



# Fintech e formazione

## Il progetto ONCROWD

Prof. Dario Peirone



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI TORINO



UNIVERSITA  
DEGLI STUDI  
DI TORINO

# Fintech: evoluzione e spunti di riflessione

- ✓ Fase 1: digitalizzare l'esperienza del cliente; alcuni servizi finanziari online.
- ✓ Fase 2: intelligenza artificiale (AI) e maggiore potenza di calcolo, collaborazione tra istituzioni finanziarie e start-up.
- ✓ Fase 3 (?): criptovalute e blockchain, nuovi sistemi di consulenza e trading digitali, intelligenza artificiale (AI) e machine learning, equity crowdfunding, prestito peer-to-peer (P2P) e sistemi di pagamento mobile.

# Fintech: evoluzione e spunti di riflessione

- ✓ Crowdfunding e blockchain possono essere considerati due innovazioni che possono incidere sull'intermediazione finanziaria tradizionale, ma in modi diversi;
- ✓ le piattaforme di crowdfunding sostituiscono gli intermediari finanziari tradizionali e fungono da nuovo intermediario, senza eliminare la necessità di intermediazione;
- ✓ analogamente al crowdfunding, anche la blockchain crea nuovi intermediari;
- ✓ l'elemento fiducia insito nella blockchain consente alla blockchain di eliminare la necessità di intermediari in alcune aree finanziarie.

# I MODELLI DI CROWDFUNDING



Donation



Reward



Equity



Lending



Real Estate

# DONATION



I sostenitori del progetto contribuiscono al medesimo finanziandolo senza aspettarsi un beneficio tangibile dalla donazione.

# REWARD



Si fonda sull'utilizzo di "ricompense" quale riconoscimento per il supporto finanziario concesso dai finanziatori.

Non prevede la cessione di quote societarie o il versamento di interessi a fronte di prestiti né la restituzione del capitale versato.

# REAL ESTATE



Il real estate crowdfunding permette di finanziare un progetto imprenditoriale legato ad uno o più immobili: può riguardare sia l'acquisto, sia la ristrutturazione, sia la costruzione ex novo. Inoltre permette di ridurre in maniera notevole il rischio legato al settore immobiliare.

# EQUITY



L'equity crowdfunding offre alle imprese la possibilità di raccogliere capitale sul mercato, attraverso piattaforme online autorizzate, offrendo in cambio quote di capitale della società.



# LENDING



Prestiti concessi da privati a privati o a imprese per finanziare progetti di varia natura e restituiti con interessi.

# Crowdfunding e vantaggi non-monetari

- Il Crowdfunding offre un potenziale insieme di risorse (come ad esempio, testare la domanda di un prodotto, portando a finanziamenti da fonti più tradizionali;
- Può essere un valido strumento di *marketing*, poiché da una parte crea interesse per i nuovi progetti nelle prime fasi di sviluppo, mentre dall'altra attira l'attenzione della stampa) che vanno oltre il capitale e che possono essere utili per i fondatori.
- l'uso di piattaforme *online* facilita la trasformazione dei *social network* in capitale finanziario disponibile per la realizzazione di idee, progetti e nuove iniziative.

# Crowdfunding e Intermediazione

- ✓ Anche se i costi di transazione possono essere ridotti marginalmente dalle piattaforme di crowdfunding, ciò non suggerisce che le piattaforme di crowdfunding siano un modo più "efficiente" per aggregare e riallocare il capitale rispetto all'intermediazione finanziaria tradizionale.
- ✓ Inoltre, l'attuale ricerca sul crowdfunding suggerisce che i problemi di informazione asimmetrica persistono e sono inerenti alle piattaforme di crowdfunding. Ciò implica che la necessità di intermediazione esiste ancora nell'innovazione del crowdfunding.
- ✓ Pertanto, le piattaforme di crowdfunding sostituiscono gli intermediari finanziari tradizionali e fungono quindi da nuova forma di intermediario.

# Analisi dei profili di rischio delle piattaforme Lending

- **Rischio non sistemico**: l'insolvenza o anche il fallimento di un mutuatario non comporterebbe il fallimento della piattaforma, al massimo potrebbe ovviamente ledere l'immagine o la credibilità della piattaforma stessa. Anche un possibile fallimento nel medio periodo della piattaforma comunque non comporterebbe nessuna conseguenza, evitando di innescare un effetto a catena.
- **Operational risk**: la piattaforma non emette prestiti, ma si configura solo come intermediario nella transazione, facilitando la raccolta del capitale. il conto deposito del prestatore costituisce un patrimonio distinto da quello della piattaforma, per cui nello stesso non sono ammesse azioni dei creditori della piattaforma. Anche per questa ragione l'investimento del prestatore non rappresenta un "asset class" ai fini della direttiva MIFID.

