

Finanza alternativa



FINTECH

Il fattore chiave che determinerà il tuo futuro finanziario non è l'economia, bensì la tua filosofia. (Jim Rohn)

Indice dei contenuti

02 Editoriale
di Lucia Tincani e Luigi Jovacchini

03 Approcciarsi al Fintech
di Luigi Jovacchini

05 Supporto e sviluppo
di Consulenza e Risorse

07 Il mondo Fintech in Italia
di Emanuele Crescini

12 Crowdfunding
di Carlo Allevi

14 Prestito tra privati
di Consulenza e Risorse

16 Proposte, consigli
Consulenza è...

17 Su di noi
Sito, video, company profile

Editoriale

Ed eccoci qui, un altro anno è finito.

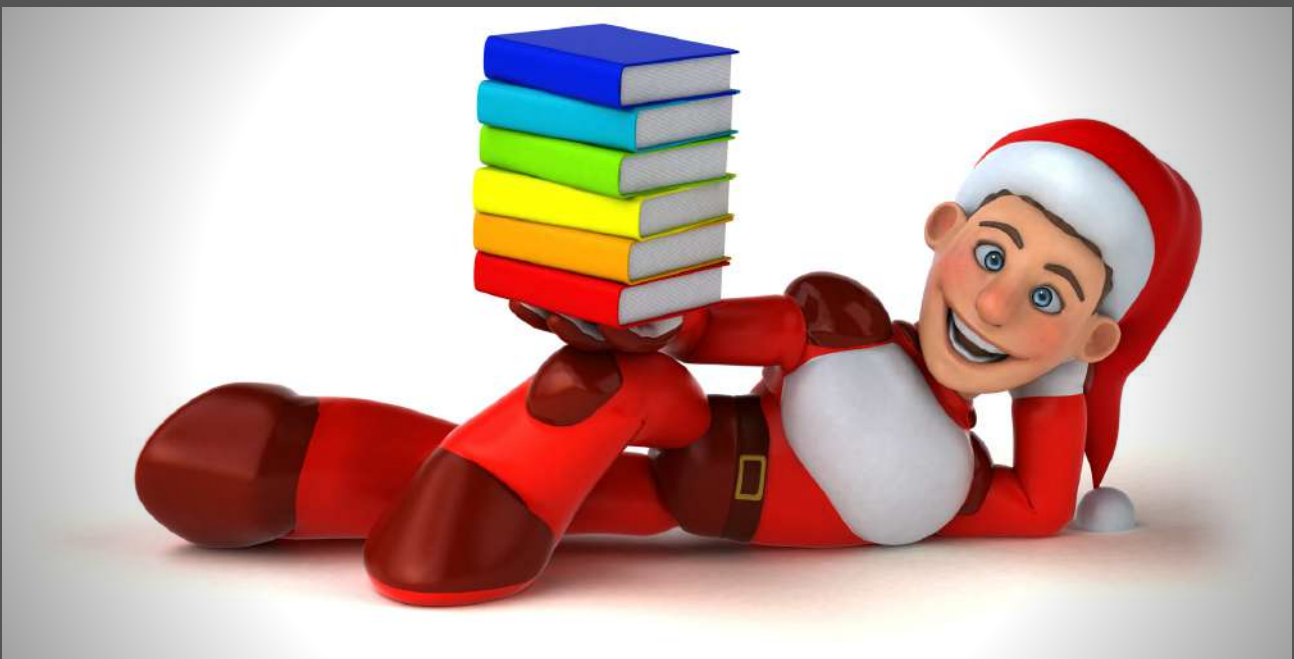
Un anno nel quale siamo "stati insieme". Nel quale abbiamo parlato, tramite il Magazine e non solo, di scelte necessarie, di ambiente e nuovi modi di fare business, di blockchain, ora di Fintech e di tanto altro ancora.

Un anno nel quale speriamo di aver contribuito, nel nostro piccolo, a incuriosire e/o a fare chiarezza, a far nascere nuove idee e nuovi progetti e a creare relazioni per nuovi business. Con la convinzione di essere stati utili, continueremo anche nel prossimo anno a dire la nostra su argomenti di attualità, di interesse comune o anche solo di curiosità. Parleremo forse di temi già trattati consapevoli che la conoscenza non è mai abbastanza e che solo parlando si possono raggiungere più menti.

