
LA FINANZA DELLE MEDIE - PICCOLE E MICRO IMPRESE:
IL RUOLO DEI CONFIDI
CONFIDI HUB - NUOVI CONFIDI 112

Roma, 5 luglio 2016

Indice

- ❑ **Necessità di credito delle PMI**

- ❑ **Necessità di rendimento da parte degli investitori (inclusi i confidi)**

- ❑ **Fondi che erogano finanza alle PMI**

- ❑ **Fintech e Lending Platforms**

- ❑ **Opportunità per i Confidi**

- ❑ **Conclusioni**

Necessità di credito delle PMI

❑ Problema:

- La crisi bancaria ha causato una drastica riduzione del credito all'economia, in particolare verso le PMI

❑ Soluzioni:

- ❑ Nascita di nuovi mercati dei capitali, canali di finanziamento alternativi a quello bancario:
 - Crediti commerciali
 - C.d. Minibond
 - Crowdfunding (Fintech)
- ❑ Nascita di nuovi intermediari finanziari:
 - Fondi di investimento che erogano direttamente credito alle PMI
 - Lending Platforms

Necessità degli investitori con tassi zero o negativi

❑ Problema:

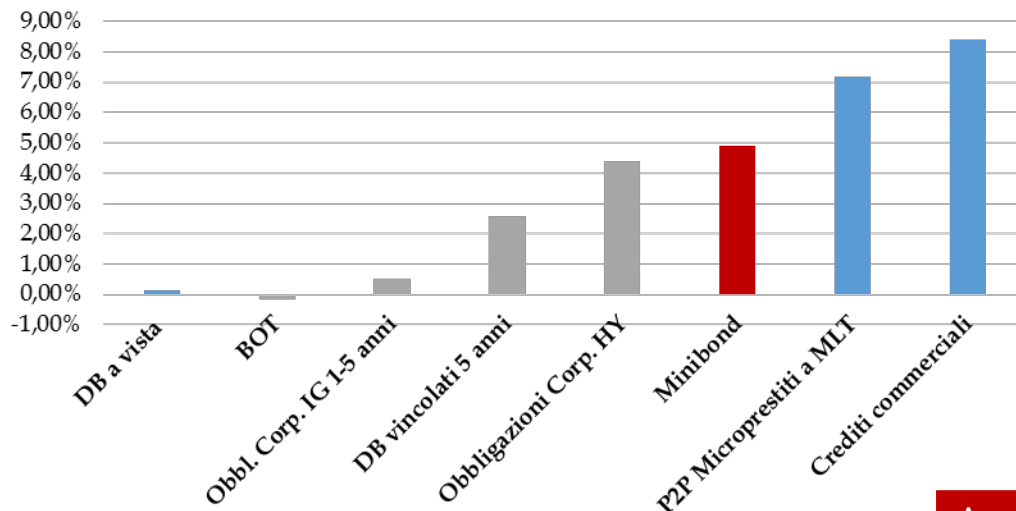
- Le politiche monetarie iper espansive seguite alla crisi finanziaria hanno causato la compressione dei premi al rischio e quindi dei rendimenti
- Mancanza di opportunità negli investimenti «tradizionali» (obbligazioni ed azioni)

❑ Soluzione:

- ❑ I fondi di investimento alternativi (FIA) che erogano direttamente credito alle PMI costituiscono una interessante forma di investimento alternativo nell' «economia reale»

Rendimenti degli investimenti «tradizionali» ed «alternativi» (in economia reale)

Rendimento Lordo Annuo



- Gli investimenti in “economia reale” offrono i premi al rischio più alti e con durate inferiori (tranne I Minibond)

- Un investitore istituzionale di primaria importanza (Università di Yale) alloca il 60% a investimenti in economia reale e solo il 20% a investimenti tradizionali (obbligazioni ed azioni)

