

CAMERA DI COMMERCIO
MESSINA



WEBINAR

Gli strumenti tradizionali e Fintech per garantire la liquidità e supportare gli investimenti delle imprese: focus nell'ottica di genere

Relatore: **Gessica Valsecchi**

g.valsecchi@infinance.it

5 Dicembre 2022



A cosa serve davvero il debito?



Il ruolo degli intermediari finanziari...

Quale è il vero ruolo degli intermediari finanziari? Perché sono così importanti per il sistema?

Si osservi il seguente esempio:

Un soggetto possiede un'idea caratterizzata dal seguente profilo di business planning:

	Anno 0	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Flussi di cassa:	-10.000	+4.500	+4.500	+4.500
Costo del capitale:	10%			
VAN:	+1.190			

Il soggetto non possiede i 10.000 iniziali ma senza di essi non potrebbe produrre i 4.500 annui che gli consentirebbero di ripagarsi i 10.000 e produrre un'eccedenza di 1.190... **il soggetto entra un "loop" irrisolvibile!**



Il vero ruolo del denaro nell'economia

Solo l'intervento dell'intermediario finanziario, ovvero della banca, consente di risolvere il «loop» appena visto. Ma così facendo, la banca ci sta solo dando i 10.000 o ci sta anticipando i 4.500 dei tre anni del piano?

E' quindi questo l'unico ed importantissimo ruolo dell'intermediario finanziario:

TRASFORMARE LE SCADENZE

Cosa presuppone quest'attività?

Presuppone di possedere le capacità necessarie ad **amministrare e gestire il rischio** che rappresenta il fattore produttivo dell'intermediario finanziario: **competenze nella valutazione dei business e delle potenzialità di creazione di cash flow.**



Lo «snow effect» del debito

- Il denaro, così come anticipa i flussi finanziari futuri, può essere utilizzato per posticipare i problemi.
- Il denaro raccolto tramite debito o altre forma ha un difetto: copre tutti i problemi e quindi le tensioni di liquidità. Se il problema alla base delle tensioni di liquidità non è stato affrontato poi si ripresenterà in dimensioni accresciute.
- E' chiaro che i principi su cui si basa una sana politica finanziaria di un'impresa sono diversi.
- Il principio fondamentale alla base della gestione del debito è solo uno: **La finanza d'azienda si fa con gli attivi e non con i passivi...**



Le regole del debito

- Da questi due principi derivano 4 regole che sono fondamentali per una sana gestione del debito:
 1. Cash flow matching
 2. Amount matching
 3. Duration matching
 4. Quality matching
- Le regole del debito sono le linee guida per:
 - gestire il debito quando c'è o devo sottoscriverne uno nuovo
 - gestire un debito non più sostenibile

1° REGOLA

Cash Flow Matching

- La prima regola è che gli impegni finanziari assunti a servizio del debito (quote capitale + interessi) devono corrispondere al massimo al Flusso di Cassa operativo al netto delle imposte producibile dall'impresa.
- In caso contrario creerei i presupposti per far attingere l'impresa da altri finanziatori "impropri" quali fisco, fornitori, istituti previdenziali...



L'indice finanziario per antonomasia: il DSCR

La “ratio” sottostante il **DSCR** è tanto semplice quanto efficace: in un'azienda sana il flusso di cassa generato dall'attività caratteristica aziendale deve essere in grado di far fronte agli impegni finanziari a servizio dei creditori finanziari.

$$DSCR = \frac{EBITDA \pm \Delta CCNC - Cash Flow fiscale}{Flusso finanziario a servizio del debito (capitale + interessi)}$$

- “*EBITDA ± ΔCCNC - Cash Flow fiscale*” = flusso di cassa prodotto dalla gestione caratteristica al netto del flusso fiscale relativo al pagamento delle imposte sul reddito d'esercizio.
- “**Flusso finanziario a servizio del debito**” = flusso finanziario per il pagamento degli interessi passivi nonché della quota capitale dei finanziamenti nel periodo considerato.



L'indice finanziario per antonomasia: il DSCR

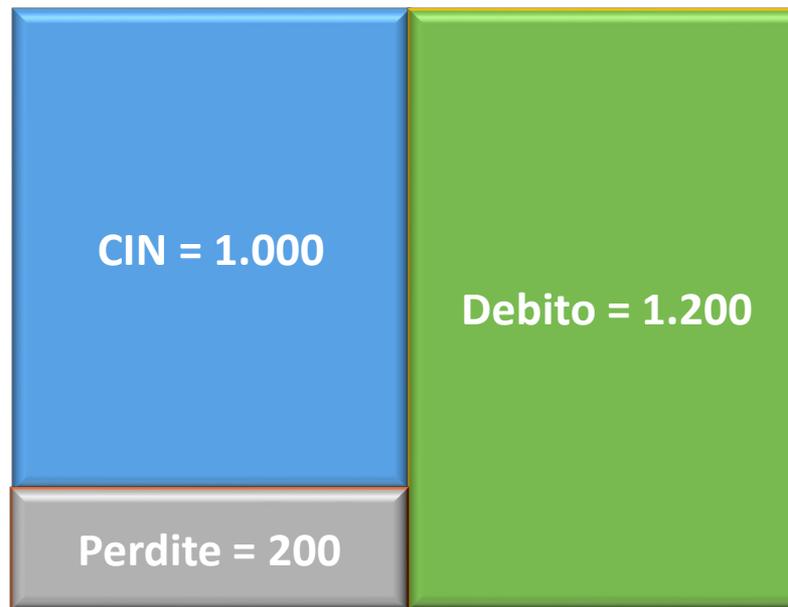
- Le formule sono svariate... ma il concetto alla base è sempre il medesimo.
- Se :
 - **numeratore > denominatore: c'è cash flow matching**
 - **numeratore < denominatore: assenza di cash flow matching**



2° REGOLA

Amount Matching: Quanto debito?

- Il debito di lungo periodo deve corrispondere al massimo all'ammortare degli investimenti di lungo periodo in essere.
- Se così non fosse di fatto finanzierei perdite!



2° REGOLA

Amount Matching: Quanto debito?

- Guardando al bilancio, il debito in generale non può superare il valore dell'attivo (se no il dare e l'avere non sarebbero rispettati).
- Se ci pensiamo, in qualunque bilancio il passivo (al netto del Patrimonio Netto) è inferiore all'attivo...
- Ma se volgessimo uno sguardo all'attivo?
 - Il magazzino è reale o sovrastimato?
 - I crediti sono tutti incassabili?
 - Le partecipazioni sono espresse al loro valore reale?

...qual è dunque il vero valore dell'attivo? E' ancora superiore al passivo?



Amount Matching: Chiudere?

Assumiamo per un attimo la c.d. “Ottica Liquidatoria”

Ai fini della valutazione dell'Amount matching occorre procedere a simulare la capacità dell'azienda di “chiudere” in un qualsiasi momento con un attivo maggiore del passivo.

- Gli attivi di bilancio hanno un difetto:

Gli effettivi valori di realizzo sono sempre incerti (magazzini gonfiati, crediti inesigibili, partecipazioni che non valgono più nulla).

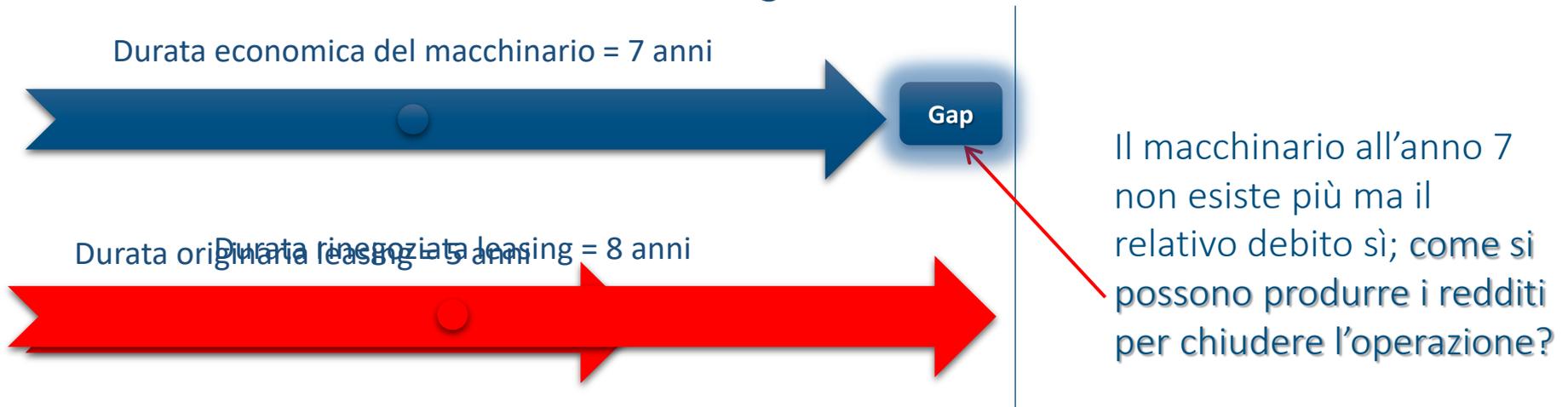
- I passivi di bilancio hanno un altro e peggiore difetto:

I valori da saldare sono sempre certi (e tendono a crescere)!