Sperando di continuare a percorrere altra strada insieme vogliamo utilizzare questo strumento per augurare ai lettori uno splendido Natale, un meraviglioso fine anno e uno sfavillante inizio del nuovo.

Alla prossima.....

Lucia Tincani e Luigi Jovacchini



Approcciarsi al Fintech

di: Luigi Jovacchini (CIO Consulenza e Risorse)

Le nuove tecnologie, la digitalizzazione documentale, dei processi, sta portando quasi tutte le imprese di qualsiasi dimensione verso l'utilizzo di strumenti e sistemi sempre meno analogici.

Per sua stessa natura il mondo finanziario ha subito nel corso degli ultimi 5 anni (non 50!!) cambiamenti radicali. La maggior parte degli operatori finanziari ha dovuto accelerare verso sistemi fortemente digitalizzati per rimanere al passo con una clientela di Generazione Z e Millennials, start up innovative e imprese sempre più globalizzate.

Ci sono però delle azioni che gli imprenditori non possono modificare o "dimenticare", vale a dire una corretta pianificazione e gestione degli aspetti finanziari della propria impresa.

Il Fintech non rappresenta la panacea per criticità finanziarie all'interno di un'azienda, ma può rappresentare un valido alleato per co finanziare progetti di investimento, di liquidità, assunzione di personale oppure per ottenere prestiti ponte per poter arrivare ad un primo sal di rendicontazione di un finanziamento agevolato.

Ma come approcciare in modo corretto il Mondo del Fintech, e soprattutto quali sono gli strumenti che l'imprenditore ha a disposizione? Pur dipendendo molto dall'utilizzo che ne dobbiamo fare, i principali strumenti che si hanno a disposizione sono i seguenti.

L' *invoice trading* è uno strumento grazie al quale è possibile "vendere" le proprie fatture su portali dedicati. Gli investitori, dopo che la piattaforma ha verificato determinati parametri finanziari del debitore, possono collocare i loro crediti e a seguito del collocamento degli stessi ottenere in 48/72 ore la liquidità sul proprio conto corrente. L'invoice trading ha dei limiti: non si possono transare fatture di importi esigui o se la propria azienda, per esempio, fatturi meno di 500.000 euro. Nonostante questo resta un ottimo sistema per non occupare i propri castelletti bancari, oppure da utilizzare proprio per averli riempiti. Benefici sostanziali nell'utilizzare l'invoice trading sono: la non tracciabilità in CR (centrale rischi), l'eliminazione dei crediti con conseguente miglioramento del proprio bilancio, ma anche la possibilità di transare una sola fattura e non tutto il portafoglio clienti, come invece accade nel caso del factoring.

Abbiamo il *lending crowdfunding* dove sempre degli investitori "prestano" i propri soldi in cambio di remunerazioni di interessi. Uno strumento ideale per mettere equity in un progetto aziendale, per acquisto di materie prime, assunzione di personale, ma più in generale per non togliere liquidità nella propria azienda.

Possiamo sfruttare anche il pagamento rateale dei propri servizi o beni verso i propri clienti, a tasso zero e percepire i compensi entro ¾ giorni successivi alla sottoscrizione del contratto di finanziamento da parte della piattaforma fintech verso il cliente della tua azienda.

Infine c'è l'*equity crowdfunding* molto utilizzato dalle start up che abbiano già della traction sul mercato. Consiste nel reperire finanza attraverso "la comunità" senza grande diluizione delle proprie quote.

In questo caso occorre compiere un'azione preliminare denominata pre commitment (pre raccolta di capitali da fare prima della partenza della campagna di equity) per garantirsi un buon successo finale. Sono davvero tante le piattaforme presenti sul mercato e da novembre 2022 il panorama delle piattaforme è diventato europeo, permettendo a piattaforme di altri stati di interagire al di fuori dei propri confini. L'Italia è ancora in ritardo su questo punto e Banca d'Italia e Consob si stanno rimpallando sul chi deve fare cosa.

Così come per altre attività occorre essere seguiti da professionisti o Società di advisory competenti anche per un corretto approccio al mondo del fintech che ha le sue regole di ingaggio e di modus operandi.