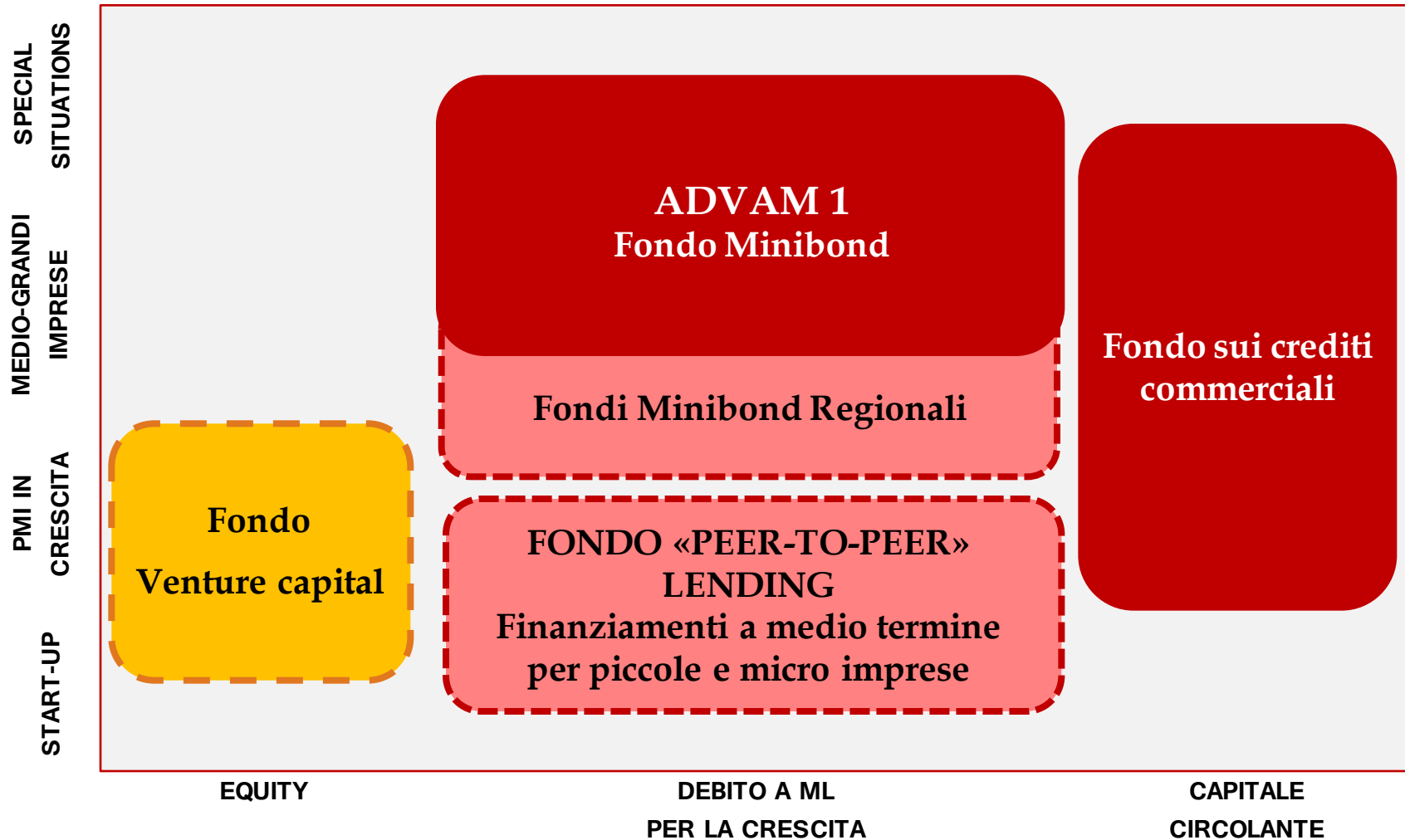
YALE UNIVERSITY

Asset Class	% Allocazione
Rendimento Assoluto	17,4%
Azionario domestico	3,9%
Obbligazionario	4,9%
Azionario Internazionale	11,5%
Risorse naturali	8,2%
Private Equity	33%
Immobiliare	17,6%

