, Lorenzo Pelliccioli, Jean Pier Mustier e altri part. di Tikehau Capit., Giovanni Landi e altri	8 milioni (in due round)
◆ SiamoSoci	Incorcio domanda offerta seed capital	nd	Cristiano Esclapon, Dario Giudici, Lorenzo Lamberti e altri privati	Azimut holding	oltre 1,2 milioni
◆ WorkInvoice	Intermediazione fatture online	nd	Matteo Tarroni, Mario Spongano, Luca Spampinato, Fabio Bolognini ed Ettore Decio		nd
EQUITY CROWDFUNDING					
◆ AscomFidiPiemonte (Equitystartup.it)	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Cooperativa di Garanzia Fidi Concommercio	nd	nd
◆ AssitecaCrowd	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Tommaso d'Onofrio, Carlo Samuele Pellizzari e Assiteca	nd	nd
◆ CrowdFundMe	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Tommaso Adolfo Baldissera Pacchetti	nd	nd
◆ Ecomill srl	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Chiara Candelise	nd	nd
◆ Equinvest	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Fabio Bancalà e altri 4 soci	Business angel, Equi sam, Iph holding	750 mila
◆ Fundera srl	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Fulvio Mariani, Paola Mocchi, Carlo Allevi e altri privati	nd	nd
◆ InvestiRe	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Baldi & Partners	nd	nd
◆ MamaCrowd	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	SiamoSoci	nd	nd
◆ MuumLab srl	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Paolo, Davide e Pierpaolo Ciccolella	nd	nd
◆ Next equity Crowdfunding Marche	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Domenico Formica e Michela Centioni	nd	nd
◆ OpStart	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Alessandro Arioldi	nd	nd
◆ Roma Venture Consulting (Crowd4Capital)	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Luca e Daniele Francesco Ughi, Milano Venture Co. Stefano Passavalli Puecher, Andrea Lazzaretto	nd	nd
◆ StarsUp	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Matteo Piras	nd	nd
◆ Startzai.com	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Startzai srl (Filippo Cossetti), The Hive (Sida srl)	nd	nd
◆ Symbid Italia	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Symbid Holding, Banca Sella e Marco Bicchocchi Pichi	Giuseppe Donagemma e Icrea Banca	nd
◆ The ING Project srl (TIP Ventures)	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Matteo Masserdotti	nd	nd
◆ UnicaSeed	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Unica sim	nd	nd
◆ WeAreStarting srl	Invest. in seed capital	Regist. ord. Consob	Carlo Allevi	nd	nd

Fonte: BeBeez

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

tra molte combinazioni di rischio-rendimento». In questo caso la valutazione del merito di credito è affidata a un algoritmo proprietario che lavora sui big data. «Dall'inizio dell'operatività lo scorso ottobre, abbiamo intermediato oltre 120 prestiti ad altrettante aziende per un totale di 2 milioni di euro. La piattaforma è dotata di un fondo di garanzia, che viene finanziato dalle imprese debentrici».

Intanto è appena partita Soisy, attiva nei prestiti tra privati, fondata dall'ex capo del risk management di Bnl, Pietro Cesati, che non a caso insieme a un ex collega ha sviluppato un sistema interessante di garanzia dei crediti in caso di default: «Ogni prestatore, se vuole, rinuncia a una quota del rendimento atteso, crescente a seconda del rischio del prestatore, e la versa in un fondo di cui beneficeranno tutti i prenditori. I rendimenti attesi lordi vanno dal 6 all'11%». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/fintech

Ok Atlante, ma il futuro delle banche dipende dal fintech

di Ivo Pezzuto*

I fondi privati come Atlante possono essere una discreta soluzione transitoria di breve-medio periodo per affrontare l'attuale fase di criticità delle banche italiane più deboli, che sono afflitte da un alto livello di crediti non-performing rispetto alla media dell'Eurozona, da modesta redditività e dalla necessità di ottenere solide garanzie per gli aumenti di capitale. Tutto ciò attribuisce quindi a tale fondo un ruolo certamente molto rilevante per l'Italia in questa fase economica caratterizzata ancora da una forte incertezza sugli scenari globali, da prospettive di ripresa dell'economia nazionale ed europea non ancora sufficientemente stabili e robuste e da potenziali externalità derivanti da rischi sistemici, geopolitici, o squilibri macroeconomici (Brexit, Grexit, Cina, rallentamento della crescita economia globale, deflazione, guerra delle valute, tassi negativi, tensioni politiche).

Tuttavia, a mio avviso, il punto di debolezza di un approccio generalizzato al supporto o salvataggio del sistema bancario è che si potrebbe ostacolare nel lungo periodo il rafforzamento strutturale della competitività e dei modelli di business del settore bancario e finanziario italiano. E questa considerazione vale per Atlante e per qualsiasi altra

soluzione, pur in linea con le regole di vigilanza internazionale del bail-in, che in qualche modo si potrebbero avvicinare a ipotesi di bail-out. Mi riferisco a potenziali salvataggi bancari con i soldi pubblici o privati (a valle di opportune operazioni di moral suasion) al fine di evitare, come dice il governatore di Bankitalia Ignazio Visco, pericolosi elementi di instabilità sistemica per il sistema bancario nazionale ed europeo. E questo perché in Italia la difesa dello status quo della governance e dei modelli di business delle banche pare essere sempre teoricamente in discussione, ma poi nella pratica è tutta da dimostrare. In America il bail-out delle banche e le fusioni imposte dal Tesoro e dalla Fed dopo la crisi (Bear Stearns e Merrill Lynch) hanno certamente aiutato a evitare il fallimento delle banche di dimensioni sistemiche, ma non dimentichiamo che negli Usa con la crisi si sono lasciate fallire anche centinaia di piccole e medie banche locali e regionali, secondo la legge del libero mercato (permettendo quindi acquisizioni e fallimenti), senza dover necessariamente

far sopravvivere tutti gli istituti di credito. Non ha senso far passare il concetto che si debba aiutare a sopravvivere qualunque banca, anche se piccola e senza modelli di business sostenibili, redditizi e competitivi, solo perché ha forti legami con i poteri costituiti. Un atteggiamento di questo tipo non fa altro che incentivare situazioni di mala gestione, soprattutto in un periodo in cui i tassi d'interesse molto bassi nell'Eurozona e rendono più facile spingere prodotti a più alto rischio e redditività o rinviare la ristrutturazione dei crediti non-performing.

Per contro negli Usa anche i colossi bancari più strutturati si sono abituati ormai da tempo a guardare a che cosa propongono le nuove tecnologie per ridurre i costi, incrementare la profittabilità e conquistare i clienti sul web. Quindi ben vengano Atlante, la Gacs e le norme di legge che accelerano le procedure di recupero dei crediti. Ma non dimentichiamo che il vero recupero della salute e della competitività delle nostre banche non può prescindere dal fintech e da modelli di business innovativi e competitivi. (riproduzione riservata)

*docente di Economia
Università Cattolica Milano