

BARMERCATO LIQUIDITÀ


BARTAG

fintech

banche

credito

pmi



IL CREDITO ON LINE? RISPOSTE IN POCHI GIORNI

AGILI, VELOCI NELLE RISPOSTE, CON POCHE O NESSUNA FILIALE, VOCATE A TECNOLOGIA E WEB E FOCALIZZATE SULL'EROGAZIONE DI CREDITO ALLE PMI. SONO LE ULTIME REALTÀ NATE NEL PANORAMA FINANZIARIO. ECCO COME LAVORANO

di Fabio Bolognini

Nuovi metodi e nuovi operatori. L'innovazione nel settore bancario-finanziario corre veloce, guarda alle piccole imprese e offre soluzioni interessanti per titolari e gestori di pubblici esercizi.

I nuovi operatori usano la tecnologia come arma competitiva e compiono scelte di rottura nei confronti del sistema tradizionale del credito bancario. Servono le Pmi con cura maniacale, offrono tempi di risposta che surclassano per brevità i normali tempi di concessione delle banche, scardinano il regime di incertezza ed opacità che ha sempre caratterizzato la concessione del credito in banca. I "nuovi" non aprono filiali, hanno pochi dipendenti e usano al meglio la tecnologia disponibile, applicata al web, adattata per dialogare con le imprese in modo diverso.

Ma chi sono i nuovi operatori e dove sta la differenza tra vecchio e nuovo? Parliamo di soggetti molto specifici: start-up *fintech*, sorte in Italia come in tutta Europa, con piattaforme digitali di intermediazione finanziaria, e nuove banche (*challenger bank*)

42

bg 02/23

BARMERCATO LIQUIDITÀ

create ad hoc o riconvertendo banche in crisi per erogare credito digitale e nuovi mediatori-intermediari con lo scopo comune di facilitare l'accesso al credito digitale da parte delle piccole imprese.

Li accomuna il fatto che hanno cercato di fare bene principalmente due cose: in primo luogo **disegnare servizi bancari con al centro l'esperienza dei clienti-imprese, limitando o eliminando i molti punti deboli delle procedure bancarie** (lentezza, incertezza dell'esito, burocrazia ecc.). Hanno messo a punto approcci e metodi di lavoro che facilitano l'accoglienza, la raccolta della documentazione per la concessione di credito usando software in cloud, algoritmi predittivi, automazione dei processi. Scelte che, insieme, consentono risposte rapidissime e costi molto bassi al cliente-richiedente.

La seconda cosa in cui hanno mostrato grandi capacità è stato il rapporto con gli investitori, cercando alternative e garantendo rendimenti superiori a quelli offerti dagli strumenti tradizionali (obbligazioni di Stato e corporate). Il bacino di raccolta è stato sia quello dei privati (tipico della prima ondata peer-to-peer con investimenti limitati), sia quello degli investitori istituzionali italiani ed esteri, che nel tempo hanno fornito crescenti mezzi per concedere credito alle Pmi. Per ottenere la fiducia e i mezzi finanziari di investitori sofisticati gli 'sfidanti' hanno offerto rendimenti interessanti e installato nuovi **"sistemi esperti" di selezione del credito, basati su analisi avanzate dei dati, machine learning e criteri di valutazione tarati sulla piccola dimensione d'impresa**. Un aiuto decisivo è arrivato anche dalla nuova normativa europea (PSD2) che ha consentito la circolazione autorizzata di informazioni bancarie (tipicamente lo storico del conto corrente) al di fuori del perimetro delle banche vigilate.

Tre le fasi che hanno portato a questa innovazione.

Lo sforzo creativo degli innovatori ha prodotto in prima battuta la comparsa di società-piattaforma fintech: per citare le principali, Borsa del Credito oggi ribattezzata Olyn, October, Credimi per i prestiti a medio termine e le piattaforme che scontano fatture commerciali per il credito a breve. Tutte queste società-mercato incrociano on line la domanda di credito delle piccole imprese penalizzate dal *credit crunch* bancario con l'abbondante offerta di mezzi degli



Banca AideXa - www.aidexa.it

AideXa è una banca nata nel 2020 dedicata esclusivamente alle Pmi. Walter Rizzi è Chief Product & Customer Officer.

Come e perché nasce Banca AideXa?

Siamo nati come finanziaria a fine 2020, poi a luglio 2021 abbiamo ottenuto la licenza bancaria della Bce, diventando ufficialmente una banca. La nostra particolarità è di essere una banca dedicata esclusivamente alle Pmi. L'altra peculiarità è che, proprio per andare oltre le modalità tradizionali con cui le banche fanno credito, ci appoggiamo sul cosiddetto open banking, basando quindi buona parte delle nostre valutazioni creditizie sui conti correnti del cliente. Analizziamo tramite l'intelligenza artificiale le transazioni, ne traiamo i principali indicatori di cash flow

e di salute dell'azienda, e da lì decidiamo se concedere il prestito. La richiesta di prestito è completamente digitale. Al contempo, abbiamo una rete composta da agenti, mediatori e consorzi fidi al quale l'azienda può affidarsi per essere supportata.