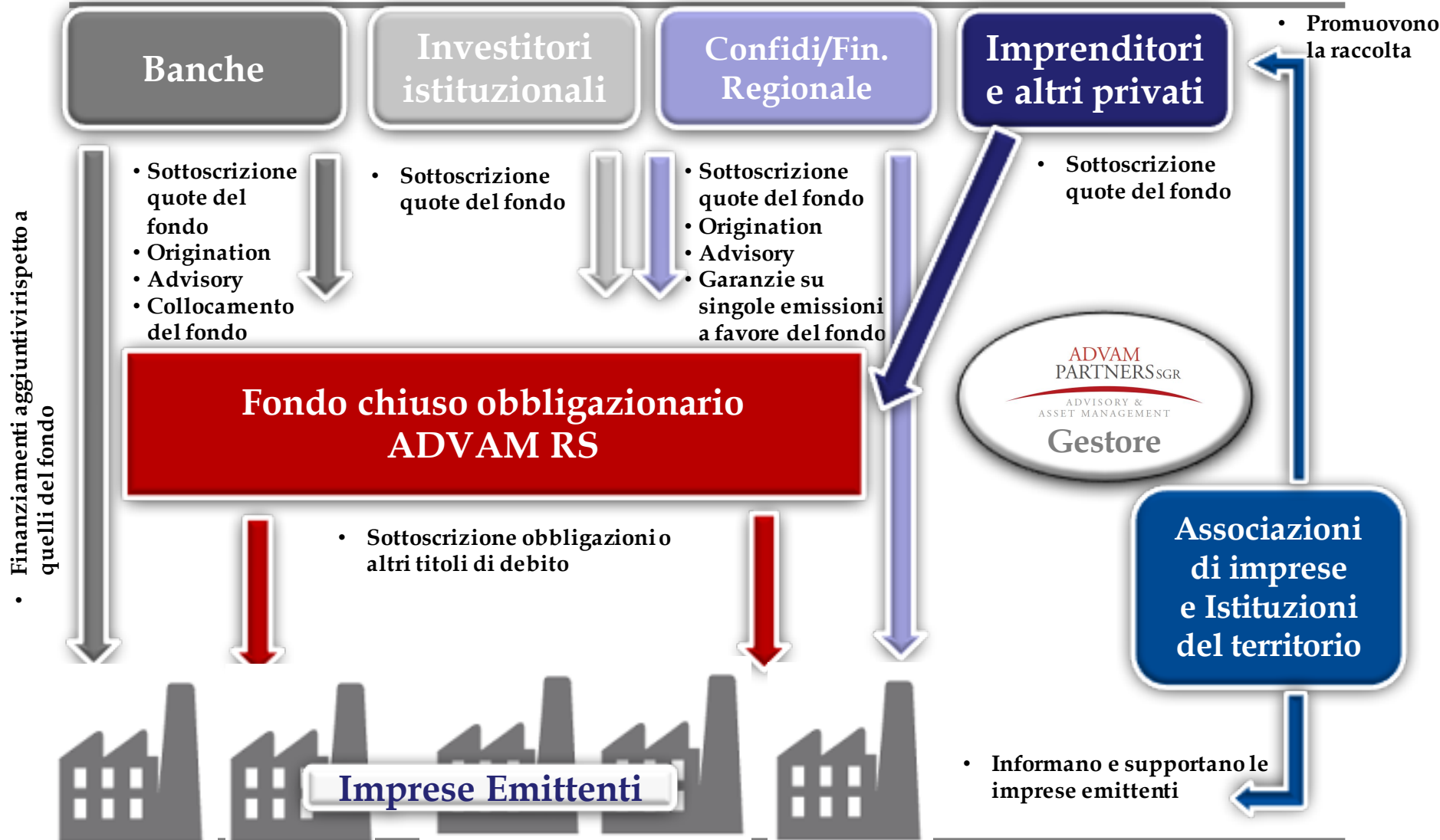
Tipologie di fondi che erogano crediti alle PMI

- ❑ FIA crediti commerciali
- ❑ FIA minibond (nazionali e territoriali)
- ❑ FIA microprestiti a medio/lungo termine
- ❑ FIA di venture capital per start-up

I Fondi di Investimento di ADVAM SGR per le imprese



FIA minibond



Indice

- Necessità di credito delle PMI
- Necessità di rendimento da parte degli investitori (inclusi i confidi)
- Fondi che erogano finanza alle PMI
- Fintech e Lending Platforms
- Opportunità per i Confidi
- Conclusioni

Fintech

- ❑ Con il termine «Fintech» (che si potrebbe tradurre in italiano con «tecnologia applicata al settore finanziario») si definisce la fornitura di servizi e prodotti finanziari attraverso avanzate tecnologie informatiche (ICT)
- ❑ Tale fornitura avviene generalmente attraverso tipologie di imprese nuove, che basano la loro strategia su una componente preponderante di ICT, contrapponendosi così alle strategie tradizionali degli intermediari finanziari classici
- ❑ Fintech comprende, ad es., sistemi di pagamento, moneta elettronica (bitcoin) e servizi di intermediazione finanziaria
- ❑ In particolare, alle PMI interessano le piattaforme dove si scambiano finanziamenti a breve ed a medio lungo termine

