



03.08.2021

Il Fintech dalla A alla Z: focus Lending



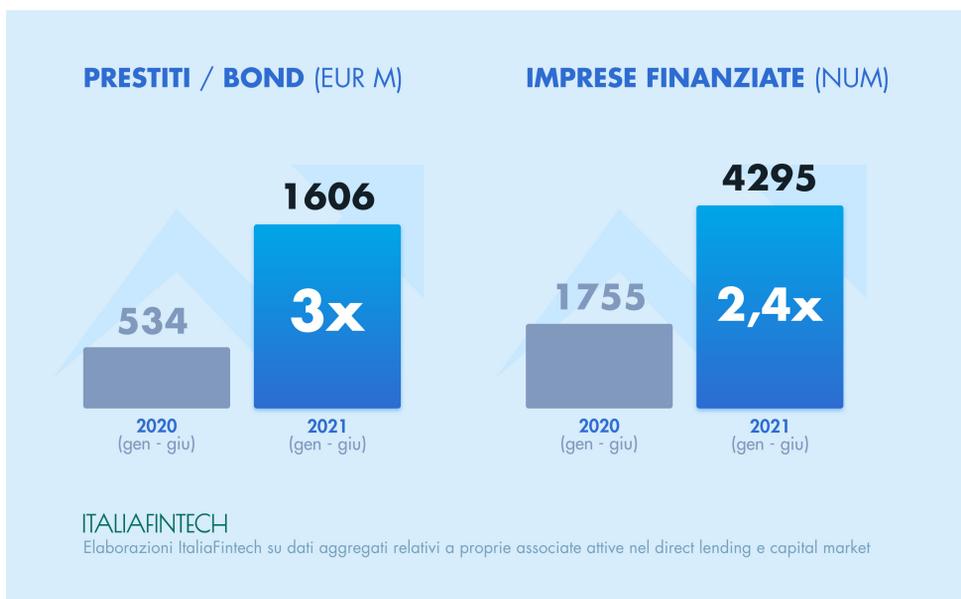
Negli ultimi anni è stata rivolta molta attenzione alle straordinarie **potenzialità delle tecnologie** e all'impatto positivo della digitalizzazione all'interno della società. Ciò ha rimodulato e rivoluzionato i tradizionali modelli di business del mercato pressoché in ogni settore sotto il profilo operativo, organizzativo e manageriale.

In questo contesto, la **finanza ha già da tempo un ruolo centrale**, con soluzioni alternative ai tradizionali canali bancari. Soluzioni molto apprezzate, soprattutto dalle PMI, per velocità e customer experience. Secondo dati [Dealroom](#), le startup europee hanno raccolto quasi 50 miliardi di euro nei primi sei mesi del 2021, con una crescita del 2,9x rispetto al primo semestre 2020. Di questi, 10,4 sono **investimenti in società fintech**, e altrettanti ne sono previsti da qui a fine anno.

Il Fintech

Nato come nicchia all'interno dei servizi finanziari, il Fintech è oggi solido ed in rapida crescita. Un settore con grande dinamismo che, anche in occasione della pandemia, ha avuto e sta avendo una forte accelerazione in Italia. Nel primo semestre del 2021, i finanziamenti Fintech erogati sono triplicati rispetto allo stesso periodo del 2020, mentre le imprese finanziate sono cresciute di due volte e mezzo.

Fintech Lending: finanziamenti e imprese finanziate, gennaio - giugno 2021



Si è ormai rotto il ghiaccio e le imprese hanno imparato ad apprezzare e comprendere i **vantaggi garantiti dalle offerte digitali**. Solo chi riuscirà a adattarsi velocemente ai nuovi cambiamenti potrà trasformare le proprie opportunità in successi di business. Sicuramente c'è ancora molto da fare, sia in termini di mercato che in termini di educazione finanziaria. Diversi paesi dell'Unione hanno realizzato e stanno realizzando un sistema più competitivo del nostro in molti aspetti, e questo si traduce in un gap negli investimenti, pur avendo numeri e potenziale da leader. Dei 10,4 miliardi di investimenti fintech in Europa prima citati, l'Italia rappresenta ancora meno dell'1%, un valore molto lontano dal miliardo e mezzo della Francia e dai 2,1 miliardi della Germania, senza contare i 4,3 miliardi registrati in UK, che da sola conta per più del 40% del mercato europeo.

Per fare in modo che l'**Italia diventi un Paese di scelta per i futuri investimenti** bisogna mettere in piedi **azioni concrete**, unendo le energie private con il focus delle nostre Autorità. Pensiamo ad esempio al **crowdfunding**; il prossimo novembre entrerà in vigore il Regolamento europeo, che introduce un regime comune per le diverse forme di crowdfunding. Come sottolineato nell'[analisi elaborata da ItaliaFintech e Chiomenti](#), **cogliere al meglio le opportunità offerte dal nuovo Regolamento** richiederà la contestuale adozione di una serie di **misure di coordinamento** tra le nuove previsioni e la previgente normativa nazionale.

È fondamentale elevare la percezione del crowdfunding da struttura sperimentale - su cui l'Italia è partita tra i primi - a elemento di un'infrastruttura pan-europea. Questa è indubbiamente un'**occasione da non mancare**, ma la stessa cosa vale per altri campi di azione del Fintech come i **pagamenti, il lending, l'invoice trading, l'asset management**, etc. Occorre creare consapevolezza circa le possibilità che questo nuovo modo di intendere e fare finanza offre, a partire da imprese e privati.