3° REGOLA = Duration Matching

- Allungare il debito è sempre corretto? Come faccio a capirlo? **Chi ci dice qual è la corretta durata del debito: l'attivo o il passivo?**
- E' giocoforza che la durata del passivo debba essere inferiore alla durata degli attivi che producono flusso di cassa.
- Si pensi ad un'impresa che possieda un solo macchinario e un solo debito e che presenti problemi di sostenibilità del leasing sul macchinario; fatti i conti si potrebbe sostenere il leasing allungandolo di **3 anni**. Si osservi la situazione seguente:



4° REGOLA

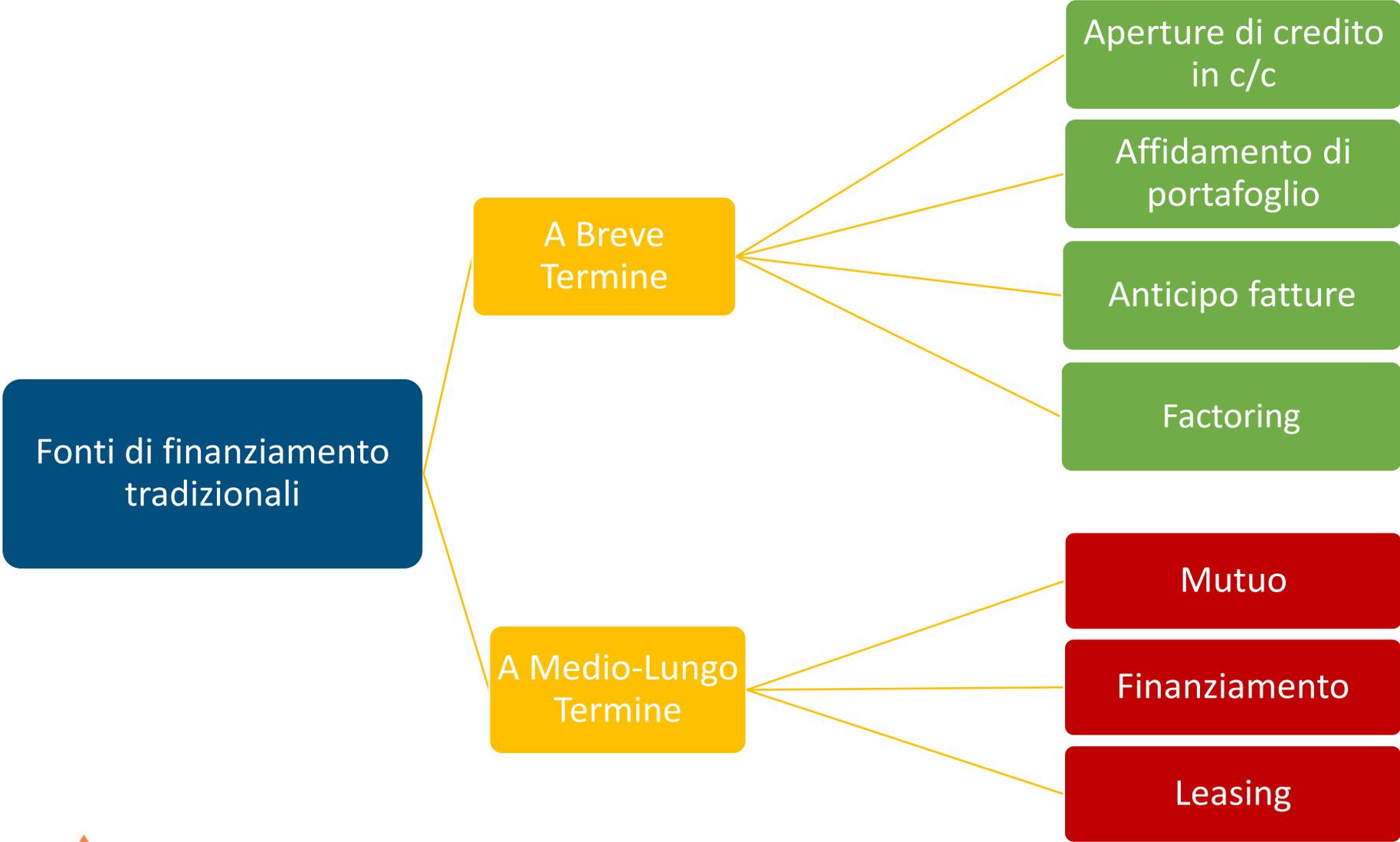
Quality Matching: Quale debito?

- Tale regola permette di rispondere ai seguenti quesiti:
 - Qual è il prodotto finanziario più «corretto e adeguato»?
 - Quali sono i criteri di selezione?
- La “qualità” degli attivi è il driver della scelta della tipologia dei passivi: il contratto «al passivo» dovrebbe essere studiato per rispecchiare perfettamente le caratteristiche dell’attivo che finanzia...
- L’attivo si svaluta o si rivaluta nel tempo? Leasing o finanziamento?
- Se un attivo si svaluta nel tempo, non c’è problema a spogliarsi della proprietà dello stesso, al contrario, se si rivaluta, è importante che rimanga nella mia sfera giuridica!

Gli strumenti tradizionali di maggior diffusione per la gestione della finanza d'impresa



Le fonti di finanziamento tradizionali



I finanziamenti tradizionali di breve periodo



Le aperture di credito in conto corrente

- È un contratto con cui la Banca si obbliga a tenere a disposizione dei propri clienti una somma di denaro per un dato periodo di tempo oppure «a revoca».
- Consente alle aziende di far fronte a “**temporanee**” esigenze di liquidità.
- Il beneficiario viene quindi autorizzato a effettuare prelevamenti variamente ripartiti nel tempo, a condizione però che la sua posizione debitoria globale (saldo del conto) non superi il limite concesso.
- Il cliente ha la facoltà di diminuire il proprio debito mediante successivi versamenti e accreditamenti in conto.
- Le aperture di credito in c/c sono in genere concesse a tassi di interesse superiori a quelli applicati nelle altre operazioni di credito bancario a fronte dei vantaggi concessi ai clienti, ai maggiori rischi sopportati dalla banca.

L'affidamento di portafoglio e anticipo sbf

- L'operazione di anticipazione al salvo buon fine consente al cliente di trasformare immediatamente in denaro un credito vantato verso un terzo, con l'incasso del quale la banca ottiene il rimborso delle somme anticipate.
- La banca che cura l'incasso, una volta ricevuto l'effetto, invia al debitore un avviso nel quale è specificato lo sportello di pagamento,
- In caso di mancata riscossione, la banca restituisce al proprio cliente la ricevuta bancaria insoluta e procede ad addebitare gli importi in precedenza accreditati maggiorati delle spese.

A livello operativo:

1. **CONTO UNICO:** consiste nel mettere a disposizione sul c/c del cliente l'importo nominale degli effetti e delle ricevute bancarie nel momento stesso in cui vengono presentati per l'incasso.
2. **CONTO CORRENTE TRANSITORIO:** viene aperto un c/c aggiuntivo: il conto anticipo fruttifero. Tale conto:
 - si accredita con valuta successiva alla data di presentazione degli effetti;
 - viene stornato e accreditato il c/c di corrispondenza.

L'anticipo di fatture commerciali in presenza e in assenza della cessione del credito

- L'anticipo fatture funziona come lo sconto di ricevute bancarie ma si differenzia in quanto:
 - La banca si limita a ricevere la fattura emessa da cui evince importo, scadenze del credito e domiciliazione presso la banca stessa del pagamento.
 - La banca normalmente non anticipa il 100% della fattura ma l'80% (o percentuali minori) per maggiore tutela.
 - Si tratta di credito salvo buon fine e quindi pro-solvendo.
 - La banca, invece che essere mera mandataria all'incasso, può richiedere di ottenere la cessione del credito a suo favore.