- ❑ Workinvoice è il primo “*market place*” sul web di *Trading* delle fatture commerciali in Italia, che offre la possibilità di acquistare fatture emesse da Aziende Italiane (prevalentemente PMI) nei confronti di Debitori di elevato *standing*

- ❑ Nata nel 2013, ha iniziato ad operare nel 2015 chiudendo operazioni per diversi milioni di €




Micro e Piccole
Imprese

Fatture > €10.000


Micro e Grandi
Imprese


Rating da
AAA a B

Caratteristiche cedenti

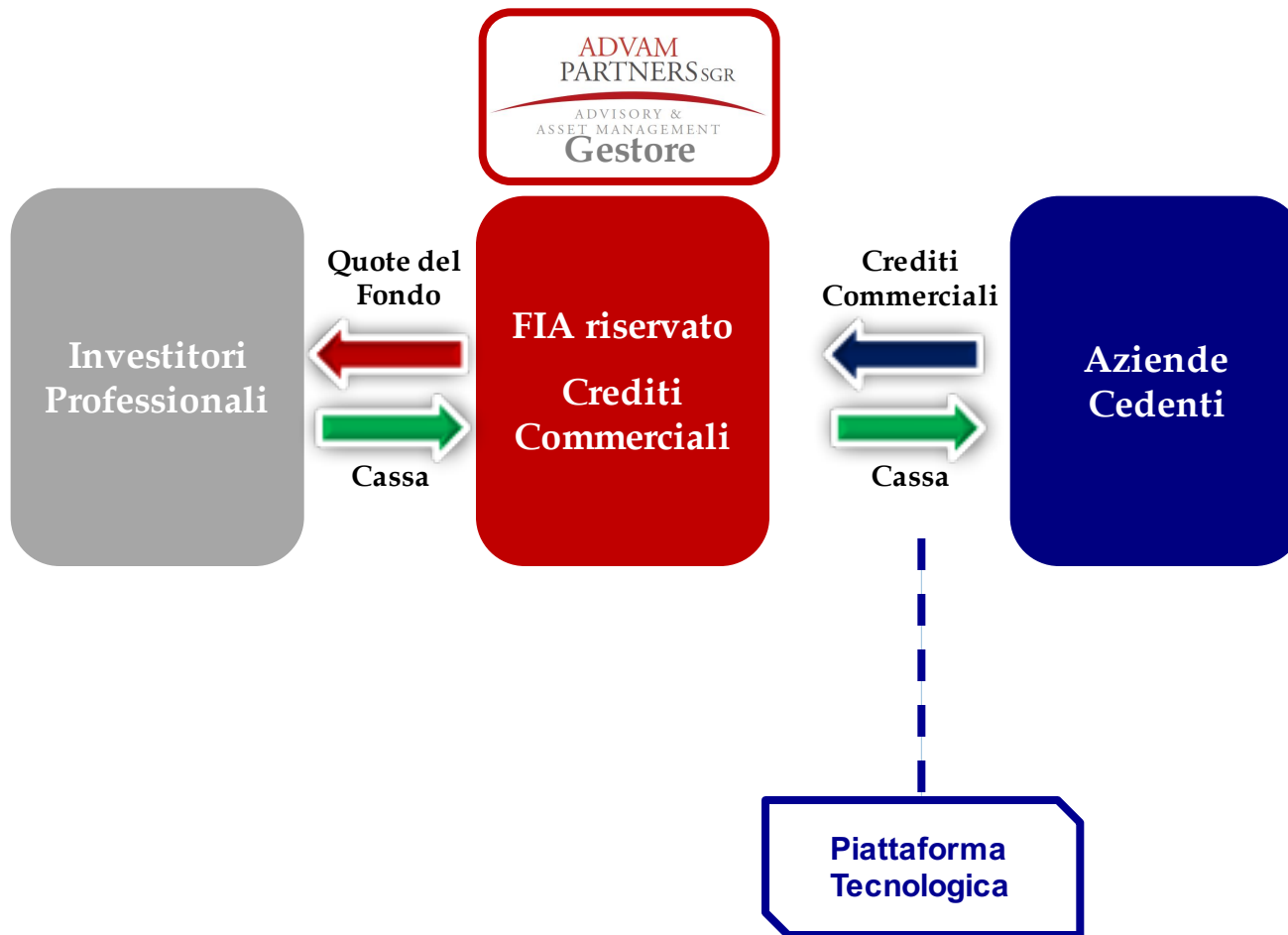
- Società di capitali
- Società di persone (solo se conosciute e considerate affidabili)
- Non hanno linee di credito sufficienti alle loro esigenze
- Hanno limitazioni su anticipi fatture
- Hanno necessità di liquidità in tempi brevi
- Sostengono costi bancari elevati



