



Riunioni conviviali venerdì non festivi ore 12.45 Sporting Club Monza viale Brianza 39 20900 Monza (MB) Telefono 0392496023. Da ottobre a maggio la riunione dell'ultima settimana è anticipata al giovedì alle ore 20.00

Sito del Club: www.rotaryclubmonzaest.it

Email del Club: rcmonzaest@gmail.com

Riunione 9 anno 2022-2023

“CASH ME”, ovvero quando il FINTECH è al servizio delle aziende.

Dott. Marcello Scalmati



La conviviale è stata dedicata ad un argomento di sicuro interesse generale, ma soprattutto di rilevante importanza per l'imprenditoria moderna: il FINTECH.

Sul tema ci ha intrattenuto il Dr. Marcello Scalmati. Bresciano, classe 1990, il Dr. Scalmati si è laureato con pieni voti in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Brescia. Nonostante la giovane età, egli ha maturato esperienze professionali di prim'ordine. Ha partecipato alla strutturazione di operazioni di private equity, di restructuring, di M&A (Merger and Acquisitions) ed ha seguito diversi progetti legati al controllo di gestione ed alla ottimizzazione del cash flow di medie imprese.

Nel 2016 è stato tra i principali fondatori della startup operante nel settore del Fintech “CASHME SPA”, impresa poi acquisita con una quota di maggioranza dal Gruppo FIN-SERVICE. Il Dr. Scalmati, oltre che ricoprire l'incarico di amministratore delegato di CASHME, siede nel Consiglio di MEC SRL, società di mediazione creditizia.

E' utile premettere che il termine Fintech nasce dalla contrazione di Finance (Fin) e Technology (Tech), ad indicare le due radici forti a cui fare riferimento. Con l'accezione più ampia del termine si intende un qualunque utilizzo di strumenti digitali applicati in ambito finanziario. In altri casi il termine è utilizzato per indicare solamente le startup operanti in tale contesto. Gli esperti sono concordi nel sostenere che le tecnologie digitali offriranno sempre di più importanti opportunità. Tale processo sta già facendo selezione. I mutamenti sono in atto ormai da tempo ed è sempre più evidente che assisteremo ad un panorama bancario, finanziario e assicurativo rivoluzionato rispetto al passato, nonché al presente. Uno degli elementi scatenanti è naturalmente costituito dall'utilizzo della tecnologia digitale.

Il Dr. Scalmati ci ha riassunto quelle che a suo parere sono alcune caratteristiche positive che distinguono il Fintech:

Semplicità:

i servizi sono nella maggior parte dei casi di facile ed immediato utilizzo;

Velocità:

L'innovazione tecnologica e la connettività consentono di guadagnare in rapidità nell'erogazione dei servizi;

Flessibilità:

Il contesto operativo consente una più ampia risposta alle esigenze del cliente;

Trasparenza:

L'utente ha una visione più chiara della struttura dei costi applicati per il servizio che gli viene offerto;

Inclusività:

Grazie all'impiego di tecnologie innovative e con l'applicazione di nuovi modelli di business, le iniziative Fintech possono in alcuni casi arrivare a fornire servizi ad alto valore aggiunto che in passato non raggiungevano parti di popolazione o imprese.

Il Dr. Scalmati ha poi proseguito la sua esposizione facendo riferimento ad altri temi di contenuto concreto.

Il progressivo utilizzo di Internet ha rivoluzionato le attività finanziarie tradizionalmente riservate ai soli istituti di credito, consentendo ai clienti di entrarne direttamente a far parte. L'idea di “disintermediare” i prestiti è stata sviluppata per la prima volta in Inghilterra dal sito WEB ZOPA, operante dal 2005. In tale contesto di innovazione della finanza tradizionale si inserisce il **P2P Lending**.

Il **P2P (Peer to Peer lending)** è in sostanza un finanziamento tra privati, vale a dire un prestito erogato da privati ad altri privati attraverso siti di imprese o enti definiti di cosiddetto **SOCIAL LENDING**, denominato anche **CROWDFUNDING**, vale a dire senza passare attraverso i canali tradizionali rappresentati dagli intermediari finanziari autorizzati.

Con il **CROWDFUNDING**, Start Up (imprese che si lanciano sul mercato sull'onda di un'idea innovativa) e PMI sono in

grado di raccogliere i capitali necessari a realizzare progetti di impresa.

Le forme più diffuse di CROWFUNDING sono:

EQUITY CROWFUNDING:

L'investitore ottiene in cambio dell'impegno finanziario quote del capitale;

INVESTMENT CROWFUNDING:

L'investitore sottoscrive titoli di debito del beneficiario.

Il CROWFUNDING è in definitiva una modalità di raccolta del denaro. A tale proposito, va precisato che la Banca d'Italia ha ben chiarito che il social lending non costituisce raccolta di risparmio tra il pubblico.

Trattate le novità sul tema della raccolta, il Dr. Scalmati passa alle innovazioni inerenti all'impiego.

In particolare, il relatore si sofferma a descrivere in che cosa consiste l'**INVOICE TRADING**.

Invoice Trading e Factoring, operazione quest'ultima ben nota agli imprenditori italiani, sono parenti stretti. Benché abbiano la stessa struttura di fondo, ovvero la cessione del credito, è proprio la destinazione del credito medesimo la principale differenza tra le due forme finanziarie. Nel Factoring il credito è rilevato da istituti di credito o intermediari che si attivano per la sua riscossione. Nell'Invoice Trading invece a rilevare il credito sono piattaforme web formate da investitori specializzati. Inoltre, nel factoring è prevista la cessione di interi pacchetti di crediti commerciali, mentre nell'Invoice Trading la cessione si basa su requisiti più fluidi: è l'azienda cedente a decidere quali crediti cedere e soprattutto quando. Esistono poi differenze sostanziali che riguardano le commissioni e le condizioni di gestione. Nel Factoring, il cessionario (Factor) applica commissioni fisse o variabili sulla gestione, mentre nell'Invoice Trading, gli investitori acquistano solitamente il 90% del credito. Al pagamento dello stesso l'investitore incassa il corrispettivo e ne gira all'azienda cedente una percentuale tra il 7% e il 9%.

Ringraziamo il Dr. Scalmati per la brillante relazione.