Il Factoring

- Il factoring è un contratto con cui l'impresa cede a una società specializzata i propri crediti esistenti o futuri, al fine di ottenere subito liquidità e una serie di servizi correlati alla gestione del credito ceduto, ovvero la loro gestione e la loro amministrazione, l'incasso e l'anticipazione dei crediti prima della loro scadenza.
- La società di factoring si assume l'onere di riscuotere l'importo dei crediti dietro pagamento di una commissione, e spesso fornisce anche finanziamenti all'impresa cliente sotto forma di anticipazioni sui crediti non ancora scaduti.
- Il Factoring prevede sempre la cessione del credito e può essere pro-soluto o pro-solvendo.
- Esiste anche il factoring indiretto (o reverse factoring). Una grande azienda o un ente pubblico con tanti fornitori può utilizzare un *factor* per agevolare il ciclo finanziario dei fornitori.

I finanziamenti tradizionali di medio e lungo periodo



Il Mutuo

Art. 1813 c.c.

Contratto con il quale il mutuante, consegna al mutuatario una determinata quantità di denaro o di altre cose fungibili, il quale si obbliga a restituire altrettante cose della stessa specie e qualità.

Oggetto del contratto di mutuo possono essere esclusivamente denaro ed altre cose fungibili.

Caratteristiche:

- Onerosità
- Durata determinata

Il mutuo può essere:

- Chirografo, se non è assistito da alcuna garanzia;
- Pignoratizio, se assistito da garanzie personali (pegno o fidejussione)
- Ipotecario o fondiario se assistito da garanzie reali di ipoteca.

Il Leasing

- Il leasing è un contratto con cui il concedente concede all'utilizzatore il godimento di un bene su indicazione e scelta dell'utilizzatore medesimo con facoltà, per quest'ultimo, di acquistarne la proprietà alla scadenza del contratto contro il versamento di un prezzo.
- La Società di Leasing (Concedente) acquisisce materialmente il bene, lo cede in locazione pagando il Fornitore e conservandone la proprietà sino al momento del riscatto finale.
- Il soggetto che utilizza il cespite (e quindi l'utilizzatore) corrisponde al concedente dei canoni periodici.
- Il leasing non prevede il rilascio di garanzie ipotecarie.
- È prevista la deducibilità dei canoni di leasing e la detraibilità dell'IVA (secondo regole fiscali e nei limiti stabiliti).

Perché spesso viene preferito il leasing al tradizionale mutuo immobiliare?

MUTUO

- Finanzia una % dell'immobile (80% solitamente).
- Non copre l'uscita per IVA o imposte di registro, catastali e ipotecarie.
- La proprietà dell'immobile è diretta.
- Ha un costo per interessi medio-basso.
- La deducibilità fiscale delle quota capitali segue le tabelle di ammortamento del bene.

LEASING

- Finanzia il 100%, imposte indirette incluse, e anche le spese notarili.
- Il maxicanone può ridurre all'80% o 70% l'importo effettivamente finanziato.
- Copre l'uscita per IVA o imposte di registro, catastali ed ipotecarie.
- La proprietà dell'immobile è indiretta.
- Ha un costo per interessi maggiore rispetto al mutuo.
- Consente la deducibilità della quota capitale in media più rapida.

Gli strumenti Fintech per la gestione della finanza d'impresa



II Fin.Tech

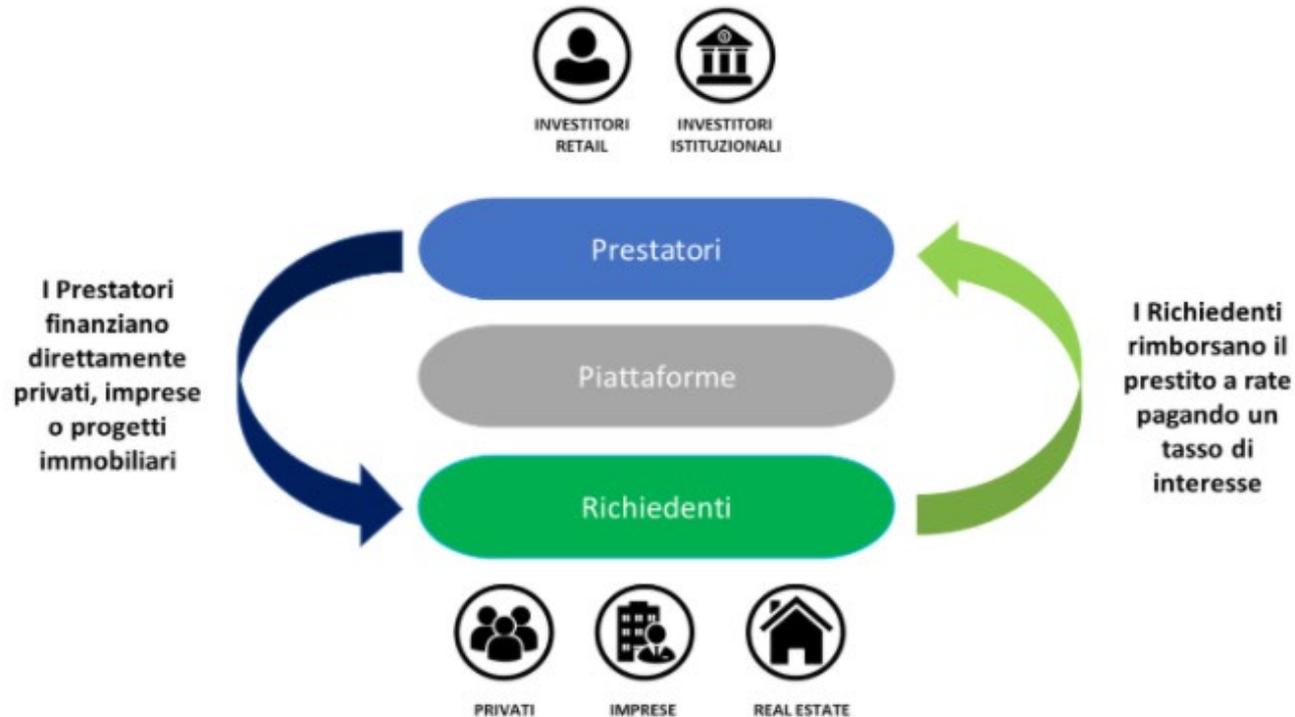
- Peer to peer lending
- Invoice trading
- Dynamic discounting
- Crowdfunding
- Insurtech



Il Fin.Tech: peer to peer lending

- **Peer to peer lending:** Il P2P Lending è un sistema che permette di prestare il denaro ad altre persone o aziende nel mondo attraverso l'utilizzo di una piattaforma web e in cambio di un certo tasso di interesse.

Le piattaforme mettono in contatto due soggetti: i prestatori e i richiedenti.



Esempi Peer to peer lending

OPYN To-get
-there



Finanzia la tua impresa

Ottieni un finanziamento fino a 72 mesi con 1 anno di soli interessi e fai ripartire al meglio la tua azienda.



Fino a 2mln di euro finanziabili

Puoi richiedere da 50K a 2 mln di €



Risposta immediata

Entro 24h ti diremo se la tua azienda è finanziabile



Sempre al tuo fianco

Per qualsiasi chiarimento, scrivici in chat dalle 09 alle 22

[Chiedi un prestito in 10 minuti >](#)

October – peer to peer lending



La mia impresa, il cui CODICE FISCALE è 1234567890 vuole chiedere un finanziamento di 50 000 €
per finanziare la digitalizzazione .

Oggi, la mia azienda è redditizia .
e genera più di 250.000 € di fatturato.

Il mio nome è Mario Rossi

il mio indirizzo email è m.rossi@gmail.com

il mio numero di cellulare è IT (+39) 123456789 .

Per favore contattami più tardi, è una simulazione .

Monitoraggio e tempi certi

- La logistica oggi offre servizi di monitoraggio delle spedizioni e tempi pre-dichiarati di consegna quale elemento distintivo e di successo.
- Anche il mondo del credito deve lavorare sui tempi e sulla possibilità di essere informati in tempo reale sullo stato avanzamento dei lavori di affidamento.
- **Il costo spesso non è un problema se si ottiene il servizio!**

october

Richiesta di finanziamento

400.000 € in 60 mesi

27 novembre 2018

Profilo



● CFISCALE	123 456 789 0
● Nome	ALFA SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA
● Forma giuridica	SRL
● Settore	Commercio

Salute



● Fatturato	11.037.753 €
● Redditività	Ottimo
● Situazione finanziaria	Ottimo
● Storia aziendale	Ottimo

Progetto



● Importo	400.000 €
● Durata	60 mesi

Può accedere a un finanziamento

In base alle informazioni in nostro possesso, può richiedere un finanziamento di 400.000 € su 60 mesi .