Caratteristiche debitori

- Società di capitali (non Pubblica Amministrazione)
- Media o grande dimensione
- Accettano la cessione del credito
- Hanno un valido *Rating* commerciale (da AAA a B)
- Sono clienti abituali

Collaborazione fra fondi e piattaforme: FIA Crediti Commerciali



BorsadelCredito.it

Unico operatore italiano di Business P2P lending

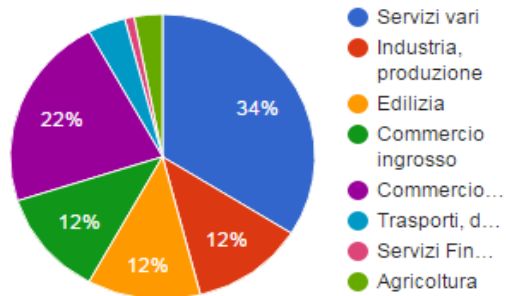
Start-up fintech del 2013

Specializzati nel **credito alle micro e piccole imprese**

Primo operatore italiano di peer to peer lending per le PMI

Oltre **10 milioni** di euro finanziati

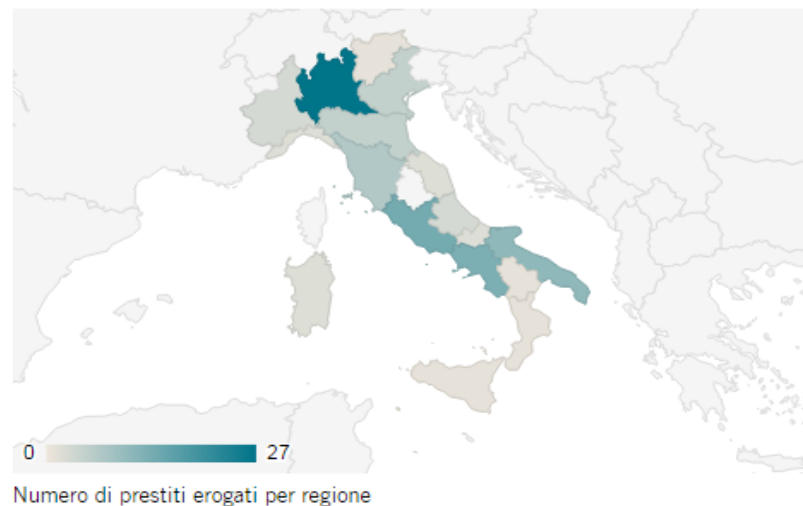
Settori di appartenenza delle aziende A cui sono stati erogati prestiti