Consulenza e Risorse ha già diverse case histories in tal senso.

Con il nostro supporto alcuni nostri clienti sono riusciti ad ottenere finanza innovativa..... in una settimana!!!

Chiedici come possiamo aiutarti.



Supporto e sviluppo

di: Consulenza e Risorse

Nuove economie richiedono non solo nuovi processi ma anche, e forse soprattutto, nuovi strumenti finanziari che supportino gli imprenditori a rendere sostenibili i propri progetti.

In un'ottica di rinnovamento generale si è reso necessario strutturare nuovi modelli che, allontanandosi dalle modalità solite, potessero essere di supporto senza appesantire situazioni alle volte già delicate.

Da qui la nascita del Fintech che va di pari passo con innovazione tecnologica e al contempo con nuovi modelli di business, processi e prodotti, attraverso nuovi operatori.

Fintech non è uno strumento specifico, bensì la denominazione che è stata data all'innovazione finanziaria che è stata possibile grazie all'innovazione tecnologica.

Il Fintech nel 2021 ha totalizzato un fatturato pari a 143 miliardi e raccolta di investimenti pari a 121 mld.

Le aziende, soprattutto le micro e piccole imprese, si stanno avvicinando sempre di più al mondo Fintech, grazie anche al supporto di Advisory e Società di Consulenza in grado di dare loro la corretta visione di come approcciare i nuovi servizi finanziari disponibili.

Faccio spesso l'esempio del pozzo d'acqua dove andiamo ad attingere per innaffiare il nostro campo.

Il pozzo dal quale normalmente attingiamo sono le banche, il campo da annaffiare la nostra azienda. Qualsiasi sia l'esigenza finanziaria di un'impresa



(investimenti, F24, tasse, liquidità...) essa attinge sempre allo stesso pozzo, rischiando di esaurire la disponibilità e rimanendo quindi a secco.

Gli strumenti fintech devono essere visti come l'acqua disponibile in un altro pozzo con un'altra falda acquifera a cui poter attingere in parallelo o in sostituzione al pozzo principale.

Dal lending all'invoice trading tutto ruota intorno alla fiducia che ogni impresa è in grado di esprimere e confermare nel tempo verso gli investitori. Investitori che in cambio dei loro soldi, dati in prestito o utilizzati per acquistare le fatture messe su piattaforme dedicate, sostituiscono a pieno titolo il ruolo tradizionale delle Banche.

Anche il mondo fintech ha bisogno di essere approcciato con metodo e pianificazione e non va visto come "ultima spiaggia", ma bensì come opportunità di elevare il proprio business e rendere più solida la propria azienda.

Negli articoli che seguono cercheremo di fare un po' di chiarezza su questa nuova opportunità alla quale le aziende possono attingere. La base di partenza è, come sempre, la conoscenza senza la quale il rischio è di non intercettare le diverse opportunità che grazie alla tecnologia si stanno prospettando e di veder naufragare un progetto che, con il giusto supporto, sarebbe potuto diventare realtà.



Il mondo Fintech in Italia

di: Emanuele Crescini (CTS Consulenza e Risorse)

E' da sempre risaputo che il Tavolo Tecnico Scientifico voluto e creato da Consulenza e Risorse, sia composto da professionalità riconosciute nei campi di propria pertinenza e che si faccia riconoscere per quella volontà a "sporcarsi le mani" nel momento dell'ingaggio.

A questo proposito mi è stato chiesto di fare una panoramica sull'ecosistema del mondo Fintech in Italia, cercando di dare un quadro ad ampio respiro senza spaccare il capello in 4 su ogni singola dinamica per non appesantire questo elaborato informativo che non ha velleità accademiche.

A tal proposito mi sono avvalso degli studi dell'Osservatorio Fintech & InsurTech per tenere una traccia comprensibile nell'innovazione finanziaria digitale.

Per esplorare l'universo della Tecnofinanza è bene partire da qualche definizione. Innanzitutto, cosa significa Fintech?

Il termine Fintech nasce dalla contrazione di Finance (Fin) e Technology (Tech), a indicare le due radici forti a cui fare riferimento. Con l'accezione più ampia del termine si intende un qualunque utilizzo di strumenti digitali applicati in ambito finanziario. In altri casi Fintech è utilizzato per indicare solamente le startup operanti in tale contesto.