# Analisi dei profili di rischio delle piattaforme Lending

- **Concentration risk**: 2 modelli differenti di raccolta. Il modello “diffuso” prevede un ruolo attivo della piattaforma nella scelta del portafoglio, selezionando le richieste di credito e decidendo anche l’allocazione del capitale investito. Il secondo modello, definito comunemente “diretto” o “*deal-by-deal*”, non ha invece un meccanismo di attenuazione intrinseco, concedendo la possibilità a ciascun investitore di scegliere autonomamente la composizione del proprio portafoglio.
- **Market risk**: Un altro elemento molto importante da rilevare è che il fenomeno del *Lending* non è direttamente interessato dall’andamento dei mercati e dalla volubilità a essi collegata.

# Analisi dei profili di rischio delle piattaforme Lending

- **Liquidity risk** si configura a due livelli: l'aspetto principale è rappresentato dal "Cash Flow Risk", mentre il secondo è costituito dal "Reinvestment Risk".
- Il *Cash Flow Risk* si concretizza nel momento in cui il prestatore avesse bisogno della disponibilità del denaro investito prima della scadenza del mutuo. In questo caso sarebbe costretto a svincolare le somme impegnate in prestiti in corso rivolgendosi al mercato secondario.
- Il *Reinvestment Risk* interviene quando si verificano dei ritardi nel pagamento degli interessi o addirittura nella restituzione del capitale. L'impatto e le conseguenze di questa seconda ipotesi dipendono dalle condizioni contrattuali previste dalla piattaforma, in quanto alcuni operatori mettono a disposizione delle forme di garanzia per salvaguardare i propri investitori.

# Gli schemi di garanzia del Lending Crowdfunding

Gli schemi di garanzia si possono dividere in:

- “Interni”: alcune piattaforme si sono dotate di schemi di garanzia per i propri investitori.
- “Esterni”: non avendo uno schema proprio, la piattaforma potrebbe sottoscrivere un accordo con un Fondo esterno o essere garantita da un Fondo pubblico.
- “Misti”: In alcuni casi allo schema di garanzia interno si aggiunge anche un meccanismo esterno. In questo modo lo stesso potrebbe agire da controgaranzia del fondo interno.



# CROWDFUNDING

## APPLICAZIONI FINANZIARIE



# MATCH-FUNDING

LA COMBINAZIONE DI FINANZIAMENTI  
A FONDO PERDUTO E CROWDFUNDING



**DEFINIZIONE:**  
meccanismo di combinazione di  
risorse raccolte tramite  
crowdfunding e risorse provenienti  
da altre fonti di finanziamento, nel  
quadro di un'iniziativa promossa da  
un ente finanziatore

# A CHI SI RIVOLGE IL MATCH-FUNDING

## Promotori

- ❖ Enti pubblici locali e regionali
- ❖ Altri enti pubblici (università, agenzie)
- ❖ Fondazioni private
- ❖ Banche
- ❖ Filantropi

Perchè:

