

Pagina a cura  
di Stefania Peveraro

L'annuale Private banking Forum organizzato dall'Associazione italiana private banking (Aipb) sdogana le piattaforme fintech come tramite per convogliare capitali verso startup e pmi. In occasione del XII Forum, il prossimo 15 novembre a Milano, è previsto anche un intervento di Giancarlo Giudici, docente del Politecnico di Milano, responsabile dell'Osservatorio sul crowdinvesting, e di Alessandro Lerro, presidente dell'Associazione italiana equity crowdfunding, sul tema «La clientela del private banking: un bacino di risorse per la crescita dell'economia reale».

Un concetto, quindi, che è «disruptive», per dirla con il linguaggio delle startup, perché scardina logiche consolidate da anni, che vedevano proporre ai privati, ricchi di disponibilità finanziarie, investimenti in titoli quotati, in fondi di investimento aperti e al massimo, ma proprio al massimo, in fondi alternativi, come private equity, venture capital e private debt. Nell'ultimo paio d'anni, però, si sono moltiplicate le divisioni di private banking o le sgr che hanno iniziato a proporre ai loro clienti anche investimenti diretti in startup nella forma di club deal, a volte, quando l'investitore è un imprenditore, anche in ottica di open innovation e cioè di acquisizione di prodotti e tecnologie utili per portare innovazione in azienda. Ma ora, almeno stando al segnale di Aipb, pare che assisteremo al passaggio successivo e cioè al coinvolgimento della clientela private sulle piattaforme di equity crowdfunding, riservate a investimenti in capitale di startup e pmi innovative, e di social lending, che intermediario cioè credito verso privati o imprese, sia nella forma di finanziamenti sia, per le imprese, nella forma di acquisto di fatture.

Certo, più che convogliare i clienti private uno per uno sulle piattaforme, evidentemente efficienza e convenienza richiedono che le banche private si accordino con gestori in grado di strutturare veicoli di investimento dedicati in tutto o in parte a questo tipo di asset. I piani individuali di risparmio (Pir, altro articolo a pag. 20-21) potrebbero essere senza dubbio un veicolo adatto. Almeno nel momento in cui si parla di investimenti diretti nel capitale di startup o pmi innovative in offerta sulle piattaforme di equity crowdfunding.

Per quanto riguarda l'investimento in finanziamenti o in fatture, sembrerebbe necessario, invece, un passaggio precedente e cioè la cartolarizzazione, visto che il testo del Ddl di Stabilità all'esame del Parlamento associa l'incentivo

**GRANDI TREND** Il private banking studia l'equity crowdfunding e il social lending come soluzioni innovative di investimento da proporre ai clienti. Se ne parlerà al Forum dell'associazione

## L'alternativa è fintech

### L'EQUITY CROWDFUNDING ATTIVO IN ITALIA

Capitali raccolti dal 2013 a oggi in migliaia euro

StarsUp	1.656
NextEquity	1.452
Assiteca	928
Equinvest	462
TipVentures	435
CrowdFundMe	357
OpStart	215
MamaCrowd	208
Unicaseed	157
InvestiRe	117
WeAreStarting	60
MuumLab	50
<b>TOTALE</b>	<b>6.098</b>
<b>TOTALE A FINE 2015</b>	<b>3.023</b>
<b>TOTALE A FINE 2014</b>	<b>1.768</b>
<b>TOTALE A FINE 2013</b>	<b>1.307</b>

Fonte: Crowdfundingbuzz.it

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

fiscale proposto soltanto all'investimento in strumenti finanziari o in fondi che a loro volta investano in strumenti finanziari. Pare, quindi, che il direct lending sia escluso, mentre potrebbe essere incluso l'investimento in titoli derivanti dalla cartolarizzazione di prestiti. In ogni caso è ancora tutto in divenire. Su questo fronte qualcosa si sta

già muovendo, visto che da tempo la sgr italiana Advam Partners si è attivata per strutturare due fondi di direct lending dedicati l'uno agli investimenti in finanziamenti intermediati da Borsa del Credito e l'altro agli investimenti in fatture intermedie da Workinvoce. Anche Credimi, la piattaforma che acquista fatture online con un approccio di credi-

to di filiera, si è attrezzata. Per il momento i finanziamenti sono stati erogati attingendo solo al capitale di Credim, ma l'idea è chiamare sino a mezzo milione e poi iniziare a cartolarizzare e a collocare i titoli agli investitori. La gestione del veicolo di cartolarizzazione è stata affidata a Finint e Credimi ha chiuso accordi con quattro investitori

istituzionali che hanno assicurato che compreranno tutti i crediti che la piattaforma sarà in grado di cartolarizzare in un anno. Un partner istituzionale in grado di acquistare i crediti da subito lo ha trovato anche CrowdCity, altra piattaforma di intermediazione di fatture online, per investire sulla quale un Sif lussemburghese ha messo a disposizione 2,5 milioni di euro. E al Sif si affiancheranno altri investitori.