Nello specifico, si parla spesso di startup Fintech-Fin e di Fintech-Tech: le prime sono coloro che si focalizzano su uno o più servizi finanziari e cercano



A cosa è dovuta la crescita del social lending?

di ottimizzarli tramite l'utilizzo di strumenti digitali, le seconde invece hanno un processo diametralmente opposto in quanto partono dallo sviluppo di una specifica tecnologia che viene poi applicata al settore finanziario (spesso non solo).

Open Banking, Open Finance e competizione finanziaria allargata

I servizi finanziari si evolvono e le nuove normative (la PSD2 su tutte) introducono un nuovo modo di fare banca, più semplice e accessibile. È qui che l'Open Banking si allarga verso il concetto più ampio di Open Finance, espressione coniata dall'Osservatorio Fintech & Insurtech. Nell'idea di Open Finance i servizi finanziari sono trattati indipendentemente dall'attore che li sta proponendo. Non solo banche e intermediari tradizionali, dunque, ma anche startup, bigtech, automotive, retail e chiunque si proponga nel mondo finanziario. Uno dei principali fini della PSD2, d'altronde, è proprio quello di facilitare e incentivare la competizione nel settore finanziario.

La diffusione del Fintech in Italia

Il fenomeno Fintech sta investendo anche l'Italia, un Paese storicamente ancorato a importanti pilastri come il risparmio delle famiglie, il credito bancario e le piccole e medie imprese. Alcune peculiarità dei servizi Fintech e Insurtech sono state decisive in momenti delicati vissuti durante l'emergenza sanitaria e il conseguente lock-down. Negli ultimi due anni il numero dei consumatori italiani che ha interagito con la propria banca tramite canali digitali è a dir poco lievitato.

Il digitale sta iniziando dunque a investire le abitudini dei consumatori e delle imprese italiane anche in ambito finanziario e assicurativo. Cresce inoltre il **numero delle startup Fintech italiane**, ancora poco capitalizzate ma già molto attive e operative.

I SERVIZI FINTECH PIÙ DIFFUSI

MOBIL PAYMENT

PAGAMENTI P2P

CHATBOT

TRASFERIMENTO DATI DA CC

PRELIEVO CARDLESS

SERVIZI BUDGET FAMILIARE

Le startup Fintech in Italia

Sono 564 in tutto le realtà italiane attive nel Fintech e Insurtech, di cui la maggior parte basate nel Nord Italia. Ad oggi, hanno raccolto 2 miliardi di euro, dato rilevante, ma ancora non sufficiente per mostrare una vera attrattività delle nostre startup al di fuori dei confini nazionali.

All'interno di questo ricco ecosistema è però importante fare alcune distinzioni. Il 53% di queste realtà si definisce propriamente startup. L'altra metà rientra invece nella categoria di PMI innovative e scale-up.

Emerge anche una piccola quota di corporate.

Quali servizi offrono le Fintech Italiane?

Le startup Fintech sono aziende innovative che, offrendo servizi nuovi e mirati, stanno svolgendo un ruolo cruciale nella digitalizzazione del mercato finanziario italiano.

Le startup Fintech italiane (in gran parte Fintech, Insurtech o RegTech) operano soprattutto nel settore dei servizi bancari (soluzioni di Bank Account, pagamenti, prestiti e finanziamenti, asset management), dei servizi assicurativi e dei servizi tecnologici orientati al mondo finanziario e assicurativo (TechFin).

Rientrano in quest'ultima categoria, ad esempio, soluzioni di Cyber Security, software per la Security Analysis o strumenti per la certificazione digitale dell'identità. Altre realtà offrono servizi non finanziari, ma abilitano l'accesso di attori finanziari a dati, clientela, competenze.

Sono le API, acronimo di Application Programming Interface, le tecnologie più utilizzate dalle startup italiane, seguite da Data Analytics e Artificial Intelligence (in particolar modo in ambito Insurance Services), Block-chain, Distributed Ledger Technologies (DLT) e IoT.

Le startup Fintech collaborano?

I modelli di business delle aziende Fintech tendono verso un approccio collaborativo: alcune supportano le banche ad affrontare la trasformazione digitale, altre invece vedono gli attori tradizionali come degli intermediari, delle piattaforme tramite cui offrire i propri servizi.

