

FINTECH Si sta affollando il panorama italiano delle piattaforme web che intermediano effetti ceduti da pmi. Gli attori sono almeno cinque. Uno solo è attivo da un anno e ha già chiuso operazioni per 21 milioni

I cacciatori di fatture

di **Stefania Peveraro**

Finanziarsi cedendo fatture online sta diventando una soluzione sempre più popolare anche tra le pmi dell'Europa continentale, che stanno seguendo le orme delle colleghe britanniche.

La P2P Finance Association, l'associazione britannica delle piattaforme di P2P lending, indicava infatti per il 2015 un totale di nuovo business su invoice trading di 300 milioni di sterline su un totale di 2,7 miliardi dell'intero mercato del P2P lending. I numeri dell'Europa continentale sono molto più contenuti, ma c'è un tasso di crescita esponenziale. L'Università di Cambridge nel suo ultimo rapporto sul crowdfunding in Europa ha calcolato che nel 2015 siano stati erogati finanziamenti per 80,59 milioni di euro al netto dell'attività in Regno Unito, dai soli 7 milioni del 2014. Il tutto per una media di 44 mila euro a fattura. I Paesi in cui il settore è più sviluppato sono Belgio (con 25 milioni erogati), la Francia (15 milioni) e la Danimarca (12 milioni), ma anche l'Italia ha fatto la sua figura con 3,9 milioni di euro, peraltro tutti erogati dall'unica piattaforma attiva già dall'anno scorso che è Workinvoice.

Workinvoice l'anno scorso ha iniziato a lavorare solo da ottobre, ma comunque da sola è stata responsabile di gran parte della

crescita dell'attività italiana di crowdfunding, incidendo per il 12% sul totale delle transazioni italiane passate per le piattaforme online che, secondo l'Università di Cambridge, hanno totalizzato 39 milioni di euro, cioè quasi il 300% in più rispetto al dato del 2014. Fondata a fine 2013 da Matteo Tarroni (ceo), Ettore Decio e Fabio Bolognini, la società è una startup innovativa strutturata come srl, che ha raccolto sinora 1,6 milioni di euro di capitale provenienti dai soci operativi (65%), dalla famiglia di imprenditori triestini della logistica Pacorini (7,9%), da business angel da e Maurizio Cereda (2%), ex banker di Mediobanca per anni a capo dei servizi di equity capital market, che in Workinvoice oggi ha anche un ruolo di advisor, così come Roberto Nicastro (per i rapporti con le banche). Tarroni ha detto a *MF Milano Finanza* che «a oggi l'erogato cumulato di Workinvoice sfiora i 21 milioni di euro, per un totale di oltre 300 fatture intermedie e per un importo medio di 65 mila euro a fattura, quanto ai tassi, si parla di una media mensile che va dallo 0,40% allo 0,90%, a seconda del merito di credito del debitore ceduto». L'acquisto avviene con un'asta e tutto avviene online, con firma digitale. Quanto agli investitori, sono presenti privati, ma anche investitori istituzionali specializzati, ai quali si affiancherà nei prossimi mesi il fondo che Advam Parters sgr sta raccogliendo

per investire appositamente nei crediti originati dalla piattaforma. A oggi gli investitori istituzionali hanno acquisito circa il 50% del valore delle fatture, un dato superiore alla media del 37% che l'Università di Cambridge ha calcolato per l'invoice trading in Europa continentale nel 2015.

Credimi (ex Insta Partners) è l'altra piattaforma italiana dedicata all'invoice trading già operativa, ma solo da poche settimane. L'attività è partita una volta ottenuto il via libera all'iscrizione all'albo unico degli intermediari finanziari previsto dall'art. 106 del Tub. Credimi, infatti, non solo intermedierà fatture, ma vi investirà direttamente anche capitale proprio. Fondata da Ignazio Rocco di Torrepadula, ex senior partner di Bcg, insieme a un team di giovani con esperienza tecnologica e finanziaria, Credimi ha raccolto oltre 8 milioni di euro, da nomi come Alessandro e Mauro Benetton, Paolo Merloni, Lorenzo Pelliccioli, Nerio Alessandri, la famiglia Venesio, Hans Paul Burkner (presidente The Boston Consulting Group) e Giovanni Landi (Anthilia sgr). E proprio nei giorni scorsi la società ha allargato la compagine azionaria anche a Massimo Tosato, executive vice chairman e global head of distribution di Schroders in uscita dal gruppo e ora advisor per Credimi nei rapporti con gli asset manager. Non solo. A entrare nel capitale di recente è stato anche Dante Roscini, ex top banker di Morgan Stanley e Merrill Lynch e oggi professore di finanza ad Harvard.

