

Fintech, la cautela degli investitori frena lo slancio (anche in Italia)

Nuove tecnologie

Oltre alle prospettive di crescita più attenzione sui bilanci ancora in rosso

Carlo Festa

MILANO

È l'inverno finanziario per il fintech internazionale e, quindi, anche per quello italiano. Finita l'epoca dei round d'investimento generosi, le società italiane del settore devono fare i conti con una maggior cautela degli investitori che sono diventati più selettivi ai diversi settori del fintech, più attenti ai business model, ma soprattutto sempre più sensibili a bilanci eccessivamente in perdita oltre che alle prospettive future, quelle che hanno ispirato i multipli alla base degli investimenti.

A livello internazionale un gruppo come la svedese Klarna, leader globale nei servizi bancari, di pagamento e di shopping, «esponente del buy now pay later» famosa per la recente (e costosa) campagna pubblicitaria con Paris Hilton, ha archiviato nel 2022 la maggiore perdita della sua storia, 10,4 miliardi di corone svedesi (940 milioni di euro) in rialzo del 47% rispetto all'anno precedente.

Il quarto trimestre del gruppo scandinavo, presente anche in Italia, mostra miglioramenti ma è una piccola consolazione. E in Italia? Poche, anzi quasi nessuna, le società in utile o a break even, ne emerge un settore a macchia di leopardo. Caso simbolo è Credimi, piattaforma di finanziamenti digitali per le imprese, nata nel 2015 con grandi aspettative, ma con perdite tra 6 e 8 milioni all'anno, finita in crisi di liquidità e sotto il radar di Banca d'Italia ed ora sul punto di essere rilevata da Banca Cf+ separandola da altre attività.

Se poi si guardano gli «unicorni» italiani, che hanno valicato la quota di un miliardo di valutazione, il panorama è quello di società

ancora costantemente in perdita, anche se si evidenziano miglioramenti rispetto agli anni passati. Scalapay, altro esponente del «buy now pay later», secondo alcune stime di operatori di mercato (non confermati dall'azienda che non commenta), avrebbe archiviato vendite nette per circa 20 milioni di euro, a fronte un margine operativo lordo in rosso per oltre una trentina di milioni. Colpa dei costi necessari a realizzare gli ambiziosi obiettivi del business plan.

Un altro dei leader italiani del settore, cioè Satispay, non ha rag-

giunto il break even a dieci anni dalla nascita, pur avendo accresciuto in modo esponenziale clienti (oltre i 3 milioni) e transazioni: il fatturato è lievitato a 65 milioni di euro nel 2022, tuttavia con una perdita di 60 milioni. Lo scorso anno, quando la finestra degli investitori era ancora favorevole, la fintech milanese ha chiuso un round da 320 milioni, che gli consente di mettere in cascina l'equity necessario per un futuro tranquillo.

Se poi si guardano altre realtà, Tinaba, acronimo di This Is Not A Bank, fintech italiana fondata nel 2015 da Matteo Arpe, controllata da Sator e da Banca Profilo, ha ancora Ebitda negativo nel 2022, malgrado in miglioramento: -3,4 milioni che si confronta con il -3,8 milioni del 2021. Nello stesso anno la società ha però triplicato il fatturato.

Non ancora a break even a 11 anni dalla nascita, malgrado gli asset in gestione saliti a oltre 3,8 miliardi di euro con l'acquisizione di Profile Pensions, è poi Moneyfarm, società di consulenza finanziaria indipendente con approccio digitale. L'azienda ha tuttavia le risorse per crescere, visti gli ultimi round dove sono entrati il colosso internazionale del risparmio M&G, mentre Poste era già presente nell'azionariato dal 2019 come Allianz. Investitori che credono nelle potenzialità di sviluppo e di break even dell'azienda, che appartiene a un settore, quello del risparmio, meno impattato dalla dinamica dei tassi d'interesse.

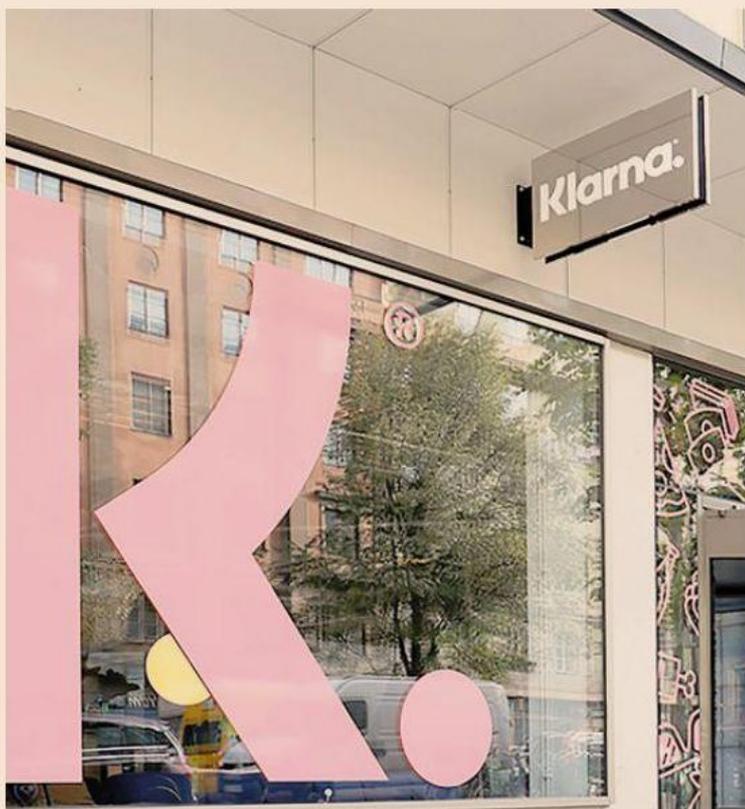
Tra le mosche bianche, anche se

con dimensioni ridotte, c'è Workinvoce, azienda attiva nel trading dei crediti commerciali, controllata dal fondatore Matteo Tarroni, dal socio industriale Crif e da business angel. L'azienda fintech, con ricavi netti per 2 milioni, ha un Ebitda del 20% e un utile netto del 10%: merito anche di un 2022 con volumi raddoppiati rispetto al 2021. Ora proprio Workinvoce starebbe guardando a opzioni strategiche di crescita.

«Stiamo assistendo - dice Sergio Zocchi, presidente di Italiafintech - ad un ampio assestamento del comparto tecnologico a livello mondiale, simile a quanto accaduto nei primi anni Duemila con la bolla delle dot.com, che certamente troverà una sua maturità a breve. Il fintech, che solo in Italia ha creato due unicorni, sta vivendo un momento di fermento, capace di portare innovazione, efficienza operativa e servizi accessibili che migliorano l'esperienza d'uso per utenti, cittadini e imprese. In un contesto di continua evoluzione è fisiologico che alcune iniziative imprenditoriali possano non trovare le condizioni per raggiungere gli obiettivi prefissati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Klarna. Per il big svedese nel 2022 la peggior perdita della sua storia