

I servizi finanziari Fintech dedicati alle PMI

Il Fintech sta rivestendo un ruolo sempre più importante nell'offerta di servizi finanziari alle piccole e medie imprese ponendosi quale facilitatore dell'incontro tra domanda ed offerta di risorse finanziarie. L'espansione del mercato del finanziamento alternativo ha avuto una forte crescita con la crisi Covid-19, periodo nel quale si è affermata la tendenza a livello europeo a bypassare i tradizionali canali di finanziamento per favorire quelli digitali (ALTFI, 2021). Questo fenomeno è stato reso possibile anche grazie alla grande flessibilità insita nel *modello di business* delle imprese Fintech, elemento che consente loro tempestive modifiche delle proprie offerte sia in termini di prodotti che di procedure impiegate.

La capacità di individuare spazi di mercato non pienamente soddisfatti dagli operatori tradizionali, l'utilizzo delle più avanzate tecnologie di intelligenza artificiale e di *machine learning* e l'accessibilità del servizio hanno determinato il successo di questi operatori anche nel mercato del finanziamento alle piccole e medie imprese.

La gamma di servizi offerti alle PMI è ampia e tale da soddisfare esigenze finanziarie a breve e medio-lungo termine. Di seguito è presentata una classificazione dei servizi proposti dalle Fintech in relazione alle necessità finanziarie espresse dalle imprese.

Forme tecniche funzionali a soddisfare esigenze di tesoreria

Tra gli strumenti in grado di soddisfare le esigenze di breve termine delle PMI si possono annoverare l'*invoice trading*, il *reverse factoring* ed il *dynamic discounting*. Questi strumenti sono stati progettati anche per imprese che operano in filiera¹, con l'obiettivo di favorire la gestione efficiente del capitale circolante e consentire un miglior governo dei rischi di credito e di liquidità (Locatelli e Schena, 2022).

Per *invoice trading* si intende la cessione di fatture o crediti commerciali ad investitori istituzionali per il tramite di una piattaforma web. Previa verifica della tipologia di fatture e del debitore, l'impresa ammessa al circuito propone i propri crediti commerciali ad una platea di investitori istituzionali. La fissazione del prezzo avviene mediante meccanismi di asta. L'investitore che acquisisce il credito anticipa all'impresa cedente l'85-90% del credito. Una volta che il debitore avrà onorato il suo

¹ Si stima che a livello europeo oltre 40% del capitale circolante delle aziende sia destinato al pagamento dei fornitori (IFC, 2020). Per tale ragione, gli strumenti di *supply chain finance* sono ideali per efficientare la gestione della tesoreria delle piccole imprese italiane, che operano in filiera e subiscono i ritardi di pagamento delle imprese capo-fila, consentendo loro di avere risorse necessarie per lo sviluppo aziendale (Locatelli e Schena, 2022).

impegno, il valore restante del credito (15-10%), al netto delle commissioni riconosciute all'investitore, verrà accreditato all'impresa cedente. Questo strumento risulta essere particolarmente interessante per le piccole e medie imprese italiane che tradizionalmente subiscono i ritardi di pagamento delle imprese clienti. Inoltre, la velocità della cessione, realizzata in 48 ore, e l'assenza di garanzie personali sono elementi che spingono le imprese a rivolgersi a questo servizio, accettando anche un tasso di interesse maggiorato per ottenere liquidità immediata.

Il *reverse factoring* o *factoring indiretto* è una forma tecnica ideata per imprese che operano all'interno di gruppi industriali di medie e grandi dimensioni, funzionale alla fidelizzazione dei rapporti di fornitura. In particolare, l'impresa debitrice (capo-filiera), dotata di un elevato *standing* creditizio, richiede al *factor* la gestione di crediti commerciali vantati nei confronti di clienti selezionati, condividendo informazioni al fine di incrementarne il merito creditizio. Il *factor* propone, quindi, ai soggetti indicati la gestione e l'anticipazione dei crediti commerciali vantati nei confronti dell'impresa capo-filiera. Le fatture cedute dai fornitori vengono riconosciute dall'impresa debitrice che si impegna a pagarle al *factor* alla scadenza. Questo strumento offre molteplici vantaggi all'impresa capo-filiera, snellendo le procedure, efficientando i flussi di cassa e fidelizzando i rapporti con i propri clienti. Allo stesso tempo consente alle imprese fornitrici di ottenere fonti di finanziamento aggiuntive e una migliore gestione dei propri crediti.