Allocazione più efficiente, trasparenza, meritocrazia, co-decisione

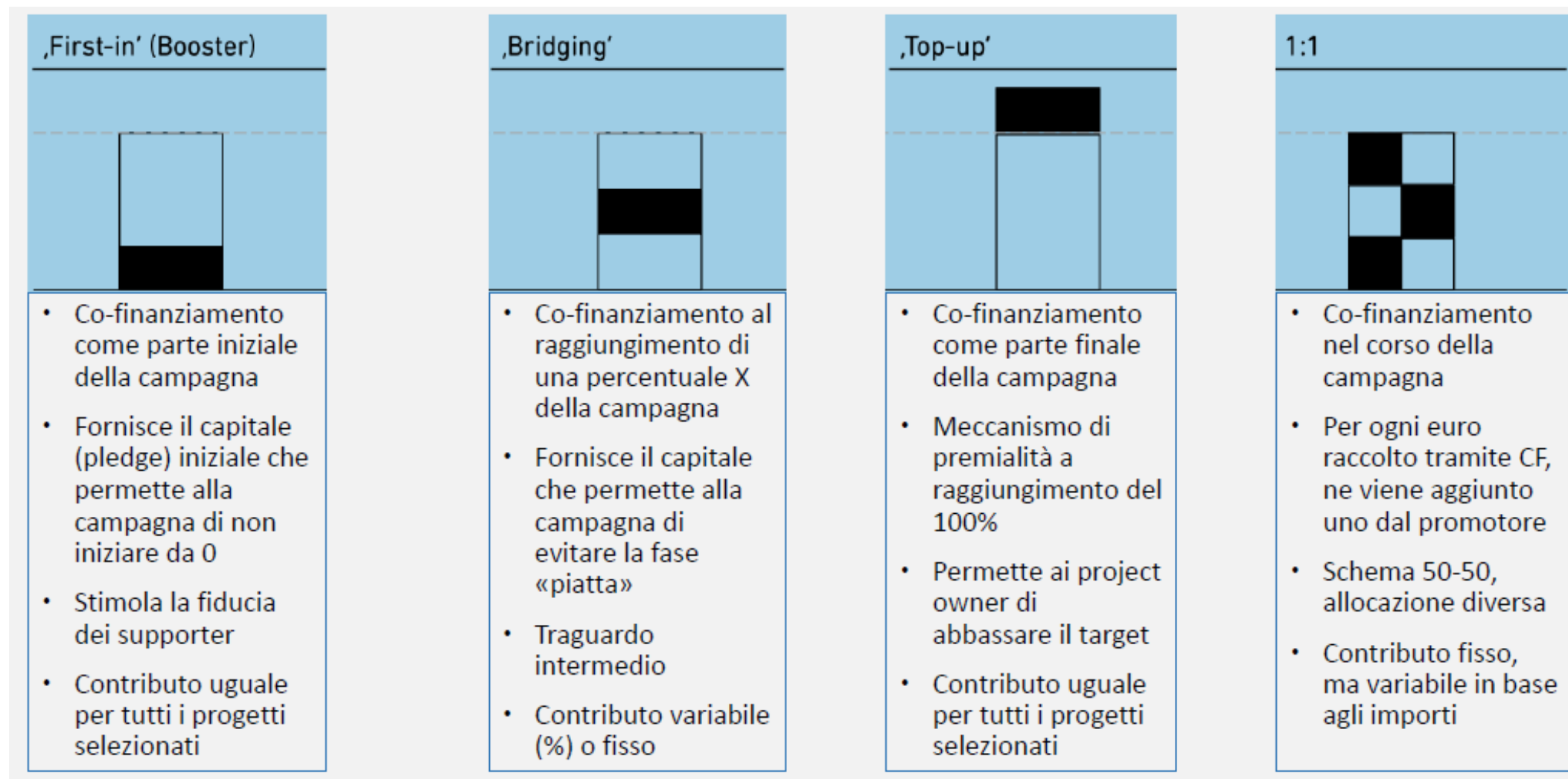
## Beneficiari

- ❖ ONG e non-profit
- ❖ Start-up
- ❖ Organizzazioni di attivisti
- ❖ Associazioni e loro soci
- ❖ Ogni altro potenziale project owner

Perchè:

Maggiori probabilità di essere finanziati, maggiore visibilità, possibilità di nuove partnership

# TIPOLOGIE DI MATCH-FUNDING



# IL BLENDING

## LA COMBINAZIONE DI CROWDFUNDING FINANZIARIO E SOVVENZIONI

**DEFINIZIONE:**  
**STRUMENTI CHE POSSONO ASSUMERE LA FORMA DI INVESTIMENTO AZIONARIO O QUASI AZIONARIO, PRESTITO, GARANZIE O DI ALTRI STRUMENTI DI CONDIVISIONE DEL RISCHIO E POSSONO, QUANDO OPPORTUNO, ESSERE COMBINATI CON LE SOVVENZIONI (COMMISSIONE EUROPEA, FI-COMPASS)**

### DUE CARATTERISTICHE PRINCIPALI:

- EFFETTO LEVA: POSSONO ATTRARRE RISORSE AGGIUNTIVE, SIA PUBBLICHE CHE PRIVATE
- EFFETTO DI ROTAZIONE: CAPACITÀ DELLO STRUMENTO FINANZIARIO DI GENERARE ULTERIORI FLUSSI DI DENARO, SIA ATTRAVERSO RIMBORSI CHE ATTRAVERSO LA REALIZZAZIONE DI INVESTIMENTI, CON L'OBIETTIVO DI UN LORO RIUTILIZZO