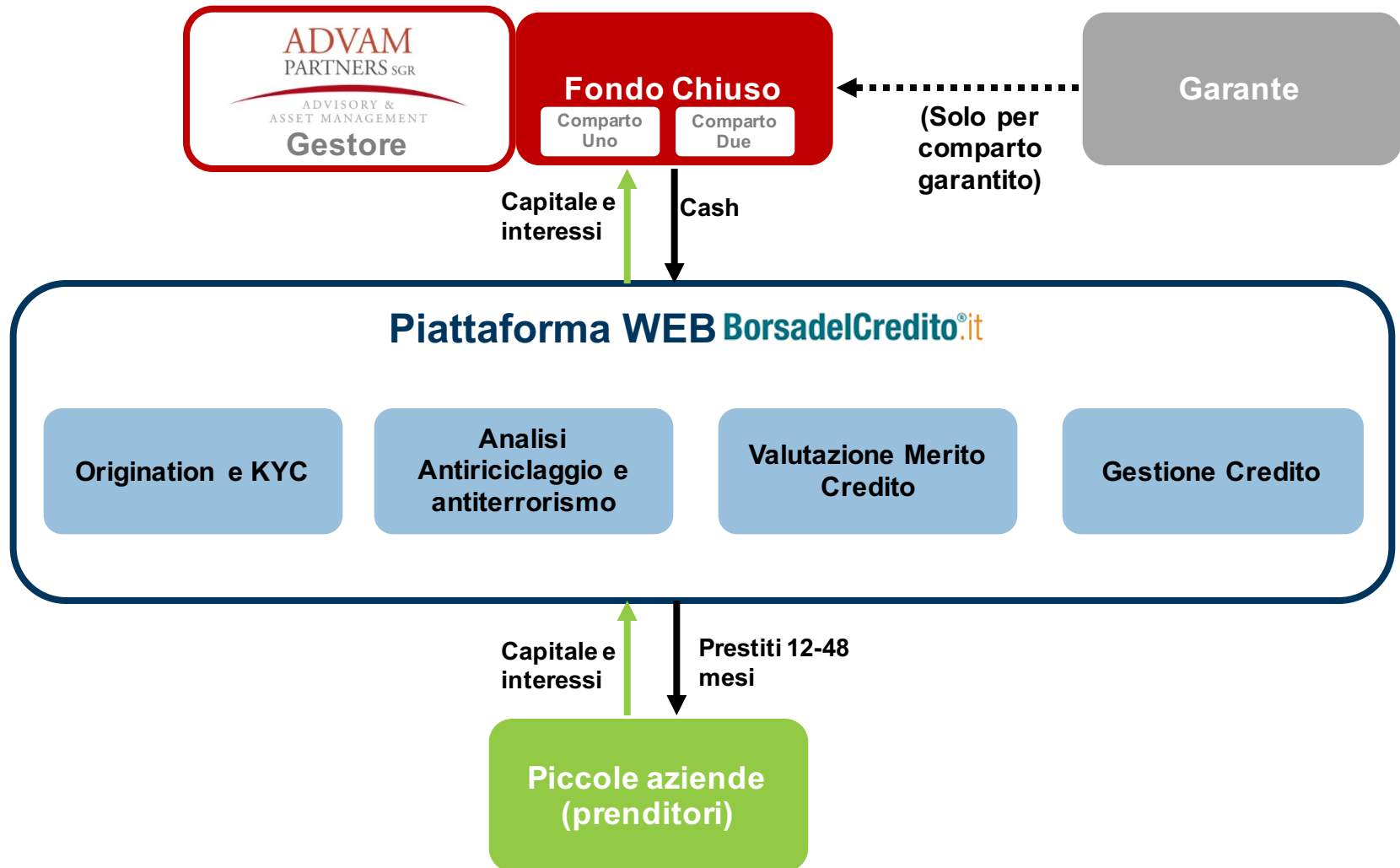
Dati aggiornati al 31/05/2016

	Sett 15-Mag 16
Erogazioni	€ 1,9 mln ca.
Finanziamenti erogati	131
Tasso interesse medio	5,69% (after bad debt)

Area geografica delle aziende A cui sono stati erogati prestiti



Collaborazioni fra fondi e piattaforme: FIA microprestiti a MLT



Indice

- ❑ Necessità di credito delle PMI
- ❑ Necessità di rendimento da parte degli investitori (inclusi i confidi)
- ❑ Fondi che erogano finanza alle PMI
- ❑ Fintech e Lending Platforms
- ❑ Opportunità per i Confidi
- ❑ Conclusioni

Sfide e opportunità per i Confidi nel nuovo contesto

❑ Sfide:

- Crisi della garanzia
- Disintermediazione da parte del Fondo Centrale di Garanzia
- Aumento costi di struttura (vigilanza)

❑ Opportunità:

- ❑ Valorizzare la base soci
- ❑ Allargare l'offerta e diventare l'interlocutore di prossimità delle piccole e micro imprese
- ❑ Diversificare le fonti di generazione di ricavi
- ❑ Aumentare la rilevanza di nuove iniziative, facendo massa critica
- ❑ Assumere un ruolo proattivo nell'aggregazione di altri attori istituzionali per soluzioni di finanza territoriale