Con il termine *dynamic discounting* si intende un servizio finanziario che consente alle imprese debtrici di offrire ai propri fornitori il pagamento anticipato delle fatture a fronte di uno sconto, proporzionale ai giorni di anticipo rispetto alla data di pagamento concordata in fattura. L'obiettivo ancora una volta è quello di ottimizzare la gestione della propria tesoreria e migliorare i rapporti con i propri fornitori.

Un nuovo ambito di azione del Fintech, finalizzato al sostegno delle esigenze di tesoreria delle PMI, è rappresentato dalla recente nascita di piattaforme finalizzate alla *monetizzazione dei crediti fiscali* IVA, IRES, IRAP e quelli derivanti dalla cessione Super Bonus 110%, asset tradizionalmente illiquidi che trovano una compensazione solo su orizzonti temporali particolarmente lunghi (Locatelli e Schena, 2022). Le piattaforme Fintech consentono di ottenere la liquidità insita nella moneta fiscale delle imprese a prezzi di mercato, mediante la cessione dei crediti erariali attraverso processi di asta competitiva al quale partecipano investitori istituzionali. Per favorire l'operazione, la piattaforma avvia severe attività di *due diligence* dei crediti ed effettua una valutazione del merito di credito del soggetto titolare del credito. In questo modo le imprese hanno accesso a liquidità immediata a prezzi di mercato e coerenti con il merito di credito del credito oggetto di cessione.

Forme tecniche funzionali a soddisfare esigenze finanziarie di medio-lungo termine

Per quanto concerne le forme di finanziamento a sostegno delle esigenze finanziarie di medio-lungo termine delle imprese, le Fintech annoverano differenti tipologie di prodotti in grado di finanziare sia il capitale di debito che di rischio.

Tra le forme di finanziamento per la raccolta di risorse a titolo di debito è possibile ricordare il *direct lending* e il *peer to peer lending*. Per ***direct lending*** si intende l'erogazione di finanziamenti a medio-lungo termini da parte di soggetti non bancari, tipicamente fondi di investimento specializzati (FIA – Fondi di Investimento Alternativi) per supportare progetti di crescita, acquisizione e finanziamento del debito di imprese di piccole, medie e grandi dimensioni. Sebbene questa forma di finanziamento non sia ancora particolarmente diffusa in Italia, a livello mondiale si sta affermando come vera e propria fonte di diversificazione della provvista finanziaria delle imprese. Molteplici sono i benefici offerti, tra i quali si possono citare una maggiore rapidità di erogazione, rispetto al canale bancario, e una migliore personalizzazione della proposta, che nasce dall'attenzione che i finanziatori pongono al *modello di business* e ai piani di investimento dell'impresa. Questi vantaggi sono tali da compensare i costi che risultano impegnativi sia in termini di tasso di interesse sia in termini di *covenant* finanziari richiesti (Osservatori Entrepreneurship Finance & Innovation, 2020).

Per ***peer to peer lending*** si intende, invece, una forma di finanziamento a medio-lungo termine di progetti di investimento di imprese, che garantisce tempistiche di erogazione rapide. In particolare, le risorse vengono raccolte, per il tramite di una piattaforma *web*, tra una platea di investitori privati ed istituzionali che sono disposti ad investire nei progetti presentati e selezionati dalle piattaforme in base alla capacità di rimborso delle imprese (Locatelli e Schena, 2022). I sempre più sofisticati investimenti in intelligenza artificiale e *machine learning*, nonché l'uso di *big data*, hanno permesso alle piattaforme di ridurre i tempi di erogazione, per fornire una risposta ancora più tempestiva alle esigenze delle imprese. In questa ottica è stato sviluppato il recente servizio di *instant lending*, ossia una proposta di erogazione di finanziamento formulata in sole 48 ore dalla ricezione delle richiesta di finanziamento. Da sottolineare che, dato che le risorse vengono raccolte tra investitori, non vi è la garanzia di ottenere il finanziamento del progetto. Esistono però piattaforme che forniscono all'impresa la garanzia del finanziamento, sottoscrivendo per il tramite di fondi di investimento, la quota non collocata presso il pubblico, partecipando in tal senso al rischio di credito.