## Start-up, il vero problema è vendere

Quello che manca alle start-up non è il capitale, ma il fatturato. Emerge dalla ricerca condotta da Leanus per MF - Milano Finanza sui bilanci 2015 delle start-up innovative italiane, presentata in occasione di un convegno a Milano lo scorso 10 novembre, al quale hanno partecipato rappresentanti di tutta la filiera. Il punto è stato sollevato da Alessandro Fischetti, cofondatore di Leanus, che ha mostrato con i numeri che i 2377 bilanci delle start-up innovative, depositati a fine settembre e dotati di tutte le informazioni necessarie a un'analisi approfondita, indicavano un patrimonio netto complessivo di gruppo di 276 milioni di euro, a fronte di 130 milioni di debiti finanziari. Lo stesso gruppo nell'anno ha condotto investimenti per ben oltre 300 milioni e le aziende avevano 157 milioni di euro di liquidità sui conti. Per contro, il fatturato aggregato di 316 milioni, che si stima salga a 686 milioni se si considerano tutte le 5161 start-up registrate come innovative a fine 2015, non è in grado di remunerare in maniera adeguata il lavoro. Il problema quindi è vendere. Il che non è banale. Ma il concetto di open innovation, che sta via via permeando la cultura dei grandi gruppi sia corporate sia bancari, può venire in aiuto. Per esempio, ha spiegato al convegno Paola Garibotti, responsabile country development plan di Unicredit, «il mio lavoro consiste nell'identificare le start-up che offrono un prodotto o un servizio che possa essere interessante per nostri grandi clienti aziende e lo per noi stessi. Possiamo anche decidere di investirvi del denaro, ma l'investimento non è finalizzato al ca-

pital gain. Quello che ci interessa è fare in modo che quella start-up incontri i bisogni di nostri clienti che così sono più felici di lavorare con noi. È un circolo virtuoso che si innesta». Un esempio è quello di Travel Appeal, dove Unicredit StartLab ha investito in accoppiata con H-Farm, che ha incubato la start-up. Travel Appeal offre agli hotel, attraverso l'analisi dei big data, gli strumenti per monitorare e gestire la loro reputazione digitale. «Abbiamo messo in vendita questo prodotto presso tutti i nostri sportelli. Così da un lato supportiamo i clienti albergatori e dall'altro, come banca, beneficiamo del fatto che gli albergatori utilizzino quel prodotto, perché se sono in grado di gestire al meglio la loro reputazione sul web, faranno anche migliori affari e quindi saranno più solidi finanziariamente», ha concluso Garibotti. Maestra di open innovation è proprio H-Farm che da tempo lavora con le grandi aziende per aiutarle a individuare le start-up con prodotti o servizi in grado di innovare radicalmente. Così il 10 novembre H-Farm era a Milano al Talent Garden al fianco di Ing per uno degli appuntamenti di Ing Challenge incentrato sul money management. «Aiutare i giovani a fare impresa è un modo per noi di venire a contatto con migliaia di idee e tra queste contiamo di trovare quelle giuste per le nostre esigenze», ha detto Sergio Rossi, head of marketing & customer centricity di Ing Direct Italia, che ha aggiunto: «Qui oggi stiamo cercando una soluzione di gestione del denaro personale che sia facile e automatica da installare e utilizzare su smartphone e tablet».

## F&P compra Fundera

Frigioli & Partners Merchant, l'advisory company fondata da Leonardo Frigioli e specializzata nella strutturazione di minibond per le pmi, entra nel settore dell'equity crowdfunding comprando il 70% di Fundera, piattaforma autorizzata dalla Consob nel 2014 e nata per sostenere progetti nelle tecnologie pulite e nelle energie da fonti rinnovabili, ma che dall'annuncio del lancio non ha mai avviato campagne. Il resto del capitale resterà in capo a Fulvio Mariani (20%) e a Carlo Allevi (10%), con quest'ultimo che è peraltro anche azionista di un'altra piattaforma, WeAreStarting. Gli altri soci di minoranza della prima ora hanno invece disinvestito, vendendo le loro quote a F&P, che a sua volta ha comprato parte delle quote di Mariani e Allevi. F&P trasformerà la piattaforma in un portale generalista, con l'obiettivo di lavorare anche in affiancamento con altri portali per far loro da cassa di risonanza oppure a supporto di banche e advisor che vogliono appoggiarsi al portale per la campagna di equity crowdfunding di propri clienti. Leonardo Frigioli, quando ancora era amministratore delegato di Unicredit, aveva lanciato nel 2013 Unicaseed, il primo portale di equity crowdfunding promosso da un intermediario finanziario in Italia, oltre a essere il prim portale di equity crowdfunding autorizzato in assoluto da Consob.

In tutto questo lo scorso mercoledì 9 Banca d'Italia ha pubblicato le attese «Disposizioni in materia di raccolta del risparmio da parte dei soggetti diversi dalle banche», che comprendono una sezione (la IX) completamente dedicata al social lending. Il che è senza dubbio un grande passo, visto che sinora non esisteva alcun riferimento normativo al settore, che anche in Italia è in crescita esponenziale. Peer-to-peer lending e tutte le forme di crowdfunding hanno raccolto 5,431 miliardi di euro in Europa nel 2015 con un balzo del 92% dai 3 miliardi del 2014, secondo l'Università di Cambridge. Il Regno Unito è stato di gran lunga il maggiore mercato europeo con 4,4 miliardi raccolti. Con l'esclusione del Regno Unito, il mercato è cresciuto del 72% dai 594 milioni del 2014 a 1,019 miliardi del 2015. Di questi, l'Italia cubava solo 32 milioni nel 2015, ma a fronte di una crescita di quasi il 300% rispetto al 2014. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/fintech](http://www.milanofinanza.it/fintech)