✓ Fondi disponibili sul suo conto **dal 04 dicembre**

✓ Nessuna garanzia personale

✓ Finanziamento sottoscritto al 100%

➤ Da 7.672,11 € al mese

➤ Tasso 5,67%

Smart CFO with lending facilities: un esempio dalla vita reale

- Un'impresa molto sana ha acquisito un ramo di azienda da una procedura concorsuale per 400.000 €.
- Il pagamento deve avvenire entro 60 giorni dall'aggiudicazione.
- La banca dell'acquirente contattata per tempo si rese disponibile a finanziare 300.000 € dei 400.000 € necessari.
- Appena disponibili i documenti dell'aggiudicazione sono stati trasferiti alla banca che ha altresì chiesto:
 - Business plan post acquisizione.
 - Bilanci dell'acquirente e della società acquisita
 - Report della due diligence effettuata
 - Dettaglio banche ed affidamenti di entrambe le società
 - Dichiarazioni dei redditi di entrambe le società.
- Risultato:
 - a 15 giorni dal pagamento la banca non aveva ancora risposto.
 - Un operatore del Fin.Tech ha finanziato in 12 giorni con un *bridge financing* (tasso 7,5% annuo) l'operazione per 6 mesi in attesa della delibera della banca tradizionale (tasso proposto 2,9%).

Ti bastano 15 minuti!

Crea la tua campagna

[CREA ORA >](#)

01

Carica i tuoi documenti

Segui le istruzioni fornite dalla piattaforma e carica tutta la documentazione necessaria per avviare la tua campagna su Two Hundred

02

Approvazione

Attendi che il team di Two Hundred validi i tuoi documenti e approvi il tuo progetto. Riceverai una mail una volta completato questo passaggio

03

Crea la pagina della campagna

Crea la pagina della tua campagna con il supporto di Two Hundred: realizza e carica il video di presentazione del tuo progetto e inserisci le informazioni del tuo team

04

Lancio della campagna

E' tutto pronto! Stabilisci la data di lancio e preparati a mandare online la tua campagna

Ti bastano 15 minuti!

E' Semplice diventare investitore

[REGISTRATI ORA >](#)

01

Scegli la campagna in cui vuoi investire

Su Two Hundred hai a disposizione un vasto numero di opportunità d'investimento selezionate dal nostro team attraverso un algoritmo di selezione proprietario

02

Percorso d'investimento

Seguendo le istruzioni della piattaforma ti basteranno pochissimi click per il tuo investimento

03

Effettua il bonifico

Per completare il tuo investimento ti basterà effettuare un semplice bonifico

04

Scarica la documentazione dalla Dashboard

Terminata la campagna troverai tutta la documentazione relativa al tuo investimento direttamente in Dashboard

Crowdfunding

Raccogli capitali per la tua impresa con Mamacrowd

L'equity crowdfunding ha risolto il problema della raccolta di capitali. Puoi ricevere da 200K€ a 8M€ grazie alla nostra community di investitori online e a chi già ti conosce e crede nel tuo business. Affidati a Mamacrowd, la piattaforma leader in Italia per capitale raccolto dal 2017, riconfermata anche per il 2021 dall'Osservatorio sul Crowdfunding del PoliMi.

CANDIDA IL TUO PROGETTO



I VANTAGGI

- **Raccogli velocemente**, raggiungendo investitori online per realizzare i tuoi progetti
- **Brand awareness**, una campagna di equity è un'ottima occasione da sfruttare a livello comunicativo, per farsi conoscere e ampliare la propria visibilità
- **Validazione del mercato**, i feedback degli investitori interessati saranno preziosi per il futuro del tuo business
- **Governance dell'impresa tutelata**, grazie a quote cedute al crowd senza diritti amministrativi

Come Funziona?



Invoice trading: come funziona?

1. L'azienda interessata all'anticipo di una fattura presenta la propria richiesta ad una piattaforma di invoice trading.
2. Il portale valuta le proposte ricevute sulla base di alcuni indicatori e attribuisce un rating incrociando i dati a disposizione con quelli presenti nelle banche dati di alcuni provider.
3. Una volta accettata, la fattura viene pubblicata sulla piattaforma di invoice trading.
4. A questo punto, gli investitori hanno a disposizione vari modi di acquisto della fattura:
 - asta al rialzo;
 - offerta competitiva o acquisto diretto da parte della piattaforma.
5. L'investitore che compra la fattura anticipa all'azienda un importo pari a circa l'85-90% del corrispettivo, mentre il saldo sarà liquidato alla scadenza.



Come funziona l'invoice trading online

Liquidità in 48 ore per la tua azienda grazie all'invoice trading, la nuova modalità di anticipo fatture online alternativa al tradizionale canale bancario.

cashme
GET PAID INSTANTLY

CHI SIAMO

COME FUNZIONA

QUALI SONO I VANTAGGI

FAQ

CONTATTI

BLOG

TEL: 030 8085393

LOGIN PARTNER

COME FUNZIONA



01. Registrati in pochi minuti cliccando sull'apposito pulsante ad inizio pagina.



02. Entro 24h dalla registrazione il nostro Team ti contatterà per fornirti le ulteriori informazioni di cui hai bisogno e per procedere con l'attivazione dell'account.



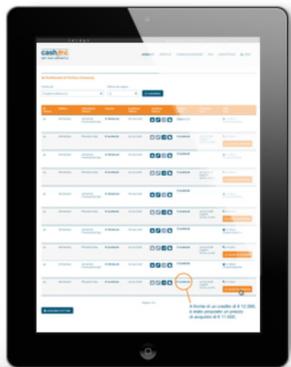
03. Ottenuta l'attivazione dell'account puoi iniziare a caricare i crediti commerciali che vuoi scontare. È sufficiente cliccare su «Aggiungi fattura» e inserire pochi dati per sottoporre il credito alla piattaforma.



04. In questa fase ha inizio l'asta competitiva in cui gli investitori competono per offrire le proprie proposte di acquisto del credito. Alla chiusura, l'offerta più alta risulta quella vincente.



05. Entro 2 giorni dalla chiusura dell'asta incassi il 90% del valore nominale del tuo credito, mentre incasserai il saldo restante nel momento in cui il tuo cliente pagherà l'investitore.



Invoice trading

La differenza è Workinvoice.

INVOICE TRADING

Dimenticati dei lunghi tempi di pagamento, incassa subito le tue fatture!

Con Workinvoice cedi le tue fatture a titolo definitivo (pro soluto) a importanti investitori istituzionali dal tuo PC, in maniera rapida e flessibile. Con una sola operazione anticipi l'incasso delle fatture e ti proteggi dal rischio dei ritardi di pagamento.



Riduzione dei tempi di incasso fino a 150 giorni



Fatture cedute sul mercato con importi compresi tra i 10.000 e i 500.000 Euro



Più di 10.000 aziende si sono rivolte a Workinvoice per ottenere una nuova fonte di liquidità

RICHIEDI IL SERVIZIO

Perché non la banca?

1. La clientela target di queste soluzioni possiede solitamente le seguenti caratteristiche:

- accede con difficoltà al credito tradizionale (ad es. imprese in forte crescita);
- è una piccola media impresa con fatture unitarie al di sotto di una soglia minima (che va dai 1.000 ai 10.000€);
- è una piccola media impresa con pochi clienti grossi (la banca non vuole concentrazione del rischio).

2. Sono disposti ad acquisire anche una sola fattura.

3. Acquistano con la formula della cessione pro soluto.

Attenzione! Le grandi aziende tendono ad evitare che il loro credito possa essere ceduto a terzi inserendo apposite clausole!



Il trattamento fiscale della cessione

Dal punto di vista contabile i riflessi per l'impresa cedente sono differenti nell'ipotesi del pro-soluto e del pro-solvendo (principio contabile OIC 15):

- **Pro-soluto** il credito viene cancellato dal bilancio (OIC 15 par. 75) e la differenza fra il corrispettivo ricevuto e il valore contabile (al netto del fondo svalutazione) è generalmente rilevata come perdita su crediti nella voce B 14 (oneri diversi di gestione) del conto economico. Dal punto di vista fiscale la perdita in ipotesi di cancellazione del credito dal bilancio, calcolata come sopra individuato, soddisfa la condizione della sussistenza degli elementi certi e precisi richiesti dall'articolo 101, comma 5 del Tuir per la sua deducibilità (circolare agenzia Entrate 14E/14).
- **Pro-solvendo**, invece, il credito viene mantenuto in bilancio mentre i costi dell'operazione (interessi passivi e commissioni) trovano allocazione nella voce C 17 dell'area finanziaria del conto economico.

