

L'innovazione che arriva dal FinTech riporta la finanza al suo ruolo originario di supporto all'economia reale

Nel mondo anglosassone le piattaforme hanno già di fatto sostituito le banche nel credito alle pmi. In Italia, il semestre pandemico ha fatto aumentare l'attenzione su un settore – quello del FinTech - che da almeno un quinquennio cresce e innova la finanza. E le imprese hanno scoperto che per uscire dalla crisi possono fare altro e non limitarsi ad accrescere il proprio debito.

Milano, 16 settembre 2020 – Nella lotta agli effetti del Covid sul mondo produttivo, il FinTech si è mostrato il settore che più di tutti, e in maniera più tempestiva, ha proposto soluzioni efficaci. Era d'altronde abbastanza scontato che un settore nativamente digitale, caratterizzato da processi snelli e tutti gestibili da remoto, ben si prestasse a muoversi agevolmente nel mondo del distanziamento sociale.

Il FinTech nel mondo: dai primi esperimenti alle partnership con le banche per finanziare le pmi

Il FinTech nasce nel Regno Unito nel 2005 con Zopa a fare da apripista nel settore del consumer lending.

Pochi mesi dopo le piattaforme si moltiplicano: negli Usa vedono la luce **Prosper** e **Lending Club**, **SoFi**, **OnDeck**. E, ancora in territorio britannico, nasce **Funding Circle**, oggi di fatto sostituita delle banche della City nel settore dei prestiti alle PMI – quelle che gli istituti tradizionali finanziano sempre meno e che, attraverso un referral scheme, indirizzano automaticamente alla piattaforma.

Le piattaforme hanno successo perché si inseriscono in una **fascia di mercato scoperto**: quella dei piccoli prestiti che - 600mila dollari per il mercato Usa, meno di 100mila per quello italiano – non convengono alle banche perché rappresentano un costo.

Oggi negli [Usa](#) il mercato vale in termini di erogato **82 miliardi di dollari** (69 miliardi di euro) e in [Regno Unito](#) **19 miliardi di euro**, a cui si aggiungono oltre **11 miliardi** nel resto d'[Europa](#).

Ma non è aumentato solo in quantità, ma anche in qualità. Soprattutto nell'ambito dei servizi alle imprese, i portali lavorano in **sinergia con le banche** e ricevono le richieste di credito che le banche non possono accogliere. Insomma, è ormai uno strumento fondamentale attraverso cui le PMI reperiscono i propri finanziamenti.

E in Italia? Il valore dei marketplace nel settore business

In Italia, secondo il quinto [Osservatorio sul Crowdfunding](#), realizzato dalla School of Management del Politecnico di Milano, al 30 giugno 2020, risultavano attive **6 piattaforme consumer e 11 business**, di cui 6 (il doppio rispetto al 2019) specializzate nel real estate. La raccolta totale del **mercato consumer** è stata di **409,8 milioni di euro**, di cui 134,6 nell'ultimo anno (+10%). Nel **settore business**, il volume complessivo cumulato è di **339,2 milioni di euro**, 179,6 aggiunti nell'ultimo anno (+113% sul flusso precedente). Fa impressione un dato: dei 749 milioni del valore complessivo del lending, circa la metà (314 milioni) fanno riferimento solo all'ultimo anno (giugno 2019-giugno 2020).

Imprese a caccia di liquidità (anche fuori dalla banca)

Il trend di crescita prosegue a **ritmo ancora più serrato nel 2020**. D'altronde, al balzo sociale di dieci anni avvenuto in poche settimane sul fronte della digitalizzazione ha fatto da contraltare una reazione altrettanto rapida delle imprese che, spinte dalla necessità di liquidità, si sono guardate intorno alla **ricerca di fonti di finanziamento alternative** a quella bancaria e hanno aumentato il proprio interesse per il FinTech.

In molti casi, è stato evidente come strategie diverse da quella che prevede di aumentare il debito

possano essere più efficaci in una situazione come quella attuale in cui la crisi dipende dall'azzeramento della domanda e, di conseguenza, del fatturato. Fare debiti che non è possibile onorare perché nel frattempo non si incassa, mentre i costi fissi non si riducono, rischia di essere un boomerang nel medio termine.

Invece **rendere più efficiente il working capital**, cedendo le fatture non ancora incassate, dà accesso a capitali freschi, direttamente laddove esiste un valore concretizzato nel rapporto commerciale e senza intaccare la posizione in centrale rischi perché di fatto il bilancio non viene appesantito, ma il contrario.

L'innovazione che arriva dal FinTech italiano

Molti operatori italiani di FinTech hanno messo a disposizione diversi servizi ad hoc per le PMI ferite dal lockdown, per lo più costruendo soluzioni di credito coperte dalla garanzia dello Stato al 90% prevista dal Decreto Rilancio.

Workinvoice ha seguito una strategia diversa e innovativa, continuando a operare come di consueto, su base più selettiva, senza richiedere queste garanzie e allo stesso tempo mettendo a punto soluzioni che guardano più nel medio termine, con il lancio a settembre di una serie di prodotti che saranno molto utili alle imprese che devono ricostruire i propri business plan a partire dall'autunno.

Un risultato è già evidente: non c'è dubbio che l'innovazione finanziaria che passa dalle piattaforme abbia riportato la finanza al suo ruolo naturale di strumento a supporto dell'economia reale.

Workinvoice

Operativa dal 2015, Workinvoice è una società fintech di servizi a valore aggiunto per le imprese, che mette in contatto risorse finanziarie e settore produttivo. Workinvoice ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture e nel 2018 ha stretto una partnership industriale con il leader delle business information Cribis (gruppo Crif). La società è al centro di un ecosistema di operatori finanziari, aziende leader di filiera, società produttrici di software gestionale e infrastrutture di soluzioni per la supply chain.

Ufficio stampa – ddl studio

Mara Linda Degiovanni | maralinda.degiovanni@ddlstudio.net | +39 349 6224812

Elisa Giuliana | elisa.giuliana@ddlstudio.net | +39 338 6027361

Sabrina Barozzi | sabrina.barozzi@ddlstudio.net | +39 333 6158644