Le startup italiane stanno improntando il proprio modello verso un'architettura open, aperta a partnership con altri attori sia finanziari che non finanziari. Ad oggi molte di queste realtà collaborano con Università, centri di ricerca e Incubatori/Acceleratori. Il beneficio di tali collaborazioni non è univoco: da un lato questi attori beneficiano del supporto tecnologico delle startup, dall'altro le aziende Fintech intravedono la prospettiva di migliorare reputazione, visibilità e base clienti.

D'altro canto, le startup Fintech & Insurtech italiane sembrano però meno propense alle collaborazioni con altre startup. Addirittura, vedono proprio le altre startup come principale competitor, anche più degli istituti finanziari e delle compagnie assicurative.

Quanti fondi hanno raccolto le Fintech nel 2021?

A livello di finanziamenti ricevuti, le startup italiane non attraggono ancora capitali consistenti. Il volume di finanziamenti raccolto nell'ultimo anno si assesta, come anticipato, a 2 miliardi di euro, con una media di 3,6 milioni di euro. Tuttavia, i fondi raccolti risultano concentrati tra poche realtà: il 50% delle Fintech italiane non ha raccolto alcun capitale!

Tra le realtà più affermate e consolidate, anche a livello di finanziamenti raccolti, spiccano tra le altre Satispay, Scalapay e Truelayer.

Quanto è diffuso il Fintech in Italia ?

Non è una mera questione di startup. Il digitale continua a permeare anche nelle abitudini dei consumatori di servizi finanziari e assicurativi.

Se prima dell'emergenza sanitaria, che ha scosso il Paese, "solo" il 33% degli utenti italiani tra i 18 e i 74 anni aveva utilizzato almeno un servizio Fintech o Insurtech, la pandemia Covid-19 ha reso evidente al consumatore la necessità di affidarsi maggiormente al digitale e sperimentare nuove soluzioni.

Dopo il boom registrato durante il primo lock-down, i canali digitali hanno assunto un ruolo sempre più importante nell'interazione con i canali bancari: non sono aumentati solamente gli utenti online, ma è anche cresciuta la quota di consumatori disposti a sperimentare e ad affidarsi a servizi innovativi e meno tradizionali.

Il lockdown ha accelerato, seppure nel breve periodo, le applicazioni di telemedicina, gestione risparmio/investimenti, richiesta di piccoli finanziamenti e identità digitale. Banche e compagnie assicurative restano ancora gli attori di riferimento nella richiesta di questi servizi, ma come rimarcato poco fa, è crescente la propensione dei consumatori a sperimentare e utilizzare strumenti alternativi e meno tradizionali.

Questi nel dettaglio, i servizi Fintech più utilizzati e quindi più diffusi in Italia:

- mobile payment, cioè acquisto e pagamento di beni e servizi tramite cellulare;
- chatbot per comunicare con la propria banca;
- trasferimenti istantanei di denaro tra privati;
- acquisto o rinnovo di polizze assicurative in digitale;
- gestione del proprio budget personale o familiare;
- prelievi di denaro senza carta via Smartphone;
- gestione di sinistri da smartphone.
-

Il Fintech tra le PMI e microimprese

Anche il comparto PMI, spina dorsale del tessuto economico italiano, fa i conti con questa rivoluzione digitale italiana in campo finanziario e assicurativo, pur conservando una domanda più tradizionale. Una cospicua quota delle nostre PMI ha dichiarato di aver fatto uso di prodotti e servizi finanziari rivolti alle imprese come Invoice Trading, Prestiti a medio-lungo termine, Investimenti, Factoring, Lettera di Credito, Strumenti di previsione dei cash flow. Ma per quel che riguarda le modalità di accesso a tali servizi si osserva un equilibrio tra canale fisico (filiale o consulente) e digitale (Internet Banking da PC). Solo per i servizi di pagamento (come bonifici, F24, RI.BA, ecc.) il canale digitale prevale nettamente.

