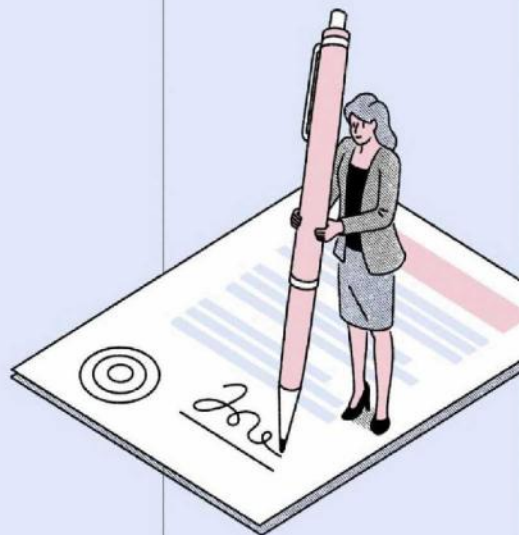


L'Italia è al *quarto posto* nel mondo per raccolta di capitali tramite *finanza alternativa*. “Merito” anche del Covid, che ha dato *un'accelerata* alla diffusione di *canali digitali* per investire in modo più *veloce e smart*

DI Gaia Fosca Mellone

ILLUSTRAZIONI DI Jacopo Rosati



Investiamolo *strano*





MINIBOND

Obbligazioni o titoli di debito a medio-lungo termine emessi da società italiane non quotate, e destinate a piani di sviluppo, a operazioni di investimento straordinarie o di refinancing.

Nonostante la depressione economica causata dalla pandemia, gli *strumenti tecnologici* hanno permesso di immaginare nuove opportunità e percorsi diversi per tutti quelli che vogliono provare a *mettersi in gioco*

L'unico modo per resistere alle crisi è inventare nuove soluzioni. La stessa etimologia della parola "crisi" accoglie al suo interno il concetto di scelta, decisione e, di conseguenza, coraggio. Ed è un principio che vale anche nella finanza. La crisi economica prima, la pandemia poi, nonché la sfiducia negli istituti bancari e il mercato del lavoro in grande difficoltà, hanno spinto molte persone a concretizzare sogni e ambizioni grazie alla scelta di percorsi diversi; anzi, la parola giusta è "alternativi", soprattutto se parliamo di finanza. E sono gli strumenti tecnologici che caratterizzano il nostro tempo ad aver permesso di immaginare una finanza differente: che non passa attraverso le banche e i consulenti, ma, tramite Internet, il web, le piattaforme online e la solidarietà. E che oggi chiamiamo, appunto, finanza alternativa: riunisce al suo interno strumenti come *crowdfunding*, *blockchain*, *tokenizzazione* degli asset finanziari, *minibond*, Fondi di *private equity*, *fintech*... Certo, bisogna studiare il vocabolario (vedi in queste pagine). Ma ne vale la pena, perché si tratta di una delle migliori risposte che il nostro Paese ha

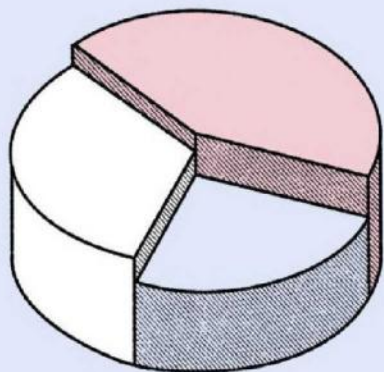
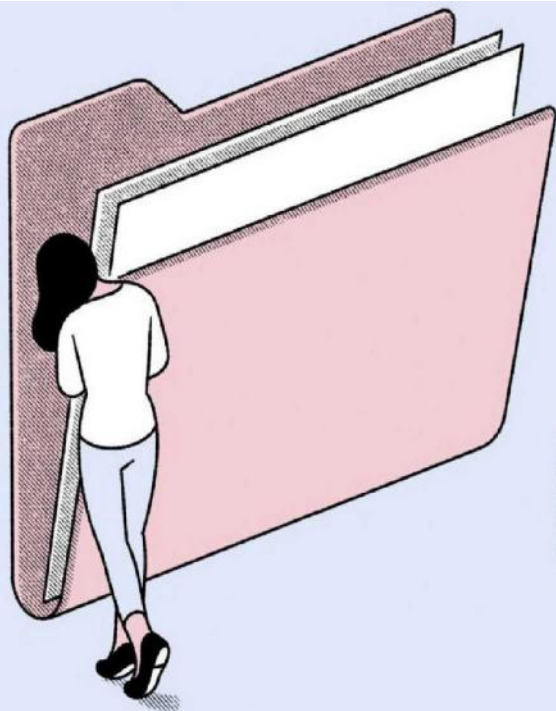


