

IL CREDITO BANCARIO SI FA FINTECH

di Laura Magna

Ignazio Rocco di Torrepadula



Una delle prime startup italiane del settore del business lending potrebbe essere integrata a breve in un grande gruppo bancario. E intanto le collaborazioni tra piattaforme eroganti prestiti alle imprese e istituti finanziari tradizionali sono già la norma. Ecco un'analisi del settore e le prospettive di ulteriori sviluppi, che restano interessanti nel medio termine



otrebbe finire sotto il controllo di una banca sistemica Credimi, fintech fondata nel 2015 dall'ex Bcg Ignazio Rocco di Torrepadula. La scaleup, che ha ricevuto finora 100mila richieste di credito ed erogato oltre 2 miliardi di euro alle pmi, ha un focus specifico su ditte individuali e micro imprese

la cui solvibilità è complessa da analizzare per le banche mainstream. La tecnologia fintech consente invece di dare una risposta di fattibilità immediata e a produrre il preventivo definitivo in soli 3 giorni lavorativi. Ed è proprio questo asset che sembra aver attratto l'attenzione di alcune banche che stanno esaminando il dossier. Secondo indiscrezioni la candidata privilegiata sarebbe Unicredit, ma a manifestare il proprio interesse sarebbero state anche la challenger bank Banca Cf+ e Banca Sistema. È una notizia che segnala un salto di qualità nell'evoluzione del fintech e nel suo ruolo nel sistema finanziario.

Un dato è chiaro: le fintech italiane hanno smesso di essere startup. E sono diventate abilitatori tecnologici di nuovi servizi a beneficio delle imprese e delle stesse banche. In particolare nel segmento del credito, offrendo prestiti o anticipo fatture disintermediati, attraverso la connessione con investitori istituzionali.

Secondo l'analisi più recente condotta da ItaliaFintech, nel 2021 il digital lending ha erogato finanziamenti per 3,7 miliardi di euro, più del doppio rispetto ai 1,8 miliardi di quelli

del 2020; il numero di imprese finanziate è passato da 5.970 a 12.278 nel 2021. Una goccia nel mare dei 660 miliardi delle banche, ma numeri che diventano interessanti e che lasciano prospettare un futuro radioso. "L'innovazione tecnologica, destinata a permeare tutto l'ambito finanziario, nel nostro Paese ha ancora enormi spazi di crescita. - così Sergio Zocchi, Presidente ItaliaFintech e ceo italiano di October - Questo è il momento giusto per imprimere un ulteriore cambio di marcia, per contribuire all'innovazione, alla digitalizzazione e alla competitività del Paese a livello internazionale".

Se queste ambizioni si tradurranno in una crescita ancora esponenziale è difficile dirlo: perché da sei mesi ormai il Temporary framework dei prestiti di emergenza è concluso e le maglie del credito hanno ripreso a chiudersi. Ma le collaborazioni banche-fintech restano promettenti anche dalla visuale degli incumbent, che devono rispondere alla domanda di una user experience snella e flessibile e sempre più digitale che arriva dalle next gen (e non solo).

Integrando nuova tecnologia e nuovi servizi le banche possono inoltre recuperare la perdita di redditività accumulata da Lehman Brothers in poi (Kpmg la stima in -33%).

Non è un caso allora che le fintech si pongano sempre più come abilitatori: la già citata October a fine 2021 ha lanciato Connect, un progetto che prevede la cessione in white label alle istituzioni finanziarie delle componenti tecnologiche sviluppate in house. Come fornitore di soluzioni as a service si presenta anche la più longeva piattaforma italiana in questo

LEGGI

Ecco perché il fintech è imprescindibile
Il valore per la finanza tradizionale, spiegato da Elena Lavezzi, head of Southern Europe di Revolut.

SPECIALE

Antonio Lafiosca

Matteo Tarroni



settore, Oryn (ex BorsadelCredito.it).

“Con la pandemia è stato ancora più evidente che le banche hanno bisogno di diventare digitali, per abbattere i costi e aumentare i margini – spiega Antonio Lafiosca coo e co-founder di Oryn – e sempre più si rivolgono a noi per dotarsi della tecnologia che glielo consente. Così siamo via via diventati da puro lender fornitore di tecnologie as a service per il lending, tecnologie che possono essere integrate nei sistemi di legacy delle banche e di business diversi”.

A luglio 2021 Oryn ha siglato con la bresciana Banca Valsabbina il primo accordo di M&A nel settore in Italia, grazie a cui la banca ha acquisito una partecipazione dell'8,3% di Business Innovation Lab, società cui è riferita la piattaforma. La collaborazione tra la fintech milanese e la Banca bresciana, ha consentito, da ottobre 2021 a oggi, di veicolare mediante operazioni di cartolarizzazione più di 650 milioni di euro alle pmi. Tra gli altri partner eccellenti di Oryn spiccano Azimut, ma anche Banca Ifis e Intesa Sanpaolo.

Si è alleata invece con due banche del Nord Est Workinvoice, che opera in settore affine, quello dell'invoice trading: spostando in ambiente digitale l'anticipo fatture, e consentendo di trasformare il credito commerciale in liquidità, senza appesantire la posizione debitoria delle imprese.

Si tratta di Sparkasse (una delle più importanti Casse di Risparmio indipendenti in Italia e prima banca in Alto Adige) e di CiviBank con sede a Cividale del Friuli. “La nostra mission - afferma Matteo Tarroni, ceo e co-founder di Workinvoice – è fornire alle aziende di

ogni dimensione l'opportunità di usufruire di strumenti flessibili e innovativi a supporto della loro crescita. Ogni nostra collaborazione va in questa direzione, e oggi abbiamo fatto un ulteriore passo: le aziende servite dalle due banche potranno accedere ai più innovativi prodotti fintech direttamente dalla piattaforma bancaria, in maniera semplice e intuitiva, grazie alla possibilità di integrare la nostra tecnologia nell'offerta di istituti finanziari tradizionali e di corporate”. E le banche e le corporate hanno sempre più bisogno di questo genere di offerta.

La rivoluzione del fintech è diventata normale.

FOCUS

Nate sulla scorta della crisi finanziaria del 2008, le fintech hanno raggiunto la maturità anche in Italia. E vengono guardate dalle banche per il loro valore aggiunto, che sta in tecnologie proprietarie e nella capacità di analisi granulare che rende il credito a buon mercato ed erogabile a clienti BtoB nuovi, in particolare imprese piccole e micro.

UN DATO

Secondo ItaliaFintech, i finanziamenti erogati dalle piattaforme nel 2021 sono stati pari a 3,7 miliardi di euro, più del doppio rispetto agli 1,8 miliardi nel 2020. Le imprese finanziate sono passate da 5.970 a 12.278.

L'IDEA

L'embedded finance (servizi finanziari che scorrono sotto il core business, che sia finanziario o no), è già realtà. E può aumentare il valore e la redditività di qualsiasi offerta, ma anche fidelizzare i clienti con un'offerta a valore aggiunto.