Accanto a queste forme di finanziamento, stanno rivestendo un ruolo² crescente nel sostegno alle esigenze finanziarie delle imprese, quali veicoli della raccolta di risorse a titolo di capitale, le piattaforme di *equity crowdfunding*. In particolare, le piattaforme sono luoghi di incontro virtuali che forniscono alle imprese una vetrina per mostrare ad un'ampia platea di investitori (il "crowd") i propri progetti di crescita. La proposta al mercato avviene previa candidatura del progetto e valutazione di quest'ultimo da parte della piattaforma che ne assicura la coerenza con le prospettive di guadagno definite dall'azienda. Questa soluzione rappresenta una forma di finanziamento ideale per *start up*, *scale up* e, più di recente, PMI, in quanto funzionale all'accesso di nuovi capitali e nuove competenze. A tal proposito si ricorda che gli investitori di *equity crowdfunding* sono disposti a fornire competenze di tipo manageriale all'impresa oggetto di investimento. Ulteriori benefici legati all'investimento in *crowdfunding* sono la rapidità³ della raccolta, la possibilità di veicolare al pubblico l'attività e i progetti di crescita dell'impresa, nonché, effettuare *round* di finanziamento propedeutici ad operazioni di quotazione. Inoltre, le piattaforme di *equity crowdfunding* dischiudono ulteriori vantaggi per le imprese come la possibilità di veicolare titoli di debito di PMI (mini-bond) e strumenti finanziari, anche mediante l'emissione di titoli incorporati in *token* o valute digitali (Locatelli e Schena, 2022). È bene ricordare che i portali di *crowdfunding* non garantiscono il successo della campagna. Spetta, da un lato, all'impresa uno sforzo di comunicazione dei propri progetti di crescita e, dall'altro, al portale dimostrare di avere la capacità di attrarre capitali⁴, anche attraverso alleanze strategiche con investitori istituzionali.

² Lo sviluppo del *crowdinvesting* è stato reso possibile in Italia grazie all'introduzione nel 2013 di una Regolamentazione puntuale che ha riguardato l'*equity crowdfunding* e, che solo recentemente, è stata estesa al *debt crowdfunding*.

³ Il Regolamento Consob sui portali di *equity crowdfunding* prevede infatti la possibilità di raccogliere sino a 8 milioni di euro in soli 60 giorni.

⁴ I portali di *equity crowdfunding* utilizzano diffusamente il modello di sviluppo di tipo *All of nothing*, ossia percepiscono una remunerazione per l'attività solamente se la campagna di raccolta ha esito positivo (raccolta del 100% del capitale obiettivo).

Bibliografia

AIFI (2019), *Il mercato italiano del private equity, venture capital e privat debt*.

ALTFI (2021), *State of the market. Alternative lending*, Annual Report.

CCAF, World Bank and Economic Forum (2020), *The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Report*, University of Cambridge, World Bank Group and the Economic Forum.

International Finance Corporation (2020), *Technology and digitalization in supply chain finance*, Handbook, World Bank Group.

Locatelli R., Schena C. (2022), (a cura di) *Il Nuovo Ecosistema finanziario per le PMI. Le opportunità della digitalizzazione e dello sviluppo sostenibile*, FrancoAngeli Editore.

Onesti T.; Summa P. (2020), *Cessione crediti Ires e Iva per liquidità immediata alle imprese*, *Sole24ore*, <https://www.ilsole24ore.com/art/cessione-crediti-ires-e-iva-liquidita-immediata-impres-ADFduSk>, agosto.

Osservatori Entrepreneurship Finance & Innovation (2020), *La Finanza Alternativa per le PMI in Italia*, 3° Quaderno di Ricerca, Politecnico di Milano, novembre.

Starteed (2020), *Il Crowdfunding in Italia*, Report.

Zorer A. (2020), *Il credito d'imposta, una moneta fiscale*, *Pagamenti digitali*, <https://www.pagamentidigitali.it/blockchain-dlt/il-credito-dimposta-una-moneta-fiscale/>, novembre.