Le microimprese italiane (con meno di 10 dipendenti) tendono ancora a preferire banche e assicurazioni per la richiesta di servizi finanziari e assicurativi. In generale, nessun attore non tradizionale del settore finanziario (e quindi startup, fornitori gas/luce, compagnie assicurative, supermercati, operatori di telefonia) gode al momento della fiducia di più del 7% delle microimprese per servizi finanziari e del 12% per i servizi assicurativi.

È il bisogno dell'azienda a guidare, non la segmentazione tradizionale per fatturato. Alcuni esempi chiarificatori: una microimpresa con fatturato inferiore a 1 ml€, richiede incassi digitali e solitamente detiene due conti correnti in due diverse banche.

Una piccola azienda con fatturato di 2 ml€ solitamente la si trova con tre conti correnti e un disallineamento tra incassi e pagamenti, con una necessità di scontare le proprie fatture. Una impresa multinazionale con fatturato di 10 ml€, con succursali in Francia e Spagna come una grande impresa multinazionale con fatturato di 100ml€, necessitano di una vista unica e immediata su tutti i conti aziendali, sia nazionali che internazionali, con incasso dei pagamenti in modo digitale cercando di soddisfare esigenze di liquidità in tempi brevi, digitalizzando al massimo la fatturazione in modo semplice e veloce. Inoltre devono organizzare le necessità di pagamenti ai fornitori in diverse valute.

Un Sandbox per il Fintech italiano

Un tema di sicuro interesse per il mondo del Fintech in Italia è quello del cosiddetto Sandbox "regolamentare", entrato in vigore il 17 luglio 2021, tramite un recente emendamento alla legge di conversione del Decreto Crescita.

Le motivazioni principali che muovono le startup Fintech italiane a chiedere la creazione di un Sandbox italiano sono sostanzialmente due:

- la ricerca di un supporto alla crescita, in quanto mezzo per ridurre i costi, per nuove soluzioni e prodotti generando un minore Time to market, per creare fiducia indiretta negli stakeholder;
- un indirizzo nella regolamentazione, in un settore ancora tutto da regolamentare dal punto di vista normativo.

La creazione di un Sandbox Italiano è ritenuta utile in particolare da quelle startup Fintech & Insurtech operanti nei settori Wallet & Payments, Crowdfunding e PropTech (cioè Property Technologies, applicazione delle tecnologie al settore Real Estate), a prescindere dal rientrare o meno nel perimetro già regolamentato da Banca d'Italia o da altre autorità. All'opposto, le startup che ritengono meno utile un Sandbox sono quelle operanti nella Cybersecurity.

Tiriamo le somme: il Fintech Index Italiano

Alla luce dei dati analizzati e delle ultime innovazioni tecnologiche e normative in ambito finanziario che voto possiamo dare al Fintech italiano?

Per rispondere a questa domanda, l'Osservatorio Fintech & Insurtech ha messo a punto il Fintech Index italiano, una sintetica misurazione del grado di maturità del nostro Fintech calcolato sulle attività di investimento e collaborazione degli incumbent operanti in Italia con startup e PMI innovative del settore.

Stando all'ultima rilevazione, siamo vicino alla sufficienza, con un valore di 5,7 su 10.

L'Index conferma una volta per tutte l'importanza della crescita delle collaborazioni e delle relazioni all'interno del variegato ecosistema Fintech. D'altra parte mette anche in risalto un sistema che corre a due velocità, in cui gli investimenti sono concentrati ancora su un numero ristretto di protagonisti.

Mi auguro d'aver aiutato a comprendere meglio lo stato dell'arte del Fintech in Italia e che resto naturalmente a disposizione di chiunque voglia approfondimenti sull'argomento per il tramite di Consulenza e Risorse e i professionisti che siedono ai tavoli tecnici delle singole business units.

Crowdfunding

di: Carlo Allevi (Operations Manager - WeAreStarting srl)

Il termine **crowdfunding** fa riferimento a una raccolta di fondi, per lo più tramite Internet, attraverso piccoli contributi di gruppi molto numerosi che condividono un medesimo interesse o un progetto comune oppure intendono sostenere un'idea innovativa. Oggi troviamo convenzionalmente quattro tipologie di crowdfunding: l'equity-based, il modello donation, il modello reward e il modello lending crowdfunding.