In questo quadro si inserisce il **report "Il Fintech dalla A alla Z"**, lavoro congiunto di ItaliaFintech e dei suoi Associati, della School of Management del Politecnico di Milano, con il supporto di Unioncamere e del Consorzio Innexa. Azimut Direct, insieme ai colleghi di Borsa del Credito, Credimi e Prestiamoci, ha curato la sezione sul **Direct Lending**. Vediamo insieme di **cosa si tratta e quali sono i vantaggi per le PMI**.

Il Direct Lending in chiave Fintech: cos'è e come funziona

Partiamo innanzitutto dalla definizione: il Direct Lending è una **erogazione diretta di finanziamenti** da parte di soggetti non bancari.

Tale attività consente a PMI e grandi imprese sia di acquistare crediti commerciali per il sostegno del circolante, sia **prestiti a medio-lungo termine finalizzati a progetti di crescita**, ad acquisizioni o al rifinanziamento del debito.

I prestiti sono erogati in via diretta tramite **piattaforme Fintech** e finanziati da:

- Soggetti privati (Peer to Peer Lending o P2P);
- Investitori istituzionali, attraverso **fondi di investimento specializzati** (fondi di investimento alternativi o FIA) o attraverso operazioni di cartolarizzazione di prestiti erogati tramite **piattaforme Fintech**.

Il Direct Lending è un importante strumento di **diversificazione delle fonti di finanziamento** per le imprese, e permette di colmare le carenze rispetto ai modelli di servizio tradizionali. La maggior parte delle operazioni di Direct Lending viene conclusa attraverso le piattaforme fintech che permettono, grazie all'utilizzo di infrastrutture digitali e ad un ampio uso di dati e tecnologia, di offrire alle imprese una **semplice ed efficace risposta alle esigenze di credito**.

Nella maggior parte dei casi l'**impresa presenta direttamente la propria domanda** sul sito web dell'operatore prescelto tramite una semplice procedura guidata, fornisce la documentazione richiesta (anche soltanto la partita IVA) e riceve l'esito delle verifiche su solidità economico-finanziaria e sostenibilità del prestito. In funzione dell'importo richiesto, della durata e della tipologia di finanziamento, potrà essere richiesta documentazione specifica sull'utilizzo dei fondi e sulle prospettive di crescita dell'impresa.

I vantaggi del Direct Lending

I principali vantaggi che caratterizzano il **Direct Lending in chiave Fintech** sono:

- Velocità, con processi nativi digitali efficienti ma rigorosi in termini di compliance e valutazione del merito creditizio;
- Semplicità, grazie ad una modalità di acquisizione dei dati attenta all'esperienza utente;
- Specializzazione, con operatori focalizzati su prodotti specifici ed elevate competenze di finanza per entrare facilmente nel merito del progetto di investimento.

Questa combinazione garantisce focus e facilità di dialogo, con tempi di delibera ed erogazione che variano da pochi minuti a 3/4 settimane, a seconda del tipo di prodotto e di importo richiesto. I risultati sono tangibili: EUR 1,6Mld di finanziamenti erogati nei primi 6 mesi del 2021, una cifra pari a quanto registrato su tutto il 2020.

Il Direct Lending in Azimut Direct

Il Direct Lending in chiave **Fintech è una soluzione efficiente, solida e sicura**. Velocità e digitale non significano infatti minore accuratezza: gli operatori Fintech sono operatori vigilati e sono inoltre sempre più numerose le Fintech che hanno siglato accordi di collaborazione con operatori del mondo della finanza tradizionale, fornendo loro metodo e tecnologia per gestire rapidamente una mole crescente di pratiche.

Ed è a questo che sta lavorando oggi **Azimut Direct**, la Fintech alla base del **progetto di neoFinancing del gruppo Azimut**. Integrazione di filiera per rendere il **mercato più ampio, incentivare gli investimenti e rafforzare la fiducia** in questi servizi a vantaggio delle nostre PMI. Accorciare la filiera utilizzando piattaforme Fintech garantisce metodo, tracciabilità e controllo, e permette di **veicolare il risparmio privato nel modo più efficiente** verso l'economia che produce.

DISCLAIMER

Il presente documento è stato redatto da Azimut Direct S.p.A. sotto la propria esclusiva responsabilità a scopo informativo. Il documento è di proprietà di Azimut Direct S.p.A. ed è vietato ogni suo uso, riproduzione, duplicazione o distribuzione, anche parziale, da parte dei destinatari del documento o di terzi cui il documento o sue parti siano stati eventualmente trasferiti. La società, inoltre, non potrà essere ritenuta responsabile per danni derivanti dall'utilizzo, da parte dei destinatari del documento o di terzi, dei dati, delle informazioni e delle opinioni contenuti nel presente documento o di danni comunque asseriti come ad essi connessi. I dati, le informazioni e le opinioni contenuti non costituiscono e, in nessun caso, possono essere interpretati come un'offerta né un invito né una raccomandazione a effettuare investimenti o disinvestimenti né una sollecitazione all'acquisto, alla vendita, alla sottoscrizione di strumenti finanziari né attività di consulenza finanziaria, legale, fiscale o ricerca in materia di investimenti né come invito o a farne qualsiasi altro utilizzo. Nella redazione del presente documento non sono stati presi in considerazione obiettivi personali di investimento, situazioni e bisogni finanziari dei potenziali destinatari del documento stesso. Si raccomanda un'attenta lettura della documentazione di offerta alla quale si rimanda. I destinatari del presente messaggio si assumono piena ed assoluta responsabilità per l'utilizzo dei dati, le informazioni e le opinioni contenuti nello stesso.