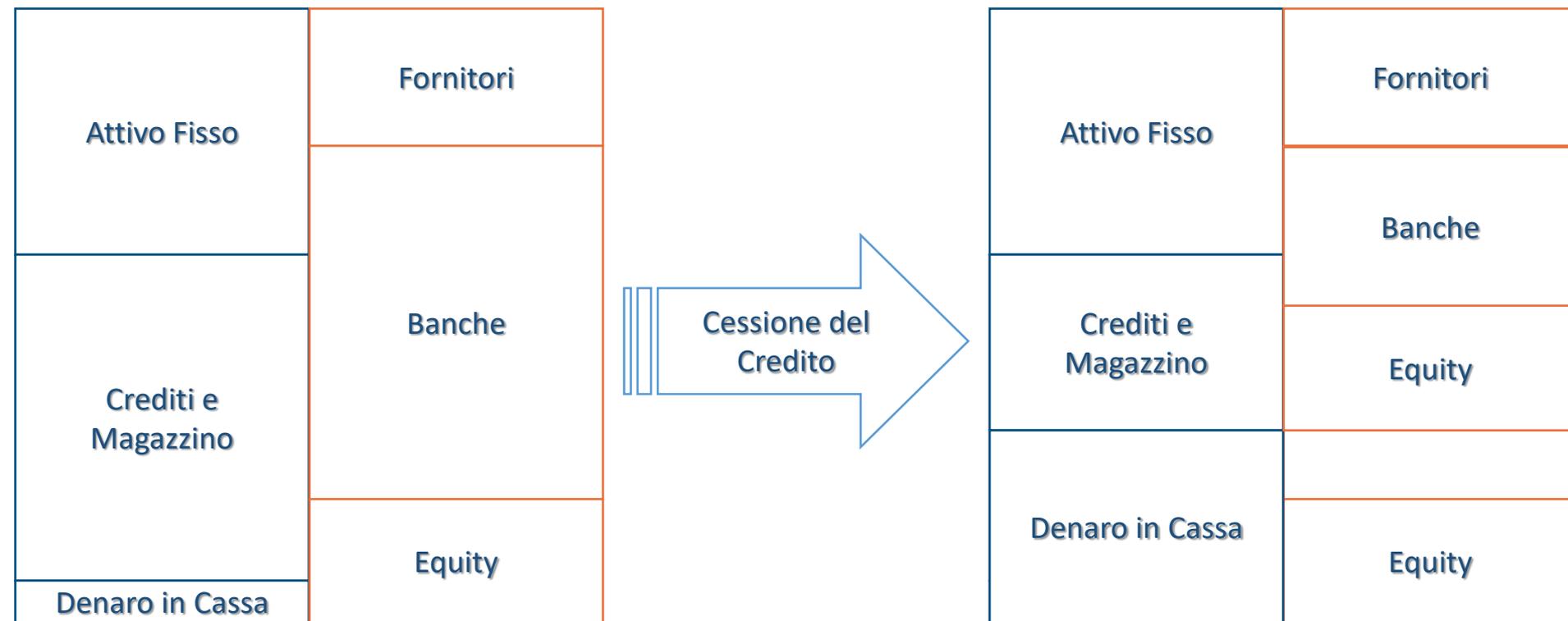
Cessione al pro-soluto: vantaggi fiscali

Conseguenze della cessione?

- Lo sconto non incassato in caso di cessione non rientra negli interessi passivi, ma rientra tra gli altri oneri di gestione (senza necessità di passare al vaglio della regola del 30% del ROL).
- Peggiora la redditività (EBITDA), ma si ha il grande vantaggio che non si incontra il problema della deducibilità degli oneri passivi entro il limite scardinando il problema fiscale.



I vantaggi in bilancio della cessione del credito.



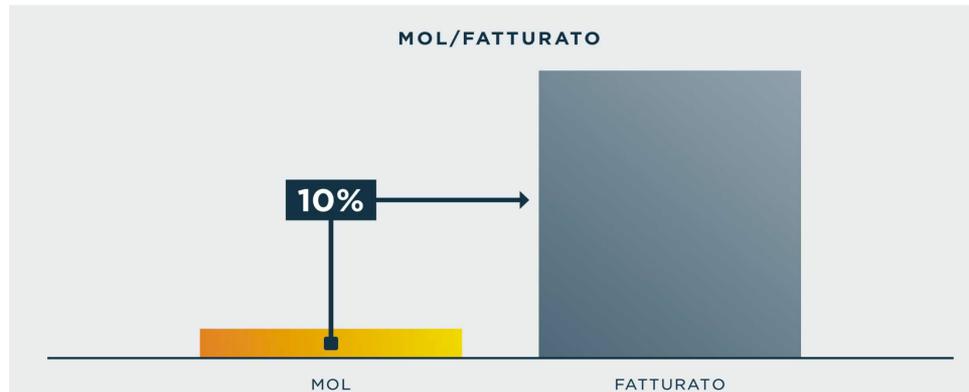
La cessione del credito (anche solo relativa al periodo di chiusura dell'esercizio) consente di presentare un bilancio con:

- **Minori crediti verso clienti (se ceduti pro-soluto sono eliminabili dal bilancio ai sensi dei principi contabili) e quindi miglior indice di rotazione dei crediti. Ergo minor capitale investito e quindi migliore ROI.**
- **Minor utilizzo del credito tradizionale (utilizzabile in qualsiasi momento per mettere in competizione le banche tradizionali)**
- **Possibilità di evitare «breach of covenants» quali PFN/EQUITY o PFN/EBITDA**
- **Migliore Centrale Rischi**

I requisiti richiesti nel mondo del credito digitale!

Performance industriale

La relazione tra MARGINE OPERATIVO LORDO e FATTURATO misura la capacità dell'azienda di generare margini dalla sua attività, senza considerare il deprezzamento e l'ammortamento dei beni e la gestione finanziaria e fiscale. In media nelle aziende che vengono finanziate da Credimi il MOL è il 10% rispetto al FATTURATO. Per un'analisi più significativa è opportuno confrontare l'azienda con imprese dello stesso settore e dimensione.



Tensione finanziaria

Misura la liquidità che l'azienda ha a disposizione grazie al sistema finanziario ovvero quanto l'azienda può attingere ancora dal sistema in caso di necessità di cassa. L'indicatore si calcola come la differenza tra ACCORDATO e UTILIZZATO segnalati dal sistema bancario in Centrale Rischi in rapporto all'ACCORDATO TOTALE. L'indicatore è tanto migliore quanto più è alto. In media nelle aziende che vengono finanziate da Credimi i MARGINI A DISPOSIZIONE sono il 40% rispetto all'ACCORDATO.



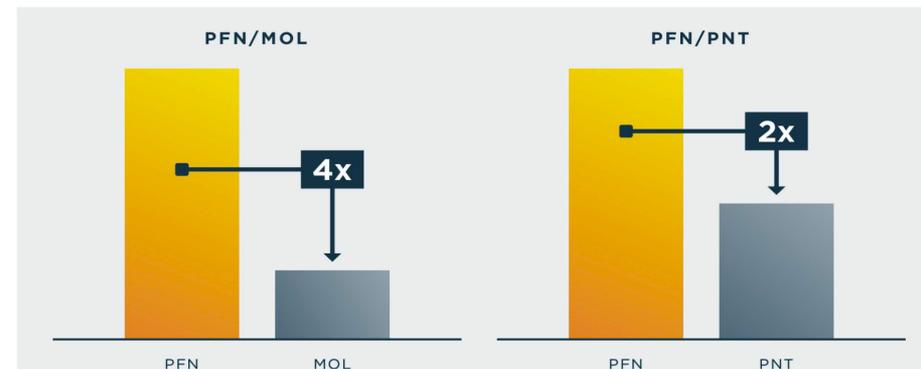
Capacità di ripagare il debito

PFN/MOL

Il rapporto tra POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (debiti finanziari - liquidità) e MARGINE OPERATIVO LORDO, misura la capacità dell'azienda di ripagare il debito contratto verso il sistema finanziario con le risorse generate dall'attività caratteristica. Tale indicatore rappresenta il numero di anni necessari a ripagare il debito con le risorse generate dall'attività caratteristica. Più grande è l'indicatore, più è difficile che l'azienda ripaghi i finanziamenti. In media le aziende che vengono finanziate da Credimi hanno una PFN 4 volte superiore al MOL.

