

INTERVISTA MATTEO TARRONI: «NEL NOSTRO MARKETPLACE GLI INVESTITORI ACQUISTANO I CREDITI DELLE IMPRESE OFFRENDO IN CAMBIO LIQUIDITÀ A COSTI COMPETITIVI RISPETTO AI FINANZIAMENTI BANCARI»

Il volto nuovo del credito

Fintech, quando la finanza alternativa sposa la tecnologia

GIAMBATTISTA PEPI

La stretta al credito delle banche e i tempi lunghi della Pubblica amministrazione nell'onorare i debiti verso i fornitori hanno reso sempre più stretta e ardua da percorrere la strada che porta le micro, piccole e medie imprese a ottenere i prestiti e, dunque, la liquidità indispensabile per mandare avanti le aziende. Quella dell'accesso al credito nel nostro Paese è stata e, in parte continua ad essere, uno degli ostacoli più grandi allo sviluppo imprenditoriale. Adesso, però, la lunga recessione e la sfida regolamentare e digitale, stanno concorrendo a cambiare la fisionomia del mercato del credito con l'ingresso di nuovi operatori che propongono strumenti di finanziamento più rapidi e meno onerosi di quelli tradizionali. Un esempio? L'invoice trading, cioè le piattaforme tecnologiche che incrociano la domanda delle imprese che desiderano ottenere liquidità anticipando i pagamenti dei propri clienti e l'offerta degli investitori alla ricerca di opportunità di impiego con durata breve dei loro capitali. I Paesi anglo-sassoni hanno sperimentato per prime le piattaforme fintech. Adesso anche l'Italia ci sta provando. Matteo Terroni, CEO di Workinvoice, in questa intervista spiega come funzionano nel dettaglio queste piattaforme e come evolverà questo segmento innovativo del mercato nei prossimi anni.

A differenza dei mutui ipotecari in forte ripresa, la crescita dei prestiti alle imprese resta al di sotto dei valori degli anni precedenti l'esplosione della Grande Crisi. Perché?

«Non è sempre facile capire le logiche di business delle banche che sono influenzate

da un mix di regulation, costi operativi, scelte strategiche e, in molti casi, dagli effetti delle scelte del passato soprattutto in termini di concessione del credito. I nostri clienti ci raccontano di banche che sono sempre meno in grado di capire le esigenze delle Pmi che in questa fase, anche per effetto dei lunghi tempi di pagamento, hanno bisogno, più di ogni altra cosa, di finanziare il capitale circolante e quindi di credito a breve. Questo credito ha, però, ovviamente margini più bassi, rispetto ad altre forme di finanziamento. Margini bassi che mal si sposano con gli elevatissimi costi operativi delle banche».

La finanza alternativa che ruolo potrà svolgere?

«Oggi le banche controllano e gestiscono tutta la filiera dei servizi finanziari, dalla materia prima (il capitale) alla distribuzione al dettaglio. E' uno dei pochi settori finora non influenzati da processi di disintermediazione. La finanza alternativa e le iniziative fintech in particolare hanno identificato alcuni segmenti di questa filiera e li hanno reso più efficienti. Si tratta di un'evoluzione determinata da condizioni ambientali (nel nostro caso la contrazione del credito alle Pmi e i lunghi tempi di incasso dei crediti) che avrà un effetto permanente perché giustificata da logiche economiche».

Da dove avete preso le mosse e perché?

«Il punto di partenza è stato riconoscere il problema delle Pmi italiane che più di tutte subiscono gli effetti della ristrettezza creditizia e di lunghi tempi di pagamento dei crediti commerciali. L'obiettivo era quindi canalizzare nuove risorse finanziarie dal mercato verso le imprese. Dopo un'analisi approfondita delle realtà di finanza alternativa, peer-to-peer lending e fintech

nel mondo abbiamo quindi deciso di realizzare un'infrastruttura solida, trasparente ed avanzata tecnologicamente per creare un marketplace dove convergono investitori specializzati che considerano i crediti commerciali come un asset interessante per le sue caratteristiche di rischio/rendimento, diversificazione e decorrelazione rispetto ai mercati finanziari».

Quali sono i vantaggi per chi decide di usufruire della piattaforma?

«Anzitutto la flessibilità, si utilizza il servizio solo quando si vuole, vendendo solo le fatture che si desidera cedere. Il costo competitivo poiché è possibile impostare il prezzo massimo che si è disposti a pagare e gli investitori competono per fornire il prezzo più basso. Sfruttando la notorietà e la forza del credito dei grandi clienti, non solo il proprio, si può ottenere liquidità a costi altamente competitivi e spesso inferiori a quanto ottenibile da finanziamenti bancari. Non sono poi richieste né obbligazioni, né garanzie. Inoltre è un canale aggiuntivo a quello bancario (anticipo fatture) o factoring, ma molto più semplice. Nessun utilizzo dei fidi bancari, nessuna segnalazione alla Centrale Rischi. I crediti possono essere messi in asta dopo una verifica che dura al massimo 48 ore. I fondi derivanti dalla cessione sono ricevuti il giorno dopo l'aggiudicazione dell'asta. Non ci sono costi nascosti, poiché si paga solo quando si utilizza il servizio. Non ci sono limiti di utilizzo o limiti all'ammontare di fatture che si possono cedere per singolo debitore. Se la fattura è cedibile ed esigibile (si riferisce ad un bene consegnato o ad un servizio erogato) non ci sono altre condizioni che limitano la cessione. La cessione dei crediti a

titolo definitivo ha effetti benefici sul bilancio: miglioramento della Posizione Finanziaria Netta (più cassa); miglioramento del capitale circolante (meno crediti verso clienti) e costo della cessione deducibile”.

In che modo potrà evolvere il mercato?

“Le prospettive di sviluppo sono ottime (stiamo per in-

frangere la barriera dei 50 milioni di euro di transazioni, con una crescita di 10 volte rispetto all'anno precedente) e fortunatamente dettate non solo dalla crisi del credito tradizionale, ma anche dalle esigenze di capitale circolante di aziende che crescono. L'evoluzione di mercato di breve termine consisterà nel conti-

nuo coinvolgimento di investitori istituzionali, con effetti benefici sul nostro sistema economico, il vero obiettivo finale di Workinvoce e di iniziative simili. Non è da escludere anche un coinvolgimento delle banche che potranno contribuire con le loro reti di distribuzione ed, in parte, con capitale”.



MATTEO TARRONI

CEO di Workinvoce e uno dei soci fondatori

(gli altri sono Fabio Bolognini, Ettore Decio e Luca Spampinato)

ha lavorato per Mediobanca, Merrill Lynch Bank of America e Credit Suisse. L'ambito principale della sua attività sono state le tematiche di debito e finanziamento delle aziende, incluso

l'accesso ai mercati obbligazionari e la consulenza alle aziende nei rapporti con banche ed investitori

