

CashInvoice

Sistema Italia

L'innovazione Tecnologica nella
Finanza delle imprese.



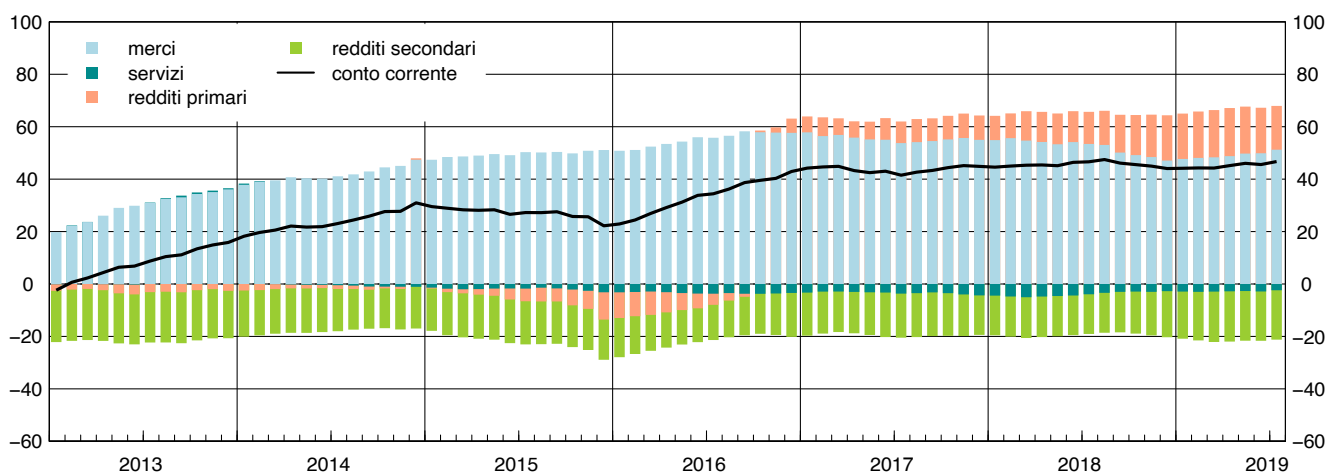
Fintech l'alternativa alle Banche:
come le PMI possono trovare nuova finanza.

Negli ultimi 12 mesi erogati 3 Mld

SISTEMA ITALIA – I dati di Banca d'Italia lanciano segnali con luci ed ombre. Cogliamo in tali dati una situazione macroeconomica che deve – a nostro avviso – essere improntata a ridurre un generico pessimismo. Da un lato, infatti, il bollettino statistico sulla Bilancia dei Pagamenti e sulla posizione patrimoniale sull'estero di Settembre 2019 evidenzia come nonostante la forte frenata del commercio internazionale a livello mondiale, la bilancia commerciale continua a macinare surplus in crescita: settembre 2019 a 55,7 miliardi su base annuale. A settembre 2018 si attestò a 51 miliardi. Il saldo complessivo delle Partite Correnti si attesta invece a 51,5 miliardi rispetto ai 51 miliardi di Settembre 2018.

Conto corrente: saldi cumulati sui 12 mesi
(miliardi di euro)

Figura 1



Nei dodici mesi terminanti in settembre 2019 il surplus di conto corrente si è attestato a 51,1 miliardi di euro (pari al 2,9 per cento del Pil), da 48,1 miliardi nel corrispondente periodo del 2018. Il miglioramento è dovuto principalmente al surplus mercantile, che è tornato ad ampliarsi (55,7 miliardi, da 51,0) e, in misura inferiore, ai saldi dei redditi primari (16,3 miliardi, da 15,3) e dei servizi (-2,0 miliardi, da -2,9); soltanto il deficit dei redditi secondari è peggiorato (-18,5 miliardi, da -15,3).