Quali sono le vostre soluzioni più interessanti per le Pmi?

Per le ditte individuali o le società di persone offriamo un finanziamento che arriva fino a 25.000 euro, a 12 o 24 mesi di rimborso. Ha la garanzia di Mediocredito, quindi garanzia all'80%, e si può ottenere con pochi click, senza la necessità di un bilancio, perché l'analisi viene fatta sui conto correnti.

E per aziende più strutturate?

Una delle soluzioni è il prestito a 24 mesi fino a 300.000 euro e a 60 mesi fino a un milione di euro. Per accedere, è necessario un fatturato minimo di 100.000 euro per il prestito a 24 mesi e di un milione di euro per il prestito a 60 mesi. Per questa soluzione occorre presentare il bilancio, c'è comunque la garanzia di Mediocredito e i soldi possono essere erogati in 10/15 giorni, ma la risposta sulla fattibilità è immediata.

Quali sono i vostri numeri?

A fine 2022 abbiamo raggiunto i 300 milioni di prestiti erogati con 6mila clienti, triplicando in termini di dimensioni i risultati del 2021. Operiamo in tutta Italia, anche grazie al recente accordo con Poste Italiane, che permette ai loro clienti di accedere ai nostri prestiti tramite il sito delle Poste. *A.R.*

BAR MERCATO LIQUIDITÀ



Change Capital
www.changecapital.it

Francesco Brami è il cofondatore e Ceo di Change Capital, startup fintech nata nel 2019.

Quali sono le vostre peculiarità?

Change Capital è un aggregatore digitale di soluzioni finanziarie per le Pmi che, grazie all'intelligenza artificiale, è in grado con un solo click di determinare la quantità di liquidità e le opzioni di finanziamento disponibili. Basta inserire la partita Iva per le società di capitali con almeno un bilancio per stabilire quanta liquidità riusciamo a erogare e indicare quali tra le 200 soluzioni disponibili hanno semaforo verde.

Quali sono le soluzioni più utilizzate che offrite?

Circa l'80%, sono richieste di medio-lungo termine, con una forte preponderanza per la liquidità piuttosto che l'investimento. Il restante si concentra nella vendita del credito: quindi operazioni sul circolante, utilizzando l'invoice o il factoring.

Altri servizi?

L'invoice - ovvero la vendita del credito, quindi le fatture, attraverso piattaforme digitali - è poco conosciuto. Eppure è uno strumento ottimale per le imprese, che possono utilizzarlo anche per esigenze di liquidità immediata. E oltretutto sono operazioni senza garanzia, in pro-soluto e che non vengono registrate in centrale rischi. Quindi migliorano anche gli indici delle aziende e il rating del sistema bancario tradizionale. Con un'operazione di invoice si hanno i soldi sul conto corrente in pochi giorni. A differenza del factoring tradizionale, l'azienda non è obbligata a cedere tutto il cliente, ma anche la singola fattura con un importo minimo (per fattura) di 5.000 euro.

E per il finanziamento a medio-lungo termine?

Possiamo utilizzare più strumenti, in base alle esigenze dell'impresa e alle caratteristiche del prodotto. In questo è fondamentale il lavoro di consulenza che forniamo. Pur essendo un'azienda fintech, il nostro team di consulenti parla e accompagna l'imprenditore fino all'erogazione del servizio.

Ci può dare qualche numero?

Nel 2022 abbiamo seguito circa 500 operazioni e intermediato 95 milioni di euro. Di queste, più di 200 riguardano bar e ristoranti e una settantina di società per quanto riguarda la mediazione. A.R.

investitori. I fondatori delle start-up fintech hanno posto al centro delle piattaforme un motore-software innovativo in grado di gestire migliaia di richieste ogni mese, distinguendo in automatico quelle valide da quelle che non rispettano criteri minimi e di processare in pochi giorni la documentazione richiesta per erogare finanziamenti. Molto spesso, così come fanno le banche, le piattaforme scelgono di concedere credito accedendo con uguale rapidità alla garanzia del Fondo Centrale o di un Confidi.

In un secondo tempo - soprattutto dopo le difficoltà sperimentate durante i lockdown - si sono aggiunte anche alcune banche tradizionali che hanno scelto di collaborare con le società fintech. Hanno accettato di "condividere" i propri clienti, attraverso accordi commerciali e integrazioni, con l'obiettivo di fornire un credito digitale rapido e più allineato alle modalità tipiche dell'e-commerce. Successivamente, dopo le prime sperimentazioni alcuni istituti di credito sono anche diventati investitori delle operazioni create dalle piattaforme fintech.