**TALI CARATTERISTICHE LIMITANO QUESTA POSSIBILITÀ AI SOLI MODELLI DI EQUITY E LENDING CROWDFUNDING**

# Un esempio di blending in UE

- EIC Accelerator Pilot – finanziamenti a PMI
- Opzione solo sussidio OPPURE sussidio+possibilità di accedere ad investitori
- Limitato solo ad investitori professionisti (business angels), no crowdfunding (per ora...)
- Se si sceglie opzione blended, c'è un ulteriore passaggio: due diligence su impresa

Applications will be assessed first by a set of independent experts based on their potential for:

- ▶ future social or economic impact or market creation
- ▶ the high risk/ high potential nature of the innovation
- ▶ the business plan



## Grant + Equity

Applicants will be informed about the result within one month and receive grants within five months.

For the equity, additional due diligence will be undertaken before receiving the investment.

## Grant Only

Applicants will be informed about the result within one month and receive grants within five months.

The applicants with the highest overall assessments will be invited to **pitch to a panel** of experienced investors and entrepreneurs who will take a go/no-go decision.

## EVALUATION: AWARD CRITERIA



Submission of Proposals

Remote Evaluation

Ranking of Proposals

Interview

Grant Agreement

In case of blended finance option

Due Diligence

In case of blended finance option

Equity Investment

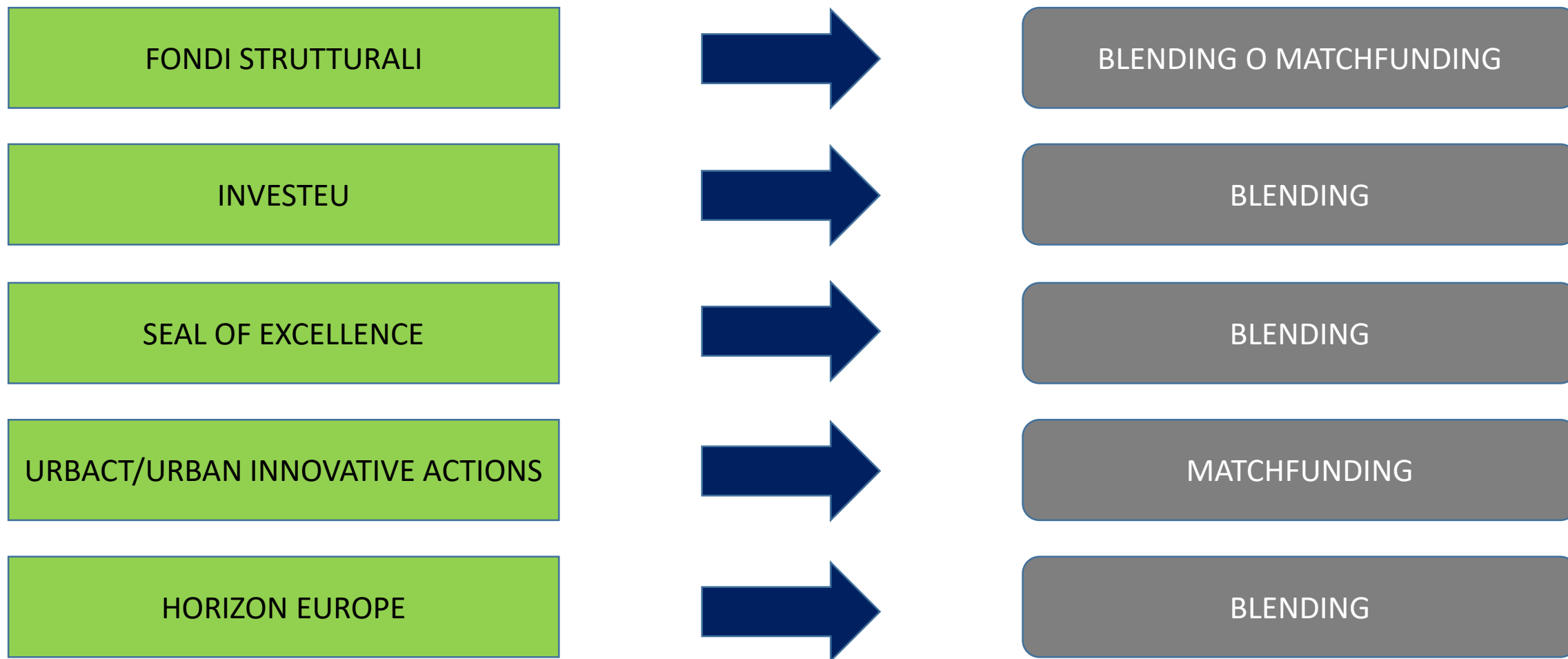
## FASI

- Invio proposte
- Valutazione «su carta»
- Pubblicazione graduatoria
- Intervista
- Firma del contratto per il sussidio
- Due diligence sull'impresa
- Investimento da parte di investitori professionisti e cessione di quote/azioni (equity)