Roscini è stato nominato presidente del Cda di Credimi. La piattaforma è al momento operativa con un servizio riservato ai fornitori di aziende partner (credito di filiera), con fatturato a partire da 100 milioni e un parco fornitori ampio. A oggi è stato firmato il primo accordo, sulla base del quale sono state chiuse le prime due operazioni, mentre è alla firma un secondo accordo con un'altra società. Ignazio Rocco ha spiegato a *MF Milano Finanza*: «Per il momento i finanziamenti sono stati erogati attingendo solo al capitale di Credimi. L'idea è chiamare sino a mezzo milione e poi iniziare a cartolarizzare e a collocare i titoli agli investitori. Abbiamo già affidato la gestione del veicolo di cartolarizzazione a Finint e abbiamo chiuso accordi con quattro investitori istituzionali, di cui tre italiani e uno estero, tra i quali fondi sia chiusi sia aperti. Questi investitori, dopo un'accurata due diligence, ci hanno già assicurato che compreranno tutti i crediti che la piattaforma sarà in grado di cartolarizzare in un anno». A regime, ha aggiunto Rocco, «Credimi investirà per il 5% del valore di ogni operazione e cartolarizzerà il resto. Inoltre a fine anno apriremo l'operatività della piattaforma a tutte le aziende e non solo ai fornitori delle aziende più grandi con le quali abbiamo stretto degli accordi».

CashMe è invece in rampa di lancio a brevissimo. La piattaforma sta infatti funzionando oggi in versione beta, con al suo attivo 10 operazioni già concluse, per un taglio medio di 20-25 mila euro a fattura. Fondata dal ventiseienne Marcello Scalmati nel

luglio 2015, lo scorso dicembre CashMe ha portato a bordo il socio strategico Axist spa, società specializzata nella gestione di Npl e nel recupero crediti, con un investimento di 350 mila euro e, ha anticipato Scalmati, «lanceremo a breve un nuovo aumento di capitale per finanziare i prossimi passi». La società è una startup innovativa strutturata come semplice srl. La piattaforma funziona ad asta con un prezzo minimo base d'asta e un prezzo cosiddetto «sell now». Al momento gli investitori sono solo privati, ma ci sono dei contatti avanzati per coinvolgere anche gli istituzionali. E questo grazie a un accordo con l'acceleratore italo-inglese iStarter, che sta supportando la startup proprio nella ricerca di investitori nei crediti. Quanto alla valutazione del merito di credito delle imprese cedenti e dei debitori finali, viene condotta in parte da CashMe, utilizzando Cerved e Crif, e in parte da Axist con i propri sistemi.

CrowdCity sarà invece operativa per novembre. Fondata a metà del 2014 da un gruppo di professionisti, bancari, ingegneri, commercialisti, avvocati con base in Italia, in Spagna e a Londra, la startup innovativa è strutturata come spa e a regime opererà anche nel settore del P2P lending. A breve, invece, partirà appunto la piattaforma per l'invoice trading dove, spiega il ceo Simone D'Angelo, «ci sono già 2,5 milioni di euro di capitali pronti a essere investiti entro fine anno. I capitali sono di un Sif lussemburghese che anche concesso un

finanziamento mezzanino da 500 mila euro a CrowdCity. Quel finanziamento si va ad aggiungere ai 130 mila euro di capitale seed messi a disposizione dei soci e a un finanziamento che ci ha erogato Intesa Sanpaolo nell'ambito del suo programma a supporto delle startup innovative». In ogni caso il Sif non resterà l'unico investitore istituzionale a lavorare sulla piattaforma. Ci sono infatti già contatti con fondi inglesi e tedeschi specializzati. La piattaforma non funzionerà ad asta, ma ogni offerta verrà presentata con un tasso di sconto consigliato, che sarà il risultato di una valutazione relativa al merito di credito del cedente e del debitore ceduto. I contatti tra le imprese e gli investitori verranno sottoscritti digitalmente tramite il supporto di mediatori creditizi già convenzionati. Per la valutazione del credito, ha aggiunto D'Angelo, «utilizziamo soprattutto l'attribuzione del rating di Cerved e il servizio PayLine, che monitora in tempo reale i pagamenti di servizi tlc e utility da parte delle imprese». Quanto al tipo di imprese target, l'approccio è infine quello di Credimi e del credito di filiera.

CashInvoice infine dovrebbe debuttare entro dicembre. Fondata da Luca Scali, alla guida dell'acceleratore d'impresa Hub21, si dice che la startup possa già contare su 9 milioni di euro di impegni da parte di investitori interessati a comprare fatture online. (riproduzione riservata)

