

INNOVATION HUB - Servizi alle imprese

Credito a tutto FinTech

IL TRADIZIONALE CANALE BANCARIO È A RISCHIO? DURANTE L'EMERGENZA SANITARIA TANTE IMPRESE ITALIANE SI SONO RIVOLTE AL FINTECH PER OTTENERE RISPOSTE RAPIDE AI LORO BISOGNI DI LIQUIDITÀ, CON UN BALZO A TRIPLA CIFRA DELLE RICHIESTE. EPPURE, MOLTE DELLE INIZIATIVE MESSE IN CAMPO, SONO PROPRIO STATE INTEGRATE NELL'OFFERTA BANCARIA



60 AZIENDABANCA - settembre 2020

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

Servizi alle imprese - INNOVATION HUB

Sostegno all'intera filiera produttiva, liquidità immediata e anche spinta all'e-commerce. Sono questi i tre ambiti in cui il FinTech ha brillato durante il lockdown causato dalla pandemia di Covid-19. Tra il lancio di nuove soluzioni e partnership con gli istituti bancari, il credito FinTech ha cercato di dare una risposta rapida alla ripartenza delle imprese, messe a dura prova dal calo delle vendite e dalle difficoltà di approvvigionamento.

Perché scegliere il FinTech?

Un criterio su tutti ha sicuramente premiato il FinTech: la velocità di risposta. Le imprese italiane infatti hanno cambiato la destinazione dei finanziamenti richiesti, tralasciando progetti di crescita e puntando alla liquidità, ma immediata. «Se prima della pandemia – afferma Sergio Zocchi, Amministratore Delegato di October Italia – le PMI si rivolgevano alla nostra piattaforma per finanziare progetti di investimento di natura materiale o immateriale destinati alla crescita, oggi le imprese hanno necessità di liquidità per garantire la continuità operativa: sempre più aziende ci chiedono risorse per finanziare la ripresa delle attività produttive, per far fronte alle spese correnti di gestione amministrativa e



*Sergio Zocchi,
Amministratore
Delegato di
October Italia*

acquistare scorte di magazzino. A essere cambiata non è solo la destinazione dei fondi ma anche la sensibilità delle imprese alla tempistica di erogazione dei fondi, oggi principale driver nella scelta del partner finanziario di riferimento».

Instant credit: quando la risposta è automatica

Ed ecco allora che il credito diventa instant. «October ha lanciato da qualche mese una nuova soluzione di instant lending che, grazie all'analisi predittiva del rischio di credito, consente di valutare in modo automatico le richieste di finanziamento e di fornire una proposta di prestito immediata per richieste di credito comprese tra i 30 e i 250mila euro, coperte da garanzia statale – prosegue Zocchi. A fine marzo abbiamo inoltre annunciato in tutti i Paesi in cui siamo attivi la sospensione automatica per 3 mesi del rimborso del capitale sui piani attivi, rinunciando alle commissioni, e offerto alle imprese la possibilità di rifinanziare i prestiti ricorrendo a forme di garanzia pubbliche o private».

Boom di richieste e liquidità contro il Covid

Il risultato è un vero e proprio boom per le richieste di finanziamento. I numeri di October presentano un incremento del 46% nel solo mese di luglio, con finanziamenti per 21 imprese e un totale di 5,3 milioni erogati. Nello stesso mese del 2019 i numeri erano nettamente più ridotti: 2,7 milioni erogati a sole 5 imprese. Ma è durante il lockdown che le domande hanno



*Antonio
Lafiosca, COO di
BorsadelCredito.it.*

toccato percentuali veramente alte: «nel mese di marzo le richieste sono aumentate del 230% rispetto a marzo 2019 – annuncia Antonio Lafiosca, COO di BorsadelCredito.it. Questo perché il lockdown ha accresciuto la necessità di ricevere velocemente liquidità, avendo azzerato il fatturato di un intero trimestre per molti settori. Inoltre abbiamo lanciato 2 prodotti ideati per le imprese più colpite: Cash Anti Covid-19, a marzo, che consisteva in un finanziamento bullet di 6 mesi che copre il 100% delle spese correnti delle PMI, per aiutarle a sopravvivere nell'attesa che l'emergenza rientrasse; e a maggio Cash Anti-Covid Fase 2 per la ripartenza delle PMI, in particolare per quelle con fatturato sotto i 10 milioni di euro. Quest'ultimo è un finanziamento di lungo periodo, fino a un massimo di 6 anni (di cui i primi 12 mesi di totale preammortamento) e garantito fino al 90% dal Fondo centrale di garanzia per le PMI».