Di contro il sistema finanziario non supporta adeguatamente le imprese, ed in primis le PMI. Sul punto i dati dell'ultimo bollettino dell'ABI segnalano una riduzione dei prestiti alle imprese dell'1% su base annua, dato che non conforta se correlato ai più generali trend di riduzione del credito bancario: da novembre 2011 a marzo 2019, i prestiti sono scesi da 1.016 a 745 miliardi di euro. Una riduzione imponente: si sono persi 271 miliardi in poco più di 7 anni. Un calo complessivo di quasi il 27%.

Le sofferenze nette (cioè al netto delle svalutazioni e accantonamenti già effettuati dalle banche con proprie risorse) a settembre 2019 si sono attestate a 29,3 miliardi di euro, in calo rispetto ai 40,2 miliardi di settembre 2018 (-11 miliardi pari a -27,3%) e ai 66 miliardi di settembre 2017 (-36,7 miliardi pari a -55,6%). Rispetto al livello massimo delle sofferenze nette, raggiunto a novembre 2015 (88,8 miliardi), la riduzione è di oltre 59 miliardi (pari a -67,1%).

Il rapporto sofferenze nette su impieghi totali si è attestato all'1,69% a settembre 2019 (era 2,34% a settembre 2018, 3,83% a settembre 2017 e 4,89% a novembre 2015).

Ad ottobre 2019 i tassi di interesse sulle nuove operazioni di finanziamento si attestano sui minimi storici: il tasso medio sulle nuove operazioni di finanziamento alle imprese è risultato pari a 1,30% (1,26% il mese precedente; 5,48% a fine 2007).

In tale scenario non aiuta certo l'alert appena lanciato dalla BCE sul sistema finanziario: nella Financial Stability Review pubblicata recentemente dall'istituto di politica monetaria in cui si sottolinea:

"Mentre i bassi tassi di interesse supportano l'economia nel suo complesso, notiamo anche un aumento dell'assunzione di rischi che potrebbe, nel medio termine, creare problemi di stabilità finanziaria". Ciò significa che, in caso di un improvviso shock del mercato, potrebbe estendersi nel sistema finanziario, con conseguenze negative a catena su aziende e privati.

PMI – Centrate sul sistema bancario. Le imprese del tessuto imprenditoriale italiano confermano la vocazione 'banco-centrica' e la minore propensione a diversificare le fonti finanziarie. Nell'Unione Europea¹ in media il 68% delle PMI si rivela ottimista rispetto alla possibilità di approcciare un istituto bancario e ottenere quanto necessario in termini di risorse finanziarie. Questa percentuale sale al 74% in Francia e al 75% in Germania ma scende al 58% in Italia. Inoltre, in Europa il 23% delle PMI ritiene di avere buona probabilità di approcciare un investitore nel capitale di rischio e finalizzare un accordo; in Germania e Francia le percentuali sono rispettivamente il 29% e il 18%, mentre in Italia siamo al 9%. L'8% delle PMI italiane, considera la ricerca di risorse finanziarie il problema più importante, ancor più che trovare clienti o personale adeguato. In Italia il 73% delle PMI ritiene che le banche siano il partner ideale per supportare i progetti di crescita futura, contro la media UE la percentuale è il 64%.

Eppure oggi un'**impresa ha a disposizione tutta una serie di strumenti finanziari per sostenere la propria crescita**. La finanza alternativa per le piccole e medie imprese continua a crescere in Italia, sulla scia di quanto accade nel resto dell'Europa. Secondo l'Osservatorio del Politecnico di Milano² **da luglio 2018 a giugno 2019 alle Pmi italiane attraverso questi canali sono arrivati 3 miliardi di euro**, rispetto ai 2,3 miliardi dell'anno precedente.

Strumenti di Finanza Alternativa

1) **I mini-bond** – il comparto dei mini-bond cresce progressivamente in Italia, fin dal 2013 quando le innovazioni normative avviate dal D.L. 'Sviluppo' e da decreti successivi hanno facilitato l'opportunità per le PMI di collocare obbligazioni e cambiali finanziarie sul mercato mobiliare.