I possibili ruoli dei Confidi nel nuovo contesto

- ❑ **Investitori** nei FIA che erogano credito alle PMI:
 - Generazione di interessanti rendimenti dal portafoglio di investimento

- ❑ **Segnalatori** («originator») di aziende da finanziare:
 - Ricavi da commissioni a successo (se il FIA investe; pagate dal FIA)

- ❑ **Consulenti** («advisor») di aziende da finanziare:
 - Ricavi da commissioni di advisory, pagate dalle PMI presentate al FIA
 - No per FIA crediti commerciali

- ❑ **Fornitori di garanzie** alle aziende da finanziare:
 - Ricavi da commissioni sul rilascio di garanzie sui minibond emessi, pagate dalle PMI emittenti

- ❑ **Emittenti di obbligazioni garantite** («covered bond») da portafogli di prestiti erogati direttamente dai Confidi a microimprese:
 - Ricavi da interessi sui prestiti erogati direttamente a microimprese

- ❑ **Fornitori di servizi** di consulenza a PMI:
 - Ricavi da consulenza

Un'ipotesi di offerta alle imprese da parte dei Confidi

A) Accesso alla finanza non bancaria

- Minibond e microbond
- Credito commerciale
- Finanziamenti a medio termine
- Equity per start-up innovative

B) Servizi standard (logica di prodotto)

- Autovalutazione del rating
- Analisi centrale rischi
- Software e modelli per redazione business plan
- Software per la redazione fascicolo informativo banche

C) Pacchetti di analisi standard (affidate a dei partner)

- Analisi dell'indipendenza finanziaria
- Analisi requisiti per l'internazionalizzazione
- Analisi valorizzazione capitale intellettuale

D) Servizi ad aziende garantibili dal Confidi (con pre-targeting)

- Redazione piani industriali e finanziari
- Servizi di tesoreria
- Gestione dei rischi finanziari
- Controllo di gestione, etc...

E) Strutturazione operazioni per segmenti di imprese

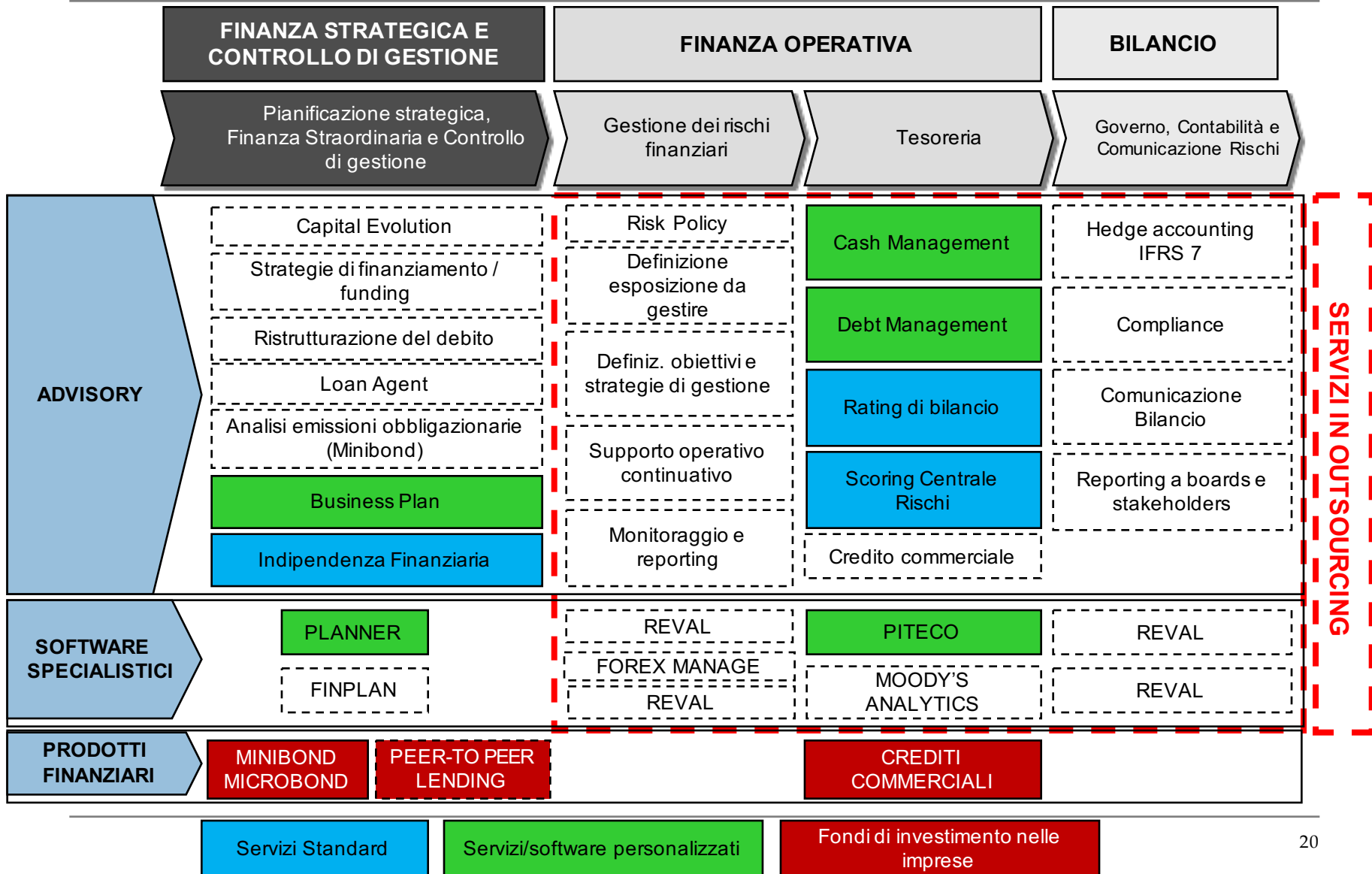
- Finanziamento del magazzino, hydrobond, efficienza energetica, etc...)