PFN/PNT

Il rapporto tra POSIZIONE FINANZIARIA NETTA e il PATRIMONIO NETTO TANGIBILE (patrimonio netto - immobilizzazioni immateriali). Misura quanto l'azienda è in grado di coprire il debito contratto verso il sistema finanziario con i mezzi propri (al netto delle immobilizzazioni immateriali). Tale metrica sintetizza il livello di capitalizzazione dell'azienda, quanto più è basso tanto più significa che il rapporto tra debiti e mezzi propri è equilibrato. In media le aziende che vengono finanziate da Credimi hanno una PFN 2 volte superiore alla PNT.



 CREDIMI

 inFinance

Solo circolante attivo?
Come sfruttare il circolante passivo!



Il Fin.Tech: dynamic discounting

- **Il dynamic discounting** consiste nell'anticipare i pagamenti ai propri fornitori in cambio di uno «sconto dinamico» sulla fattura che viene pagata anticipatamente.
- Perché «dinamico»? Perché il fornitore può chiedere il pagamento anticipato quando vuole!
- Il dynamic discounting interessa imprese liquide che vogliono realizzare due obiettivi:
 - Massimizzare la redditività delle disponibilità liquide
 - Offrire un canale di finanziamento alternativo ai propri fornitori anche in un più ampio contesto di corporate social responsibility.

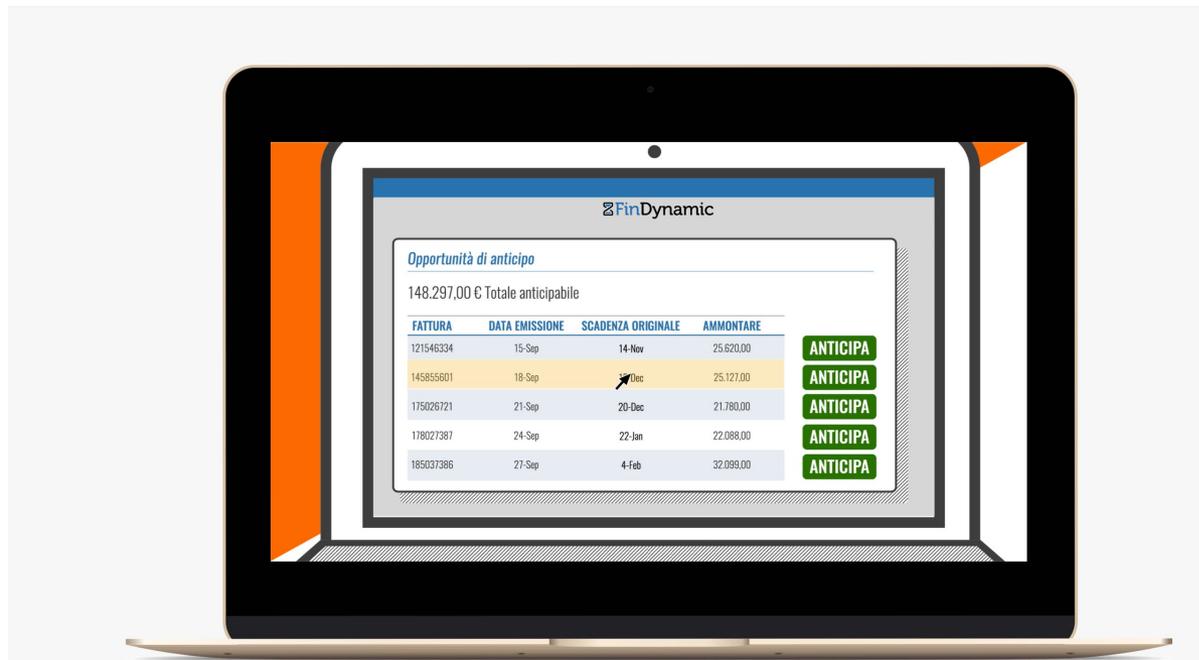
Il Fin.Tech: dynamic discounting

Gli step del dynamic discounting:

1. L'azienda carica sulla piattaforma le fatture passive e le anagrafiche dei fornitori;
2. L'azienda seleziona le fatture che è disposta ad anticipare e propone un tasso di sconto;
3. Il fornitore riceve la proposta e sceglie se e quando accettare la proposta di anticipo del pagamento;
4. Il fornitore accetta la proposta dell'azienda e riceve il pagamento anticipato al netto dello sconto concordato.



Fare finanza con la finanza...



Credito di filiera digitale

Un prodotto studiato e realizzato per ottimizzare il capitale circolante degli attori di filiera dei grandi gruppi industriali partner

Il credito di filiera digitale di Credimi è un prodotto innovativo, dedicato a gruppi industriali partner di media/grande dimensione, che permette di anticipare le fatture dei loro fornitori e ottenere dilazioni di pagamento. Tramite il nostro portale i fornitori possono visualizzare le fatture verso il partner e le relative condizioni di anticipo; una volta selezionate quelle da anticipare, il fornitore riceve il pagamento direttamente da Credimi. Le condizioni di anticipo sono dinamiche e il fornitore può liberamente scegliere quando incassare la fattura fino alla scadenza.

Quali i vantaggi?

- L'impresa che consente lo sconto dinamico trasformerà in interessi attivi i minori costi di acquisto.
- Lo sconto su una fattura infatti è considerato un provento finanziario e non un minore costo operativo.
- L'EBITDA e il ROI dell'impresa che adotta il dynamic discounting non aumenterà (lo sconto è considerato interesse attivo).
- Le disponibilità liquide in eccesso sono parte dell'attivo. Utilizzarle migliora il Return on Assets.
- Il fornitore che accorda lo sconto avrà il medesimo beneficio delle cessione pro-soluto. Lo sconto non costituirà interessi passivi ma altri oneri di gestione immediatamente deducibili.

Le nuove frontiere del mondo del credito digitale



Il Banking-as-a-Service (BAAS)

- Il Banking-as-a-Service (BaaS) consente alle banche autorizzate di integrare i loro servizi bancari direttamente nei prodotti di altre aziende non bancarie.
- In tal senso, un'impresa non bancaria può offrire ai propri clienti servizi bancari digitali, come carte di debito, prestiti e servizi di pagamento, senza dover acquisire una propria licenza bancaria.
- Il server della banca comunica con gli applicativi dell'impresa tramite interfacce di programmazione (APIs) permettendo al cliente di accedere direttamente ai servizi bancari attraverso il sito web o l'app dell'impresa (esperienza *seamless*).

Il Banking-as-a-Service (BAAS): un esempio

Perché rivolgersi a Solaris



Neutralità

Adottiamo un approccio B2B2X, grazie al quale sarai tu a gestire le relazioni con i tuoi clienti.



Velocità e flessibilità

La nostra documentazione API, semplice e autoesplicativa, ti permetterà di essere operativo in poco tempo.



Stack di tecnologia innovativa

La nostra piattaforma Banking-as-a-Service è basata su moderne RESTful APIs, integrabili ed utilizzabili in maniera flessibile a seconda delle tue esigenze.



Banca con licenza completa

Ci facciamo carico degli oneri previsti dalla normativa bancaria, in modo che tu possa concentrarti esclusivamente sulle esigenze dei tuoi clienti.

Identificazione

Migliora la conversione dei clienti offrendo un metodo di identificazione completamente digitale. Puoi farlo attraverso la nostra piattaforma Know Your Customer, integrata direttamente con i tuoi sistemi ed in linea con la normativa europea antiriciclaggio. Non importa se stai trattando clienti business o retail, la nostra soluzione white-label si integra senza problemi in qualsiasi applicazione web tramite API.



Prestiti

Ti mettiamo nelle condizioni di offrire una soluzione di prestito su misura dedicata a clienti retail e business interamente legata al tuo brand. Come banca con licenza completa, ci occupiamo noi di tutti gli aspetti regolatori connessi ad un servizio di credito.

[Credito al consumo](#) → [Fronting](#) →

[Splitpay](#) →

Digital Banking e Carte

Sia che i tuoi clienti siano aziende o persone fisiche, le nostre APIs ti permettono di offrire conti bancari digitali, dotati di IBAN italiano, ed altri servizi finanziari dove il tuo brand è al primo posto. Inoltre, siamo un banca emittente di carte VISA e Mastercard, utilizzabili anche tramite Google Pay ed Apple Pay.