2) Il **crowdfunding**, ovvero l'opportunità di raccogliere capitale su portali Internet autorizzati dalla Consob, nelle varie forme ammesse (reward, lending, equity). In Italia, l'equity crowdfunding è la metodologia di crowdfunding che ha visto il miglior tasso di crescita, anche grazie all'estensione a tutte le PMI di questa opportunità, inizialmente riservata a startup e PMI innovative. Anche questo mercato è destinato a crescere, grazie all'afflusso annunciato di capitali da investitori professionali che si affiancheranno ai piccoli risparmiatori di Internet.

3) **Il direct lending** - ovvero credito fornito da soggetti non bancari attraverso prestiti diretti. Si tratta del segmento meno sviluppato al momento, anche perchè ha toccato solo marginalmente le PMI.

4) **Quotazioni e listino Aim Italia** - Nella finanza per la crescita delle Pmi non si può non includere la quotazione su Aim. Le società quotate fino al 30 giugno 2019 su AIM Italia, lo SME Growth

¹ Dati dell'ultima edizione del Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) pubblicato dalla Commissione Europea rivela un dato importante

² 2° Quaderno di Ricerca (La Finanza Alternativa per le PMI in Italia)

Market di Borsa Italiana, avevano raccolto capitale in OPS al momento della quotazione per un importo di 3,5 miliardi (€785,45 milioni escludendo la raccolta delle SPAC), più altri 147,90 milioni da aumenti di capitale successivi.

5) Il **private equity e venture capital** - ovvero il finanziamento con capitale di rischio fornito da investitori professionali, sottoscrivendo capitale di rischio di imprese non quotate, con l'ambizione di contribuire attivamente alla crescita dell'impresa in modo attivo, per poi ottenere una plusvalenza al momento dell'exit (ovvero la dismissione della partecipazione con la cessione a terzi o con la quotazione in Borsa).

Da ultimo, vogliamo dare ampio spazio allo strumento di finanza alternativa che più di ogni altro sta crescendo nell'utilizzo e nel supporto alle imprese: **l'invoice trading, ovvero il ricorso a piattaforme web – come CashInvoice.it - per lo smobilizzo di fatture commerciali.**

Le piattaforme Fintech operanti nell'invoice trading mettono in collegamento operatori in deficit, come le imprese, con operatori in surplus, ossia le persone fisiche e gli investitori istituzionali. Questo tipo di tecnologia permette di velocizzare la risposta all'esigenza di finanziamento e di ridurre i costi annessi, abbattendo quelli fissi.

Il funzionamento dell'invoice trading è simile a quello del factoring e si articola in due modalità:

- **Pro solvendo:** il rischio del finanziamento è a carico dell'impresa ricevente. Se alla scadenza il debito resta insoluto, il finanziatore può rivalersi sull'impresa creditrice addebitandole l'importo del credito insieme con le ulteriori spese maturate.
- **Pro soluto:** il rischio è tutto del soggetto finanziatore che, in caso di insoluto del debitore, dovrà accollarsi l'intera perdita.

L'invoice trading, ovvero la cessione di una fattura commerciale in cambio di un anticipo in denaro attraverso una piattaforma online, non è propriamente un'operazione di raccolta di capitale, ma rappresentando lo smobilizzo di un'attività (appunto una fattura commerciale) è associata agli stessi effetti finanziari, traducendosi in un ingresso di cassa.

La cessione dei crediti attraverso le piattaforme come CashInvoice, determinano **una serie di vantaggi** spesso non pienamente percepiti dalle imprese.