cominciato - e continua - a dare alle crisi economiche e pandemiche degli ultimi anni. Come si legge nell'introduzione del terzo *Quaderno di ricerca sulla Finanza alternativa per le PMI in Italia* degli Osservatori Entrepreneurship Finance & Innovation della School of Management del Politecnico di Milano, parliamo di strumenti che, affiancando i tradizionali finanziamenti erogati dal sistema bancario, assumono "un ruolo ancora più importante per condurre le piccole e medie imprese verso un riequilibrio della propria struttura finanziaria, necessario per uscire al meglio dalla situazione emergenziale". «Anche durante il Covid si è visto che i circuiti di finanza alternativa, dopo un breve momento di attesa, non hanno per nulla perso terreno. Anzi, la loro crescita è continuata», afferma Giancarlo Giudici, docente associato di Finanza aziendale e tra gli autori del *Quaderno del Politecnico*.

Giudici evidenzia i motivi per i quali una start up o un'impresa dovrebbero scegliere la finanza alternativa: «Il vantaggio non è necessariamente in termini di costo, quanto in termini di velocità», spiega. «Perché è possibile avere risposte in tempi rapidi,

INVOICE TRADING

Consiste nella cessione di fatture commerciali dei propri clienti (debitori ceduti), attraverso una piattaforma online specializzata, da parte di una PMI (cedente) a un investitore terzo (cessionario), il quale anticipa alla PMI il saldo al netto della sua remunerazione.



Tra i vantaggi più interessanti c'è la democratizzazione del ruolo di *investitore*. Se prima, infatti, la possibilità di finanziare una startup era aperta solo ai professionisti, adesso invece è «una possibilità per tutti», come spiega Giancarlo Giudici, docente di Finanza aziendale. Un esempio? Il crowdfunding immobiliare

PRIVATE EQUITY

Si tratta di un finanziamento che avviene attraverso l'acquisto di azioni da parte di un'entità che apporta nuovi capitali (e cioè forma parte del costo del capitale, ma non crea debito).

quasi immediati. Altro punto a favore è sicuramente la digitalizzazione, quindi l'informatizzazione e la sburocratizzazione di molti processi. Ultimo, ma non meno importante, il fatto che la finanza alternativa spesso riesce a coprire dei segmenti che sono meno appetibili per le banche, come i prestiti non garantiti e start up e PMI più rischiose.

L'altro aspetto interessante è quello che riguarda invece il cittadino nel suo ruolo di investitore: «Una volta finanziare start up e attività di venture capital era riservato solamente a investitori professionali», conferma Giudici. «Adesso invece è una possibilità aperta a tutti. Ne è un esempio lampante il *crowdfunding* immobiliare, ma non è l'unico: la democratizzazione della finanza oggi permette anche a chi dispone di somme più piccole di investire in progetti in cui crede, guadagnandoci e diversificando il proprio portafoglio». Ma non esiste solo il *crowdfunding*: un altro segmento a cui conviene prestare attenzione è quello dei *minibond*. «Si tratta di una concreta possibilità per le imprese di cercare direttamente sul mercato investitori o fondi istituzionali che sottoscrivano i loro titoli