[Digital Banking](#) → [Carte](#) →



Bank as a service lending: ma chi si prende il rischio di credito?

01

Your customer

Your customer requests a loan on your user interface. No paperwork required.

02

You

You propose a scoring model and a price for the loan based on your expertise and risk appetite.

03

Solarisbank

Solarisbank underwrites the loan and identifies the borrower through the fully digital KYC process. Upon successful identification and scoring, Solarisbank originates and pays out the loan.

04

Your balance sheet or refinancing vehicle

The loan agreements or receivables are immediately sold and transferred to yourself or a qualified party selected by you that finances and services the loan, allowing you to retain full ownership of customer relationship along the entire loan lifecycle.

Anche l'italiana Opyn!!

Cosa puoi fare con il nostro SaaS

La nostra piattaforma, intuitiva e all'avanguardia, si adatta con successo a ogni tuo servizio finanziario. In particolare, potrai:

Erogare prestiti in 7 giorni

Ottieni un'analisi del merito creditizio del cliente in 24h e presti la liquidità in soli 7 giorni, mantenendo alti i rendimenti.

Mantenere un basso profilo di rischio

Investi in aziende selezionate da algoritmi rigorosi e affidabili che mantengono basso il tuo profilo di rischio.

Dare vita a una nuova offerta su misura

Intervieni sulla piattaforma per adattarla alle tue esigenze e al processo, integrando i servizi necessari per il delivery delle tue attività.

Offrire un'esperienza piacevole ai tuoi clienti

Garantisci un'esperienza piacevole e intuitiva ai tuoi clienti che riusciranno a chiedere un prestito in soli 10 minuti, tutto online e senza costi nascosti.

I dettagli:

Come avviene il processo di valutazione del credito?



L'analisi del merito creditizio è un processo gestito in simbiosi dagli operatori e dal sistema. La loro collaborazione riguarda sia le verifiche standard richieste dalla politica del credito sia quelle specifiche previste dal know-how interno. Ed è proprio l'elasticità di questo sistema che ne permette l'applicazione a numerosi prodotti finanziari. Gli elementi principali che costituiscono l'analisi del merito creditizio sono cinque:

- L'acquisizione dati. La banca dati della piattaforma viene alimentata attraverso l'uso di canali di acquisizione dati totalmente integrati con i principali credit bureau: CRIF, Cerved, Experian, D&B. I dati vengono raccolti, storicizzati e analizzati quasi in tempo reale.
- Web reputation. Grazie all'intelligenza artificiale acquisiamo e analizziamo le informazioni del richiedente presenti sul web. Usiamo un applicativo sviluppato in R che, basandosi su dati base dell'anagrafica, riesce ad acquisire informazioni da diverse fonti online e a produrre un report di supporto per l'analista Opyn. L'output contiene diverse informazioni, tra le quali riferimenti geografici, social network, informazioni relative al richiedente e alle figure che gli ruotano intorno.
- Analisi del network. Anche in questo caso, l'intelligenza artificiale supporta l'analista Opyn nell'esaminare il network aziendale. Le informazioni ottenute dai credit bureau vengono arricchite attraverso un processo di scraping del web e organizzate in un report di immediata comprensione. Come per la web reputation, anche questa fase è gestita da un applicativo sviluppato in R e si compone di 3 step:
 - Analisi dei clienti e relativi fornitori.
 - Mappatura dei collegamenti con altre aziende fino al 3° livello.
 - Mappatura delle persone chiave (ufficiali e non).
- Analisi degli estratti conto. Grazie alla direttiva europea della PSD2, la nostra piattaforma può collegarsi al sistema bancario e scaricare automaticamente (previa autorizzazione) gli estratti conto bancari del richiedente. Tramite un modello di machine learning, le righe degli estratti conto vengono categorizzate e archiviate all'interno del database. Il nostro applicativo sviluppato in R trasforma e organizza queste informazioni in un report che include un'infografica dei flussi di cassa e dello stato di salute dei conti del richiedente. In questo modo l'analista Opyn è in grado di comprendere appieno la situazione attuale e confrontarla sia con il passato che con quanto dichiarato dal richiedente nelle prime fasi del processo.
- Revisione da parte dell'analista del credito. In questa fase entrano in gioco un team di analisti che rivede le informazioni che il sistema ha raccolto ed elaborato. L'analisi si completa con un'intervista telefonica volta a risolvere eventuali notifiche qualitative. Questo processo può essere adattato ad altri prodotti finanziari e a ogni tua esigenza di credito.

E se una volta che il credito è mio il cliente non dovesse più pagare?

Come funziona il recupero crediti? ▾

Quando una rata non viene pagata entro la data di scadenza, assegniamo il caso al flusso di lavoro dedicato alle riscossioni. In questa fase avviamo una serie di azioni, come promemoria, email e telefonate. Il tutto avviene in maniera automatica, così possiamo gestire un alto numero di pratiche allo stesso tempo. Le fasi del processo di recupero credito sono:

- **L'analisi preliminare.** Raduniamo tutte le informazioni di contatto del cliente e di eventuali persone collegate; ci mettiamo in contatto con la banca del cliente, raccogliamo le informazioni dei clienti e dei fornitori del mutuatario.
- **Contatto telefonico.** Eseguiamo promemoria giornalieri per sollecitare il pagamento e prepariamo le informazioni da inoltrare al gestore esterno.
- **Gestore esterno.** Inviamo il pacchetto di informazioni al gestore esterno e intraprendiamo una serie di azioni, comprese indagini telefoniche, visite di persona al debitore da parte di specialisti, preparazione del report dettagliato delle attività in corso, preparazione della proposta delle opzioni disponibili per il recupero.
- **Definizione dell'azione appropriata.** Redigiamo la relazione di sintesi sul caso specifico e selezioniamo una delle proposte avanzate dal gestore esterno. L'ultima fase è l'applicazione della strategia scelta. Dopo un mancato rimborso e per i primi 10 giorni di arretrato, lo stato del mutuatario si converte in «Raccolta interna». Dopo 10 giorni di arretrato, se il mutuatario non ha ancora pagato la rata mensile, il suo stato diventa «Raccolta esterna». Ogni variazione di status del mutuatario viene segnalata sul servizio CRM così che le informazioni siano disponibili anche nell'applicazione backend.

Le challenger banks



Aidexa di Roberto Nicastro...

• Come funziona?

Finanziamento **X Instant**

Semplice come nessun altro!



Da € **10.000** a € **100.000** con rimborso in **12 rate** mensili



Destinato a **qualsunque esigenza finanziaria**



Tasso fisso



Nessuna garanzia personale è richiesta



Società di capitali costituite da almeno **due anni** con fatturato superiore a € **100.000**



Ditte individuali e società di persone costituite da almeno **cinque anni** con fatturato superiore a € **100.000**

- Nessun obbligo di apertura di un C/C
- Nessuna garanzia richiesta
- Nessun vincolo di utilizzo delle liquidità.

Controlla la rata

Seleziona l'importo

€ 50.000

€ 10.000

€ 100.000

Importo della rata mensile

Minima

Massima

€ 4.276,89

€ 4.462,97

TAEG 4,98 %

TAEG 13,73 %

Cosa ti serve?



PARTITA IVA



CARTA D'IDENTITÀ O PASSAPORTO

Richiesto per il legale rappresentante e per ogni titolare effettivo



CODICE FISCALE

Richiesto per il legale rappresentante



CREDENZIALI DI ACCESSO

Username e password di almeno una delle banche con cui lavori

Da AideXa il prestito X- Instant per le Pmi

FINTECH

In caso di valutazione positiva l'importo sarà accreditato in 48 ore

Un prestito rapido (12 mesi con rimborso mensile senza alcuna garanzia) richiedibile in pochi minuti e che arriva in non più di qualche giorno (X-Instant) pensato per le Pmi e le ditte individuali, società di persone e capitali con fatturato compreso tra i 100mila e i 10 milioni di euro, destinato a coprire qualsiasi esigenza finanziaria. Lo ha messo a segno AideXa, la fintech promossa da Roberto Nicastro e Federico Sforza nata l'estate scorsa con l'obiettivo di essere vicina all'imprenditore. «Normalmente i tempi sono più lunghi - ha dichiarato Roberto Nicastro, presidente di AideXa - mentre l'imprenditore ha bisogno di un servizio semplice e immediato soprattutto in un periodo di difficoltà come quello attuale. Con il Finanziamento X-Instant di AideXa il richiedente deve inserire solo pochi dati e istantaneamente ha la risposta per il prestito richiesto. In caso di valutazione positiva, l'importo del finanziamento sarà accreditato sul conto corrente dell'impresa nelle 48 ore successive. Il Finanziamento X-Instant è basato su una customer experience di assoluto valore è reso possibile dall'innovazione dell'Open Banking, ovvero la condivisione dei dati bancari dei clienti. Attraverso l'approvazione della Direttiva Comunitaria sui servizi di pagamento (PSD2) l'Open Banking consente infatti di promuovere la concorrenza tra operatori oltre che favorire la creazione di servizi finanziari innovativi.