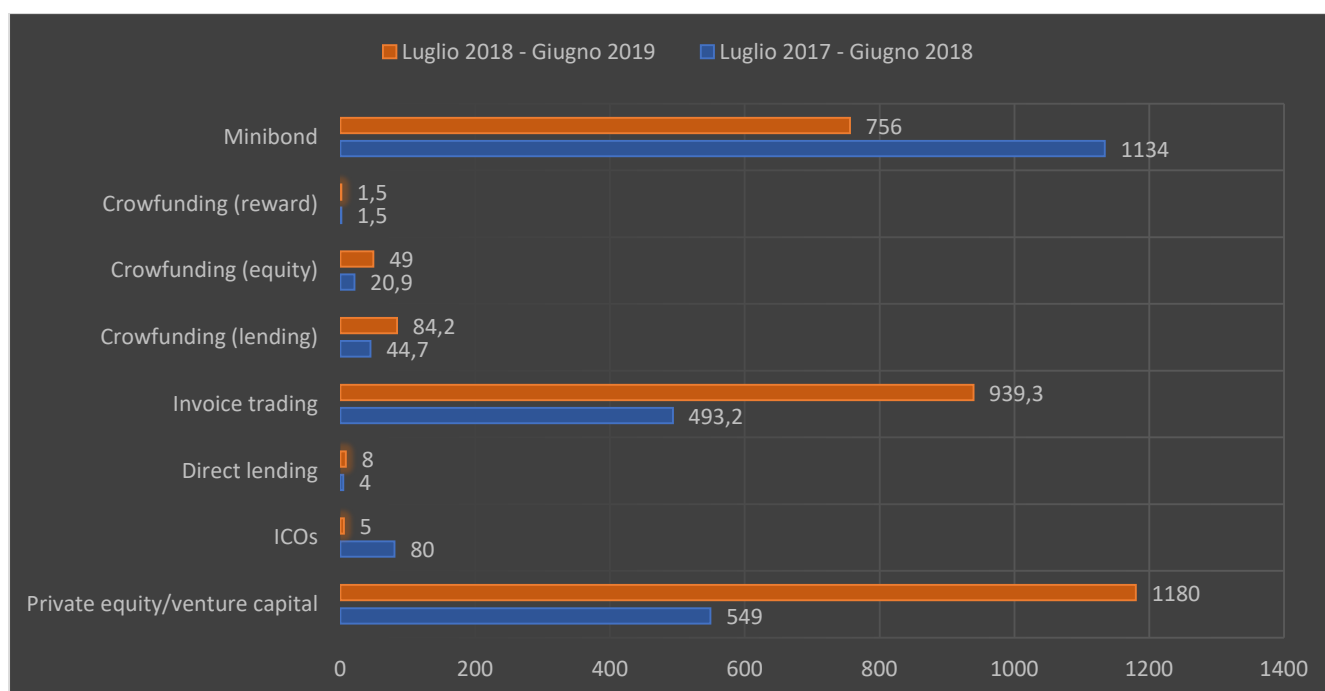
E' un modo per presentarsi anche attraverso un **bilancio migliore** perché:

1. **si ottiene liquidità immediata , migliorando**, quindi, la capacità futura di ottenere nuovo credito anche dalle banche. Con la cessione dei crediti, infatti, l'impresa ricava liquidità immediata utilizzabile per ridurre la posizione finanziaria netta e l'utilizzo delle linee di credito bancarie;
2. **si migliorano i flussi di cassa (cash flow)**. Cedere crediti, incassare più rapidamente equivale ad attivare una nuova fonte interna di finanziamento, che libera risorse liquide da destinare all'attività aziendale. In tal modo **si riduce il CCN** (Capitale circolante netto), mostrando quindi un maggiore equilibrio finanziario. Attraverso la cessione delle fatture la somma algebrica delle attività (crediti e magazzino) e passività (debiti) di breve termine si riduce e parallelamente scende il fabbisogno finanziario.
3. **si migliora la PFN (Posizione Finanziaria Netta)**. La PFN è determinata dalla differenza tra i debiti finanziari, da un lato e cassa e attività liquide dall'altro. La cessione dei crediti e la conseguente immissione di liquidità in azienda, alleggerisce la PFN e migliora una serie di indici di bilancio, migliorando quindi il proprio scoring, rating finanziario e complessivamente il valore dell'azienda.