In questo caso ci focalizzeremo sul modello più recente, l'equity crowdfunding. È recente in quanto è stato regolato nel nostro Paese solo nel 2013, ma è stata l'Italia la prima in Europa a introdurre questa tipologia di normativa con una legge e un regolamento.

L'**equity crowdfunding** è un modello di finanziamento che consente la raccolta online di capitale da parte di più investitori, i quali, in proporzione all'investimento, entrano in possesso di partecipazioni nel capitale sociale ("equity") della società che realizza una raccolta fondi. Tramite l'investimento si ottengono i relativi diritti patrimoniali e amministrativi che ne derivano, ivi compresi eventuali distribuzioni di dividendi futuri o di capital gain.

WeAreStarting è uno dei principali portali di equity crowdfunding in Italia. Il portale bergamasco avvia la sua attività nel 2015 e ad oggi



ha raccolto investimenti per circa 8 milioni di euro su un totale di 50 campagne.

In quanto fornitore di servizi di equity crowdfunding, gestisce una piattaforma online aperta al pubblico con lo scopo di fornire una forma alternativa di finanziamento per startup e piccole e medie imprese (PMI) in una fase iniziale di crescita o consolidamento dell'azienda, favorendo la partecipazione di investitori e soggetti altrimenti non raggiungibili per mezzo dei tradizionali canali di finanziamento.

WeAreStarting fa da collante tra domanda e offerta, collegando da una parte gli imprenditori e dall'altra investitori e appassionati, consentendo a chiunque di investire e sostenere l'economia reale indipendentemente dal proprio background personale.

A partire dal 2018 viene inserita nell'elenco delle Società Benefit, grazie alla volontà di avere un impatto positivo sulla collettività, promuovendo così lo sviluppo di realtà che abbiano effetti positivi sull'ambiente, sulle comunità locali, sul benessere e in generale sulle persone.

Quest'anno la piattaforma si è garantita il titolo della **piattaforma con più alto rendimento ai propri investitori nel 2022 secondo l'Equity crowdfunding Index**, l'indicatore del Politecnico di Milano che calcola la rivalutazione delle società che concludono raccolte di successo.

La collaborazione tra Consulenza & Risorse e WeAreStarting parte da una considerazione importante: il funding per un'impresa è importante, ma non esiste cosa peggiore di una società che raccoglie capitali e li spreca. Per questo motivo, WeAreStarting si circonda di partner che possano supportare la società finanziata e al tempo stesso contribuire a monitorare l'andamento della stessa. Una delle situazioni più proficue è quella in cui vengono finanziate società altamente innovative e C&R può, all'interno del proprio network, organizzare dei progetti **proof-of-concept con grandi imprese o gruppi**.

Il prestito tra privati

di: Consulenza e Risorse

Grazie allo sviluppo della tecnologia e di Internet sono nate nuove metodologie di movimentazione di capitali. Ciò che per tradizione era riservato agli istituti bancari ha trovato nuove forme che hanno permesso ai privati di entrare in diretto contatto con le aziende e alle aziende di individuare modelli di finanziamento alternativi e totalmente distaccati dai canali tradizionali.

I rapporti tra privati e aziende diventano così diretti e non più dipendenti dalla presenza di intermediari. Tra questi nuovi modelli il "prestito personale" (P2P Lending - Peer to Peer Lending) è un prestito tra privati. I capitali passano da privati ad altri privati attraverso l'utilizzo di piattaforme create da aziende o enti di social lending. Da una parte si trova una persona, o una azienda, che ha bisogno di soldi mentre dall'altra ci sono gli investitori (cittadini, imprese, istituzioni) che decidono di prestare denaro. Con la delibera della Banca d'Italia n. 586 del 2016 in Italia è stata regolamentato il social lending. Nella medesima delibera la Banca d'Italia ha fornito la seguente definizione "Uno strumento attraverso il quale una pluralità di soggetti può richiedere a una pluralità di potenziali finanziatori, tramite piattaforme online, fondi rimborsabili per uso personale o per finanziare un progetto" e chiarito che il social lending non costituisce raccolta di risparmio tra il pubblico. A questa prima regolamentazione ne sono seguite altre specifiche per determinate forme di raccolta fondi sia a livello Nazionale che Europeo.



A cosa è dovuta la crescita del social lending?