Battenti chiusi: la vetrina è virtuale

Non solo liquidità. In piena emergenza, con il lockdown, le aziende italiane hanno anche dovuto cambiare la modalità di vendita: con le serrande dei negozi abbassate, gli italiani hanno iniziato ad affidarsi sempre più all'e-com-

INNOVATION HUB - Servizi alle imprese

IN VENETO, LA FINTECH CONTRO L'INSOLUTO



Giuseppe Barbarani,
Responsabile direzione e
sviluppo di Compensiamo

È una realtà che opera solo in Veneto, quindi in un territorio circoscritto. Ma ha le idee chiare: dichiarare lotta all'insoluto. È Compensiamo, FinTech che ha lanciato un nuovo meccanismo di compensazione per le imprese che conta, tra iscritti e pre-iscrizioni, circa 700 imprese, con compensazioni pari a 1,5 milioni di euro. «Compensiamo funziona con lo stesso meccanismo di compensazione presente nel modello F24 – spiega Giuseppe Barbarani, Responsabile direzione e sviluppo di Compensiamo. Ma chi partecipa alla piattaforma può compensare il credito verso un suo cliente con il debito verso il suo fornitore. La novità è nel fatto che il controllo della bontà dei crediti e debiti avviene

in modo preventivo da parte di tutti i partecipanti, che verificano e accettano, o meno, la possibile compensazione. L'obiettivo che ci siamo posti sin dall'inizio è la lotta all'insoluto e al ritardato pagamento da parte dei clienti, che da tanti anni porta danni al sistema imprenditoriale italiano. Dall'esame dei bilanci di oltre 60mila società di capitali venete (pari al 48% di quelle iscritte in CCIAA), il nostro centro studi ha stimato che, in termini assoluti, si potrebbe liberare liquidità per 22 miliardi circa. E questo solo in Veneto». Inoltre, la piattaforma Compensiamo sarebbe già da oggi in grado di supportare le banche in una fase di pre-anticipo fatture per anticipare o fattorizzare solo quelle non compensabili. «Come detto prima, le somme non erogate a titolo di anticipo potrebbero essere destinate dal sistema bancario allo sviluppo e agli investimenti aziendali; non perderebbero in redditività, correrebbero anche meno rischi e quindi meno accantonamenti a riserve – conclude Barbarani – e darebbero una mano alle imprese italiane per tornare a essere competitive sui mercati internazionali».

merce. E i commercianti hanno dovuto iniziare a pensare alla costruzione di una vetrina virtuale. Un business interessante anche per il FinTech. Ad esempio, Vidra (startup cresciuta nel centro di innovazione Sellalab e nella quale il Gruppo Sella detiene una partecipazione, NdR) ha avviato a metà marzo 2020 un servizio (temporaneamente) gratuito di e-commerce. L'obiettivo era appunto accompagnare le

imprese nella creazione di un sito internet per vendere e spedire prodotti.

Nell'e-commerce si paga a rate...

Ma anche negli acquisti online si è fatto strada un nuovo trend, già conosciuto e consolidato negli anni, ma che durante la chiusura forzata per il Covid-19 è cresciuto d'importanza: la rateizzazione degli acquisti. In questo caso, appunto, per l'e-commerce. «Il nostro pagamen-

to rateale per e-commerce esiste dal 2017 ma è stato ancora più apprezzato durante il lockdown: le persone stavano riorganizzando la propria vita in casa e non potendo fare acquisti fuori e nei negozi di prossimità, hanno iniziato a sperimentare il commercio elettronico e a usarlo più frequentemente. Uno spostamento generale della domanda di acquisti verso i canali digitali da cui probabilmente non si tornerà indietro – dichiara Pietro Cesati, CEO e Founder di Soisy. A marzo, infatti, abbiamo ricevuto il triplo delle richieste di rateizzazioni mensili rispetto a gennaio».

...con doppio vantaggio

E la rateizzazione degli acquisti nell'e-commerce presenta vantaggi sia per i clienti sia per i commercianti. «In 3 minuti i clienti ottengono l'esito sulla possibilità di rateizzare l'acquisto e, se positivo, iniziano a pagare dal mese successivo, nel numero di rate che avranno selezionato – precisa Cesati. Ed è anche uno strumento di sostegno per le aziende, sia per aumentare la propensione all'acquisto e le vendite, da un lato, e di incasso e cash immediato dall'altro, visto che l'esercente già il giorno dopo ottiene l'intero importo del prodotto sul suo conto di pagamento Soisy».