4. **si possono dedurre i costi. Con la cessione** dei crediti commerciali, si ha un ulteriore vantaggio: la piena deducibilità dei costi pari alla differenza tra valore nominale del credito e il valore di acquisto a titolo definitivo da parte dell'investitore. Questa infatti è una minusvalenze su crediti e quindi pienamente deducibile.

Le piattaforme di invoice trading italiane hanno mobilitato fino al 30 giugno 2019 più di € 1,5 miliardi, di cui € 939,3 milioni negli ultimi 12 mesi considerati (+91% rispetto all'anno prima). Va però notato che il ciclo di investimento in questo ambito è molto più corto, trattandosi della cessione a investitori professionali di fatture commerciali a scadenza mediamente 3-4 mesi, che vengono spesso utilizzate come sottostante per operazioni di cartolarizzazione. Molte delle risorse conteggiate sono quindi state reinvestite più volte nell'arco del periodo, e le stesse imprese hanno ceduto più fatture nel tempo.

Si può stimare che questo canale di finanziamento sia stato adottato da un buon numero di PMI italiane ed è certamente lo strumento relativamente più utilizzato fra tutti quelli considerati. Le prospettive per il futuro sono positive; si tratta di uno dei comparti che sta crescendo di più e l'unico nel panorama preso in esame dove l'Italia regge il confronto in Europa.



Fonte: Il Sole 24 Ore

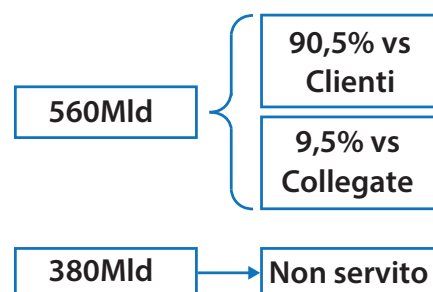
Questo forte trend di crescita delle Fintech, rispecchia la crescita registrata in questi anni nel mercato del Factoring più in generale: l'aumento fatto registrare nel 2018 (+8,32%), il volume d'affari del factoring in Italia negli ultimi dieci anni è raddoppiato: da 121,935 miliardi di euro nel 2008 a 240,039 nel 2018, con un tasso di crescita medio annuo del 7,19%. Anche per il 2019 la prospettiva è di un ulteriore incremento, stimato al 4,75% a fine anno dopo una partenza-sprint: +19,3% a gennaio e +21,7% a febbraio sui corrispondenti mesi del 2018. A livello europeo il volume d'affari del factoring ha raggiunto 1.729 miliardi di euro, con una crescita dell'8% sul 2017.

Netto incremento, superiore al 5%, anche a livello globale: nel mondo il factoring muove 2.730 miliardi di euro. L'Italia è uno dei Paesi leader con il 14% del mercato europeo e il 9% di quello mondiale. I dati dello sviluppo di un business finanziario che in Italia oggi vale il 14% del Pil e a cui fanno ricorso 33 mila imprese, quasi per metà (47%) piccole e medie, il 29% del settore manifatturiero.



Fonte: AssiFact

Come ultimo elemento di riflessione, vogliamo ricordare dei dati macro, per definire quanto vale oggi il mercato delle cessioni di crediti in Italia. Il totale dei crediti commerciali in Italia ammonta a circa 560 miliardi. Di questi circa il 90,5% sono crediti commerciali verso Clienti, il 9,5% sono crediti verso aziende collegate. Un dato poi, è la chiave per comprendere quanto spazio di mercato ancora c'è per le Fintech in Italia: 380 Mld di crediti commerciali, non sono serviti da soluzioni di anticipo/smobilizzo.



Cash**Invoice**

Contatti

Info Commerciali

info@cashinvoice.it
+39 0736 093200 (anche WhatsApp)

News

www.cashinvoice.it/news

WebSite

www.cashinvoice.it