Nell'ultima fase di sviluppo dell'innovazione si sono presentate, come all'estero, le nuove banche, cosiddette challenger bank, con piena licenza bancaria, sistemi operativi in cloud, pochissime sedi fisiche, forte spinta sulla digitalizzazione dei processi. Sul fronte del credito alle piccole imprese ha rotto il ghiaccio Illimity Bank, poi si sono aggiunti nomi nuovi come Banca Progetto, Banca Aidexa, Banca CF+, Banca Igea. Alcune neo-banche si sono specializzate nella concessione di credito alle imprese in crisi, utilizzando le tutele previste nelle procedure fallimentari, a partire dalla società di factoring General Finance per arrivare a Solution Bank, che ha rilevato e ricapitalizzato una banca romagnola in crisi.

Per gli imprenditori della ristorazione l'interrogativo è immediato: posso accedere anche io? Qualcuno dei miei colleghi lo ha già fatto? In entrambi i casi la risposta è sì. Lo sforzo è quello di fidarsi e provare per poi giudicare se si tratti o meno di una scelta vincente. Molte Pmi lo hanno già fatto. **Avvicinare le piattaforme e le neo-banche è molto semplice: si accede alle loro pagine web, si compilano velocemente i moduli online, per essere poi contattati o addirittura per ricevere una prima indicazione di fattibilità entro poche ore o pochi giorni.** Di norma non occorre recarsi a

BARMERCATO LIQUIDITÀ

nessuna filiale, né portare plichi di carta. Un computer e il telefono sono sufficienti.

Occorre indicare importo e motivo della richiesta, avere le carte aziendali in regola (nessun arretrato con le banche in Centrale Rischi e le finanziarie, regolarità nei pagamenti fiscali, rispetto degli obblighi camerali ecc.) e attendere l'esito dell'istruttoria. Alcune delle neo-banche hanno personale con competenze commerciali e creditizie che contattano l'imprenditore per validare la richiesta, in poche prevedono una visita ai locali dell'impresa richiedente. Sarebbe però un errore attendersi che le nuove banche e piattaforme siano più disposte delle banche tradizionali a ignorare difetti o problematiche societarie quando si tratta di concedere prestiti. Anzi la loro selettività è elevata a protezione degli investitori.

Come detto, in alcuni casi la tecnologia viene usata dalle neo-banche per valutare ve-

SPESSE LE NUOVE BANCHE NASCONO CON LA FINALITÀ SPECIFICA DI EROGARE FINANZIAMENTI ALLE PMI, COME BAR E RISTORANTI

locemente il merito di credito. Si utilizza tipicamente per raccogliere e analizzare automaticamente volumi importanti di dati, perciò non stupitevi se sul percorso che porta alle Challenger Banks vi venga chiesto di fornire la chiave di accesso agli estratti conto degli ultimi 5 anni delle vostre banche storiche. Nessuna paura: non si tratta di fare centinaia di fotocopie ma solo di firmare un'autorizzazione.

Per i bar e le imprese della ristorazione un

credito costruito ad esempio sull'andamento stagionale degli incassi, ricavabile dai movimenti di conto corrente, oppure dai corrispettivi registrati con i terminali per carte, può diventare finalmente l'anticamera di un dialogo trasparente e costruttivo con la banca. I primi esperimenti di *Revenue-Based-Financing* (prestiti con rimborso modulato sugli incassi) sono già partiti in Italia.

Qualcuno potrà obiettare che per dare quell'accesso e mostrare ad altri i movimenti del proprio conto bisogna avere bisogno assoluto di finanza e nutrire parecchia fiducia. Anche per questo motivo sono nati e si sono sviluppati intermediari che aiutano le imprese a entrare in contatto con le nuove banche o le piattaforme fintech per ottenere finanziamenti veloci. Anche gli intermediari operano con importanti

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

IL DESSERT PER TUTTI I GUSTI

CIOCCOLATO &
CARAMELLO SALATO

CIOCCOLATO

CIOCCOLATO BIANCO
& PISTACCHIO

CIOCCOLATO &
PISTACCHIO

CIOCCOLATO &
CIOCCOLATO BIANCO



MARTINUCCI
© LUCIANO RUBINO GROUP

VUOI SAPERE COME POTER AVERE I NOSTRI PRODOTTI NELLA TUA ATTIVITÀ?