Pietro Cesati,
CEO e Founder
di Soisy

Servizi alle imprese - INNOVATION HUB

Nessuna FinTech è un'isola

Le imprese hanno quindi rivolto maggiore attenzione, e forse anche più fiducia, al FinTech. Ma questo cambiamento non segna un drastico abbandono del credito tradizionale, erogato dagli istituti di credito. In realtà, il trust bancario continua ad avere (e avrà) un peso determinante. Tanto da aver spronato il FinTech a rafforzare le collaborazioni in essere con il Finance e a stringerne di nuove. Con un rapporto win-win, che permette al FinTech di raggiungere una platea più ampia e ai player tradizionali di integrare la velocità di offerta tipica delle startup. «La collaborazione con gli operatori finanziari è il trend del futuro – assicura Lafiosca – e per questo motivo abbiamo iniziato a stringere partnership già prima della pandemia. La prima di queste è con Qonto, la neobanca digitale francese per le PMI; nel 2020 invece abbiamo stretto un accordo con Azimut, che potrà beneficiare dell'utilizzo in esclusiva della nostra tecnologia per erogare finanziamenti in 48 ore e, di recente, una partnership con Confesercenti che facilita l'accesso al credito digitale dei loro associati grazie a un canale privilegiato».

Essere complementari, non competitor

Ha fondato il suo modello di business sulle partnership bancarie anche FinDynamic, attiva nel dynamic discounting. «Il nostro modello di business è complementare alla tradizionale offerta bancaria. Nell'ultimo anno abbiamo avviato quindi collaborazioni

con il Gruppo Credem, in particolare con Credemtel, con cui è stato chiuso un accordo a febbraio – chiarisce Enrico Viganò, CEO e Fondatore di FinDynamic – e a sviluppare ulteriormente i servizi offerti ai nostri partner, UniCredit su tutti, che ha ottenuto il Premio ABI grazie al progetto di Dynamic Discounting portato avanti insieme a noi».

Il dynamic discounting è anche etico

Per FinDynamic le partnership con gli istituti finanziari hanno quindi un valore strategico, soprattutto in vista del lancio, previsto per i prossimi mesi, di un nuovo prodotto di supply chain finance, che si andrà ad affiancare al recente programma di Dynamic Discounting sostenibile lanciato in Italia. «È un servizio che permette alle aziende capo-filiera di sostenere finanziariamente i propri fornitori e di comunicarlo con un claim etico – spiega Viganò –, validato da Bureau Veritas (società che si occupa di servizi di ispezione, verifica di conformità e certificazione, NdR) ai sensi dello standard ISO/TS 17033».

400 milioni di fatture con TeamSystem e Banco BPM

Infine, c'è un'altra FinTech, TeamSystem, che ha stretto un importante



*Enrico Causero,
Micro and
Cloud Business
Executive Director
di TeamSystem*

accordo con uno dei principali istituti bancari italiani: Banco BPM. «La collaborazione con il Banco BPM fa leva sull'integrazione dei servizi gestionali e bancari e sullo sviluppo di soluzioni digitali per il finanziamento dei crediti commerciali – illustra Enrico Causero, Micro and Cloud Business Executive Director di TeamSystem. Grazie a questo accordo abbiamo dato vita a Incassa Subito, piattaforma FinTech di ultima generazione focalizzata sulla cessione dei crediti commerciali. Tramite il servizio, le PMI e le micro-imprese possono incassare in anticipo e in modo digitale fino al 90% dell'importo delle loro fatture attive, senza costi di attivazione né canoni mensili. Durante i 3 mesi di lockdown abbiamo visto triplicare il numero di clienti, quello di coloro che attivamente hanno fatto valutare le loro fatture e anche il totale degli importi che la nostra piattaforma ha processato». Sempre nell'ambito dell'accordo, Banco BPM ha messo a disposizione più di 100 milioni di euro: «potenzialmente – puntualizza Causero – si potranno acquistare in corso d'anno fino a 400 milioni di euro di fatture».

G.C.



*Enrico Viganò,
CEO e Fondatore
di FinDynamic*