di debito», continua Giudici. «Abbiamo osservato che spesso le imprese a conduzione familiare sono più restie a coinvolgere dei fondi e investitori professionali nel capitale di rischio, e spesso vedono la quotazione in borsa come complessa e rischiosa. L'emissione di *minibond* invece non impatta sul tema della proprietà del capitale, quindi risulta meno invasiva, pur dando la possibilità, oltre alla diversificazione delle fonti di finanziamento, di avvicinarsi al mercato dei capitali». E la formula sembra essere quella vincente.

Stando a quanto riportato da *The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report* dell'Università di Cambridge, nel 2020 l'Italia si è qualificata quarto posto nel mondo per raccolta di capitali tramite finanza alternativa, ed è anche il secondo Paese in UE (calcolando ancora il Regno Unito) nella raccolta del capitale di debito tramite piattaforme di finanza alternativa. Una crescita rapida che la porta a confrontarsi con competitor europei che in queste acque navigano da molto più tempo. «Per l'Italia si tratta sicuramente di un mercato molto più recente, e questo spiega l'impennata del

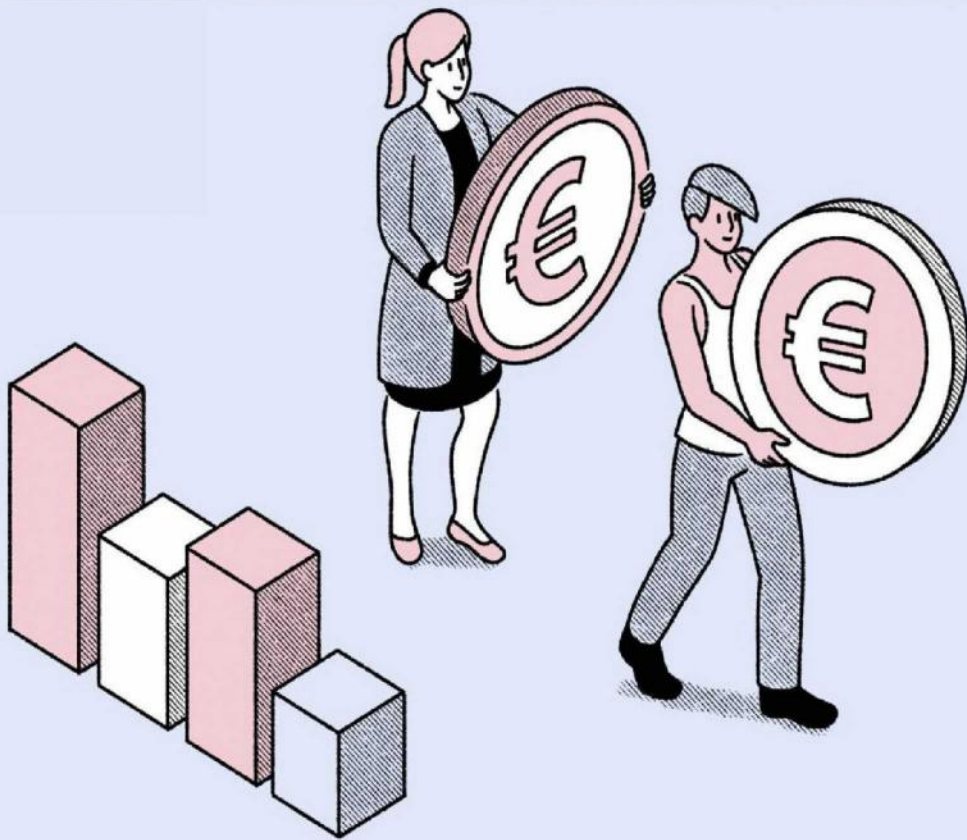
2020, complice anche la pandemia, che ha accelerato la conoscenza di questi strumenti», commenta Anna Gervasoni, Presidente di Hit (Hub Innovazione Trentino) e direttore generale di AIFI, Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt. E la scalata italiana in effetti sembra essere vertiginosa e inarrestabile: da appena 105 milioni di euro capitali di debito raccolti nel 2016 si è passati a circa 1,5 miliardi nel 2020. La ricetta magica? Secondo Gervasoni è proprio nella struttura imprenditoriale del Paese, «ricco di imprese medio piccole e non quotate, che ben si sposano con questa tipologia di finanziamenti e investimenti».