I motivi per cui il social lending è così interessante sia per chi presta che per chi riceve si trovano oltre che nella velocità di gestione delle pratiche, rispetto ai canali bancari tradizionali, che può variare dai pochi giorni alle poche ore e oltre alla possibilità di gestire tutto online, anche nel tasso di interesse che è per chi ottiene il prestito solitamente più basso rispetto a quello adottato dalle banche. Il vantaggio finanziario per i Prestatori è invece da ricercare nel ROI (Return of Investment) che è più elevato rispetto alle forme di investimento classiche.

Quali sono i rischi per chi presta denaro?

Per chi, come prestatore di denaro, desidera utilizzare forme di p2p lending, il suggerimento è quello di diversificare gli investimenti, raccogliere il maggior numero di informazioni circa il progetto oggetto di finanziamento e la relativa azienda oltre che di monitorare periodicamente gli investimenti fatti. Il p2p lending non prevede garanzie a protezione del prestatore contro il rischio di fallimento del debitore.

In caso di morosità del debitore le piattaforme mettono in atto azioni di recupero credito a nome e nell'interesse di tutti i prestatori ma è chiaro che l'unico modo per non rischiare è non investire. Anche il p2p lending, come qualsiasi altra forma di investimento (acquistare azioni o partecipazioni in fondi di investimento) ha dei rischi direttamente connessi alla natura stessa del processo.

Vero è che con l'evoluzione del P2P, negli ultimi due anni anche le garanzie per gli investitori sono aumentate. In alcuni casi MCC concede una percentuale a garanzia del valore del debito, in altri alcuni Confidi prestano la propria garanzia e in altri ancora il debitore presta fideiussione o altre garanzie a tutela del debitore.

Essendo uno strumento in forte crescita ed estremamente versatile e vantaggioso accedervi può fare la differenza tra il realizzare e il non realizzare un progetto. Vale sempre la pena informarsi....noi siamo qui per aiutare.

RELAZIONIAMOCI

Interazione con il network ed i partners

LE VOSTRE PROPOSTE



In un network che si rispetti è importante ricevere proposte e consigli da parte di tutti, per crescere, per migliorarsi ed intraprendere anche strade nuove.

Abbiamo pensato di realizzare un modulo semplice con il quale puoi contribuire anche tu. Prenderemo in attenta considerazione tutto ciò che verrà condiviso e, nel caso attueremo la tua proposta, sarai coinvolto in prima persona.

Clicca [qui](#) per accedere al modulo.

CONDIVIDIAMO LE RELAZIONI



Una delle peculiarità di un network è la condivisione delle relazioni, dei clienti, dei rapporti.

Costruire nuove relazioni è un fondamento imprescindibile basato sul dare prima ancora dell'avere.

Di seguito trovi il link che potrai utilizzare se vuoi condividere le tue relazioni a vantaggio di uno sviluppo comune per i tuoi clienti.

Clicca [qui](#) per accedere al modulo.

CONSULENZA È...

Un buon metodo per crescere insieme

DECIDI DI CRESCERE



Le nostre regole economiche devono saper coniugare crescita, protezione sociale e attenzione per l'ambiente.

La rivoluzione digitale sta cambiando in profondità i nostri stili di vita, il nostro modo di produrre, di commercializzare e di consumare.

L'impresa, la sostenibilità, l'innovazione tecnologica e digitale sono temi molto cari a noi di Consulenza e Risorse.

L'innovazione non è un fiore, semmai un frutto, "se vai tanto distante fino a dove riesci a vedere, allora vedrai abbastanza per andare ancora più distante" (Wooden)

Oggi un grande vantaggio competitivo delle aziende è dichiarare guerra alla "mediocrazia".

Dacci la possibilità di offrirti una consulenza ed illustrarti il nostro metodo sposandolo con i tuoi obiettivi aziendali.

Compila il modulo che troverai [qui](#).

Ecco chi siamo

network & partners MAGAZINE

LA REDAZIONE

Direttore

Antonio Finocchi

Management

Lucia Tincani

Luigi Jovacchini

Marketing

Vittoria D'Incecco

Hanno collaborato a questo numero

Lucia Tincani

Luigi Jovacchini

Emanuele Crescini

Carlo Allevi



VIDEO



COMPANY PROFILE



SITO INTERNET