Perché accesso ad altre banche?

Perché AideXa?

Veloce

In 10 minuti completi la richiesta di finanziamento e, se approvata, in 48 ore ricevi l'importo, grazie alla condivisione sicura e digitale dei dati dei tuoi conti correnti.

Semplice

Le informazioni da inserire sono poche e chiare, e se hai bisogno di aiuto puoi farti affiancare da un nostro esperto, evitando la burocrazia tradizionale.

Data Driven

I dati dei conti correnti oggi sono al tuo servizio: li analizziamo in modo trasparente, per proporti il finanziamento e la rata più conveniente.

Iper-sicura

Una crittografia avanzata protegge le tue informazioni, insieme ad altre sofisticate misure di sicurezza. AideXa accede ai tuoi conti correnti solo per leggere alcuni dati: noi memorizza le credenziali di accesso.

Siamo fra i primi ad aver compreso il potenziale dell'**Open Banking**, ovvero la condivisione dei dati tra i diversi attori dell'ecosistema bancario, nato per promuovere la concorrenza e favorire la creazione di servizi finanziari innovativi, focalizzati sulle esigenze dei privati e delle piccole imprese (Legge 36/2020).

L'Open Banking è reso possibile dalla **PSD2**, direttiva europea che consente ai titolari di un conto corrente di condividere i propri dati con terze parti, a fronte di autorizzazione esplicita e secondo i più alti standard di **sicurezza**.

I benefici dell'Open Banking per te?

 Non dovrai più produrre e preparare documenti cartacei per la richiesta del tuo finanziamento

 In pochi click potrai completare la tua richiesta e, se approvata, ricevere in sole 48 ore l'importo desiderato

 In questo modo avrai più tempo da dedicare alla tua impresa e ai tuoi obiettivi

Con **AideXa** sei sempre al sicuro: i dati del tuo conto corrente verranno trattati nel pieno rispetto della normativa vigente e con tecnologie strutturate e certificate.



Foglio Informativo MUTUO X INSTANT - MUTUO CHIROGRAFARIO (TASSO FISSO) 12 MESI

B. AideXa svolge la propria istruttoria sul merito di credito necessari alla concessione del mutuo X Instant ed adempie agli obblighi di legge in materia di antiriciclaggio anche sulla base delle informazioni consolidate relative a uno o più conti di pagamento intestati al Cliente, accessibili online ed intrattenuti presso prestatori di servizi di pagamento terzi rispetto a AideXa. Le informazioni sui predetti conti di pagamento intestati al Cliente ed accessibili *on line* vengono acquisite da AideXa attraverso il servizio di informazioni sui conti di pagamento svolto dalla società BudgetBakers s.r.o. ai sensi della Direttiva (UE) 2015/2366 relativa ai servizi di pagamento nel mercato interno (c.d. PSD2). Il servizio svolto da BudgetBakers s.r.o. non comporta alcun costo per il Cliente. Ne consegue che, in sede di richiesta del mutuo X Instant, il Cliente dovrà:

- (i) esaminare ed accettare le condizioni contrattuali relative al servizio di informazioni sui conti di pagamento svolto da BudgetBakers s.r.o. rilasciando l'apposito consenso;
- (ii) indicare a BudgetBakers s.r.o. almeno un conto di pagamento a sé intestato presso prestatori di servizi di pagamento terzi rispetto a AideXa ed accessibile *on line*.

Connect your bank to Wallet

Get all your transactions synced and categorized in real time. Connect to 15,000+ banks and cards worldwide.

Find your bank



Account Information Service/Bank Connection users' specific information

Account Information Service Provider are the service providers with access to the account information of bank customers. Such services could analyze a user's spending behavior or aggregate a user's account information from several banks into one overview.

The Provider is a AISP (Payment account information provider) administrator in the meaning of section 41 of Act No. 370/2017 Coll., on Payments and it is authorized by the national competent authority – Czech National Bank ("CNB"), ID 48136450, with registered office Na Příkopě 864/28, Praha 1 – Nové Město, Czech Republic (www.cnb.cz) to offer the payment account information service.

Please note that a third party, which maintains your payment account enables the Provider to use its API in order for the Provider to be able to access information about your payment account. By accepting these Terms, you acknowledge that there may be special terms and conditions or privacy policies which apply for the use of such third-party services.

To be able to connect a bank account, Provider should prepare secure connection with a bank using prepared API secured by Key (password) authorizing Provider to enter such an Interface. The Key can be issued only to Providers authorized by CNB.

Challenger banks: talmente evolute da offrire servizi di lending-as-a-Service (LAAS) alle banche tradizionali: un esempio del c.d. «open banking»

Su BancoPosta i crediti web di AideXa

L'accordo

Poste distribuirà prestiti a Pmi e a ditte individuali tramite la piattaforma fintech

Luca Davi

Parte la partnership tra BancoPosta e Banca AideXa. L'accordo tra le due realtà prevede che Poste distribuisca prestiti a Pmi e a ditte individuali tramite la piattaforma e i fondi di AideXa, che sarà così a tutti gli effetti il fornitore del finanziamento.

Grazie all'utilizzo delle piattaforme digitali di instant lending sviluppate e gestite dalla fintech milanese, le imprese clienti di Poste potranno ora richiedere un finanziamento completamente online. E grazie al supporto dell'intelligenza artificiale e dell'open banking, le stesse imprese potranno completare una richiesta

di finanziamento «anche in 20 minuti e, se valutate positivamente, ricevere la somma richiesta sul proprio conto corrente nel giro di qualche giorno», spiega in una nota Banca AideXa.

L'accordo permette di fatto di unire il know how tecnologico di AideXa con l'ampio bacino di clientela di Poste. «Si tratta del primo accordo che facciamo con una modalità b2b e con un distributore di primaria importanza come è BancoPosta - spiega a Il Sole 24 Ore Roberto Nicastro, presidente e co-fondatore di AideXa - Lavoreremo sulle piccole e piccolissime imprese e questa collaborazione consentirà di creare inclusività, visto che assisteremo le aziende su ticket tipicamente più piccoli, fronte su cui le banche tradizionali riescono ad essere meno efficaci».

La piattaforma messa a disposizione da Banca AideXa, che a giugno 2021 ha ricevuto la licenza bancaria della Bce, per la richiesta di finanziamento prevede infatti step da parte dell'imprenditore, che vanno dall'inserimento della partita Iva alla condi-

visione degli estratti conto dell'impresa richiedente. La condivisione degli estratti conto tramite Psd2 e Open Banking permette un'analisi in tempo reale del flusso di cassa dell'impresa e una valutazione accurata del suo merito creditizio.

La partnership tra Poste e AideXa, che è già operativa, si inserisce nel filone di collaborazioni con realtà terze che il gruppo BancoPosta ha sviluppato in questi anni su diversi fronti, dai prestiti personali al wealth management, dalla gestione del portafoglio fino alla cessione del quinto, solo per citarne alcuni. In questo caso prende forma una collaborazione sul versante del lending, conosciuta anche come LaaS (Lending as a Service), modalità con cui i grandi gruppi distributori di prodotti e finanziamenti si appoggiano a realtà fintech, tradizionalmente più equipaggiate sul fronte della tecnologia, per fornire servizi di prestiti veloci, efficienti e facilmente adattabili.

20

MINUTI

Necessari per completare una richiesta di finanziamento sulla piattaforma digitale AideXa



FORMAZIONE E CONSULENZA SPECIALIZZATA IN
FINANZA AZIENDALE, CONTROLLO DI GESTIONE E BANKING.

inFinance S.r.l.
Via Massena 4 20145 Milano
P. IVA 09220050968

t. +39 02 8689 1763
info@infinance.it
www.infinance.it

Seguici anche su    

Il sistema interno di gestione per
la qualità è certificato secondo la
norma UNI EN ISO 9001:2015 per i
settori EA 35 e EA 37