Ecco perché è fondamentale accrescere la cultura finanziaria e la divulgazione su questi nuovi strumenti: «Noi di AIFI facciamo la nostra parte tramite un portale dedicato alle start up (VentureApp) e uno dedicato alle piccole-medie imprese (K4G), ma è fondamentale avere il coraggio di essere più divulgativi, per cercare di creare curiosità e di spingere

ad approfondire». Anche perché la finanza alternativa ben si coniuga alle skills dei giovani imprenditori: tecnologie avanzate, democratizzazione della finanza, mentalità internazionale, capacità di fare squadra. «Abbiamo una grandissima responsabilità nei confronti dei giovani. Non dobbiamo solo creare opportunità, ma fargliele conoscere».

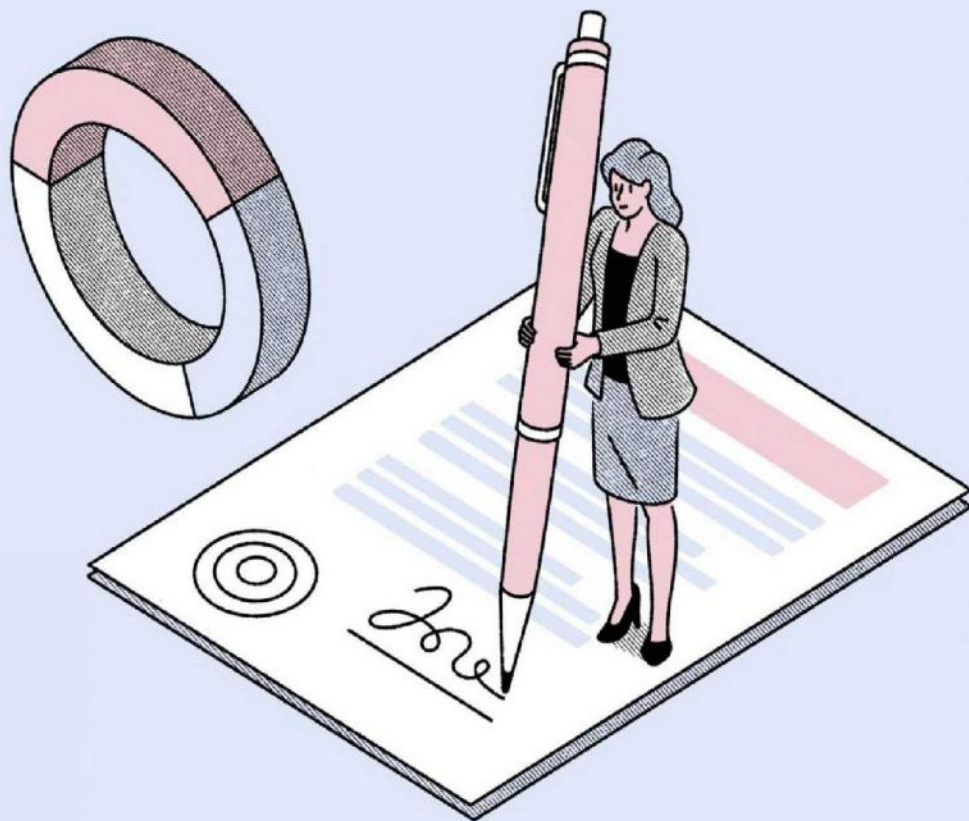
Anche le imprenditrici donne possono beneficiare di questi strumenti. E le italiane sembrano averlo capito. L'Università di Cambridge ci riconosce infatti il primato come Paese con maggiore crescita di *founder* donne nel mercato. «Che il mondo della finanza sia fortemente maschile non è un segreto, ma spesso le donne trovano in strumenti alternativi il supporto di cui necessitano per avviare una azienda», continua Gervasoni. «Questi strumenti incontrano meglio le urgenze e le necessità legate al lavoro autonomo, sempre più scelto dalle donne. L'Italia vanta talenti e competenze femminili nei settori più svariati, dalla scienza alla tecnolo-