CONTATTACI E TI SEGNEREMO IL DISTRIBUTORE PIÙ VICINO: VENDITE@MARTINUCCI1950.COM
SCOPRI TUTTA LA GAMMA DEI NOSTRI PRODOTTI SUL SITO: WWW.MARTINUCCI1950.COM

MARTINUCCI
Maestri Pasticceri dal 1950

BAR MERCATO LIQUIDITÀ



Opyn
www.opyn.eu

Opyn è una fintech nata oltre 10 anni fa (ex Borsa del Credito) che offre finanziamenti digitali alle Pmi. Antonio Lafiosca è founder e coo.

Da dove nasce Opyn?

Dalla volontà di offrire ai piccoli imprenditori un accesso al credito più semplice e più veloce, che non si basi solo sull'analisi patrimoniale - come accade per il credito bancario tradizionale - ma sulle capacità imprenditoriali.

Quali sono le vostre caratteristiche?

La semplicità nella domanda e la velocità nella risposta. Per chiedere un finanziamento, l'imprenditore deve compilare la richiesta sul nostro portale. Una procedura rapida, che si completa nell'ordine dei minuti. Garantiamo una risposta entro 24/48 ore. E quando la richiesta viene accolta, i soldi vengono messi a disposizione del richiedente entro una settimana.

Cosa chiedete e quali sono i motivi più frequenti per cui la

richiesta viene respinta?

Per i prestiti a medio-lungo termine, chiediamo all'imprenditore trasparenza, che si traduce nel metterci a disposizione gli estratti dei conti correnti e il bilancio dell'anno in corso. Non chiediamo nessun business plan. In caso di rigetto della richiesta, siamo trasparenti nello spiegare i motivi, in genere legati alla mancata fornitura delle informazioni richieste o a gestioni poco imprenditoriali, che i nostri algoritmi sanno evidenziare.

Chi si rivolge a voi?

Piccoli imprenditori con un problema temporaneo di liquidità o che vogliono fare un investimento. I finanziamenti tipici partono da 100mila euro. Nel 2021 abbiamo supportato 520 aziende del commercio al dettaglio per un totale di oltre 150 milioni di euro.

In tempi recenti avete lanciato un nuovo prodotto: Opyn Pay Later. Di cosa si tratta?

Un'opportunità che diamo a chi vende prodotti, servizi e attrezzature per il b2b di offrire dilazioni di pagamento per acquisti fino a 3mila euro. Chi compra ottiene una dilazione che gli permette di pagare in tre rate fino a 60 giorni senza alcun costo aggiuntivo. Chi vende riceve i due terzi dell'importo all'atto dell'acquisto, grazie alla copertura di Opyn, e il saldo a 60 giorni.

A.Mo.

46
bg 02/23

investimenti nella tecnologia per analizzare e processare i dati delle imprese che richiedono credito. La tecnologia accelera la selezione delle soluzioni più adatte e la presentazione alle banche di dossier completi, con una notevole riduzione dei tempi.

Certo, la gestione della fiducia è probabilmente uno dei motivi che ancora frena la crescita dei volumi concessi dal sistema delle fintech e delle neo-banche, comunque cresciute a tassi superiori al 100% negli ultimi tre anni, facendo impallidire i tassi di crescita delle banche tradizionali. Le percentuali però non devono ingannare: **i valori assoluti del credito mettono a raffronto circa 750 miliardi erogati dalle banche a grandi e piccole imprese a meno di**

10 miliardi erogati da fintech e neo-banche sino ad oggi. Ciononostante, non ci sono dubbi che lo sviluppo della tecnologia e le scelte strategiche delle banche, sempre più orientate alla digitalizzazione, possano avvantaggiare i nuovi entranti e in parallelo aumentare le forme di collaborazione tra il sistema bancario tradizionale e quello innovativo. La migrazione dei clienti

e la conquista da parte degli sfidanti, che si tratti di piattaforme o di challenger bank, è il passaggio più delicato e costoso da realizzare. Perciò non deve sorprendere l'accelerazione che sta prendendo il processo di convergenza che si sta sviluppando in Italia tra banche, piattaforme fintech, intermediari, società di mediazione e challenger bank. Ma in ogni caso quel che sembra certo è che le piccole imprese hanno finalmente la possibilità di beneficiare delle innovazioni nei servizi finanziari. L'unica incognita su questo percorso denso di aspettative e speranze arriva dall'inflazione, dalle politiche monetarie adottate dalla Bce per contenerla e dall'impennata dei tassi d'interesse sul mercato che potrebbe modificare significativamente l'interesse e la disponibilità degli investitori e delle banche stesse verso una finanza granulare destinata alle Pmi. *

TRA I SERVIZI PIÙ INTERESSANTI DA SEGNALARE IL REVENUE BASED FINANCING, PRESTITI CON RIMBORSO MODULATO SUGLI INCASSI