F) Servizi ad aziende in difficoltà (a priori non garantibili dal Confidi)

Le criticità nell'offerta di servizi alle imprese da parte dei Confidi

- ❑ Sulla base della nostra esperienza, è molto difficile per un intermediario finanziario coinvolto nell'attività di lending (banche, confidi, factor, leasing) offrire servizi di consulenza (pur con entità giuridica separata), sia per i potenziali conflitti di interesse (quantomeno percepiti come tali dal cliente), sia per le aspettative che la consulenza porti necessariamente all'affidamento
- ❑ Pur dando per scontato che la gestione dei conflitti di interesse sia opportunamente strutturata con processi e governance ad hoc, rimane il tema del rischio reputazionale e del possibile contenzioso
- ❑ I trade - off organizzativi
 - A) Struttura totalmente interna (molto costosa, serve molta qualità, difficile da ottenere in tempi brevi)
 - B) Struttura totalmente esterna (rischio qualità della delivery, rischio reputazionale, benefici economici limitati)
 - C) Struttura mista: ristretto nucleo di professionisti senior interni totalmente dedicati, per: raccordo con clienti, targeting, coordinamento attività di sviluppo commerciale, sviluppo nuovi servizi, rapporti con Partner, controllo qualità delivery
- ❑ Una possibile strategia per le partnership (alternativa C)
 - Ristretto numero di business partner
 - Un solo partner per ogni servizio, piena responsabilità del partner sulla delivery

I servizi e i prodotti per le imprese utilizzabili dai Confidi



Conclusioni

- ❑ Nella ricerca di nuove attività e di nuovi ricavi, i Confidi potrebbero orientarsi in prima battuta sulle attività più collegate a quanto già fanno
- ❑ L'emergere di canali di finanziamento delle PMI alternativi a quello bancario e di nuovi intermediari crea numerose opportunità per i Confidi
- ❑ In particolare, i Confidi possono essere partner di valore per i FIA che erogano credito alle PMI svolgendo vari ruoli, tutti remunerati
- ❑ Per acquisire nuova clientela oltre alla base soci, i Confidi possono utilizzare prodotti / servizi necessari alle PMI, a prezzi convenienti, che consentono di iniziare una relazione che può condurre alla vendita di prodotti/servizi a più alta remunerazione
- ❑ Una struttura mista, con competenze interne da un lato ed accordi con operatori specializzati dall'altro, sembra la soluzione più opportuna per i prodotti/servizi da offrire alle PMI

ADVAM PARTNERS SGR



ADVISORY &
ASSET MANAGEMENT

Per informazioni:
ADVAM Partners SGR Spa
tel. + 39 02 620808 fax +39 02 874984
e-mail: info@advamsgr.com
www.advamsgr.com