«Che il mondo della finanza sia *fortemente maschile* non è un segreto. Ma questi strumenti incontrano meglio le *urgenze e necessità legate al lavoro autonomo*, sempre più scelto dalle donne che decidono di fare impresa»



CROWD-FUNDING

Si tratta di finanziamento collettivo, cioè una forma di micro finanziamento dal basso dove un gruppo di persone sostiene con il proprio denaro un progetto e la sua realizzazione. Nel caso di *equity-based crowdfunding* l'investimento on-line si traduce in un titolo di partecipazione in una società.



VENTURE CAPITAL

Attività di investimento istituzionale in capitale di rischio di aziende non quotate, in fase di startup, caratterizzate da un elevato potenziale di sviluppo.

«Uno startupper che si trova a dover chiedere *sostegno alle banche* deve rispettare *parametri e requisiti* che eliminano il fattore soggettivo. Questi nuovi strumenti, invece, pongono l'accento sulla creatività. E la differenza si vede»

gia, dalla finanza alla moda. Spesso però rimangono in ombra: strumenti come questi diventano attivatori di grandi potenzialità in tutti i settori». Conferma Paola Marzario, founder di BrandOn Group (player a livello europeo per l'accesso delle aziende ai marketplace digitali): «Tendenzialmente una donna che decide di fare impresa è per definizione molto coraggiosa, quindi non sorprende che scelga strumenti innovativi come quelli della finanza alternativa. Da tenere in considerazione è anche il fatto che l'evoluzione dei mezzi di finanziamento e ricerca capitali si sta muovendo, al passo delle professionalità, in una direzione sempre più tecnologica». Spesso, però, mettere in comunicazione la realtà digitale e tecnologica con i canali tradizionali bancari è un divario complesso: «Sono molti gli istituti bancari che stanno cercando di colmarlo, avvicinandosi sempre di più a vari strumenti di finanziamento», racconta Marzario. «Ma è evidente che il limite ancora esista. Uno *startupper* o una media impresa si trova a dover chiedere sostegno

alle banche dovendo rispettare dei parametri e dei requisiti che eliminano il fattore soggettivo. Ecco allora che strumenti come il *crowdfunding*, che invece pone l'accento proprio sulla forza del progetto e sulla creatività, diventano ottimi trampolini».

La mission di BrandOn è proprio rivolta al mercato digitale: garantisce alle aziende l'accesso ai marketplace digitali adattando la strategia in base alle esigenze del singolo cliente, e la sua storia ne dimostra il successo; è stata infatti inserita dal *Financial Times* tra le 250 aziende europee con crescita maggiore e tra i primi 15 player europei dell'e-commerce. Eppure all'inizio farsi strada, da donna e mamma imprenditrice, non è stato affatto semplice: «La mia fortuna è stata quella di essere carparbia e di trovare persone che credessero in un progetto ambizioso e non avessero paura di uscire dagli schemi. Tanto che la nostra azienda continua a crescere». Perché alla fine ciò che davvero conta è la capacità di guardare un passo avanti, cercando soluzioni, appunto, alternative.