**Comuni a tutti i progetti presentati**

**Solo in caso di blended finance**

# CROWDFUNDING E PROGRAMMI DI FINANZIAMENTO EUROPEI



# IL QUADRO NORMATIVO

## NORMATIVA EUROPEA

In Unione Europea, attualmente, solo 11 dei 28 Stati Membri hanno introdotto una regolamentazione specifica per il crowdfunding. Si tratta di: Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, **Italia**, Lituania, Paesi Bassi, Portogallo, (Regno Unito) e Spagna. Cinque di questi Paesi, tra cui proprio l'Italia, hanno strutturato la disciplina del crowdfunding introducendo delle speciali eccezioni all'impianto normativo esistente. In Italia è stato regolamentato solo l'equity crowdfunding e, in minima parte, il social lending.

Sono per di più presenti significative differenze in termini di threshold, ossia in rapporto al capitale che può essere raccolto tramite il crowdfunding (in Italia è di 5 milioni).

Nella maggior parte degli Stati Membri in cui non è presente una regolamentazione specifica del crowdfunding, viene applicata la normativa in vigore per i mercati finanziari; anche se non sempre le peculiarità del finanziamento collettivo permettono un efficace ed efficiente utilizzo dell'impianto regolatore esistente. Questo, purtroppo, si sta traducendo in una crescente difficoltà nella diffusione del cross-border crowdfunding, ovvero del crowdfunding transfrontaliero, grazie al quale una piattaforma di uno Stato Membro dovrebbe poter raccogliere capitali da qualunque altra nazione dell'Unione Europea.

## NORMATIVA EUROPEA II

Per contro, in Paesi come la Francia, l'Italia ed il Regno Unito, l'introduzione di una regolamentazione ad hoc per il crowdfunding ha consentito una significativa crescita esponenziale del fenomeno, quantomeno all'interno dei confini nazionali.

Per cercare di agevolare la creazione di un mercato unico dei capitali e lo sviluppo del cross-border crowdfunding, la Commissione Europea - ai primi di marzo 2018 - ha pubblicato una proposta per la regolamentazione del crowdfunding. Si tratta della Regulation on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business, ovvero del Regolamento relativo ai fornitori europei di servizi di crowdfunding per le imprese. Il nuovo provvedimento proposto riguarderà, almeno inizialmente, solo alcuni rami del crowdfinancing: l'equity crowdfunding ed il social lending aziendale (quindi, saranno esclusi i prestiti peer-to-peer per i privati).

<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/IT/COM-2018-113-F1-IT-MAIN-PART-1.PDF>

Se, in generale, per il crowdfunding manca ancora una disciplina comunitaria, così non è per le implicazioni fiscali. Infatti, nel 2015, la Commissione Europea ha realizzato un paper incentrato sull'IVA nell'UE che contiene delle importanti linee guida per disciplinare l'applicazione dell'Imposta sul Valore Aggiunta fra i vari Paesi comunitari.

<https://circabc.europa.eu/sd/a/878e0591-80c9-4c58-baf3-b9fda1094338/878%20-%20VAT%20treatment%20of%20sharing%20economy.pdf>



## ECSP

- Set di norme per favorire l'armonizzazione del mercato in UE e permettere alle piattaforme autorizzate di operare in tutti gli SM
- Standardizzazione di procedure: incremento di investimenti cross-border e chiarezza per protezione investitori
  - Pubblicazione in gazzetta ufficiale UE: 4Q 2020
    - Periodo di transizione: 12 mesi
    - Entrata in vigore effettiva: 2022

# Progetto ONCROWD e Obbiettivi

Il programma mira a costruire una formazione utile ad esplorare nuove strategie imprenditoriali riguardanti il canale di finanziamento alternativo denominato crowdfunding, in tutte le sue modalità (equity, non equity, debt) attraverso lezioni frontali, interventi di esperti, casi studio, discussioni di gruppo, sessioni di tutoraggio individuali.

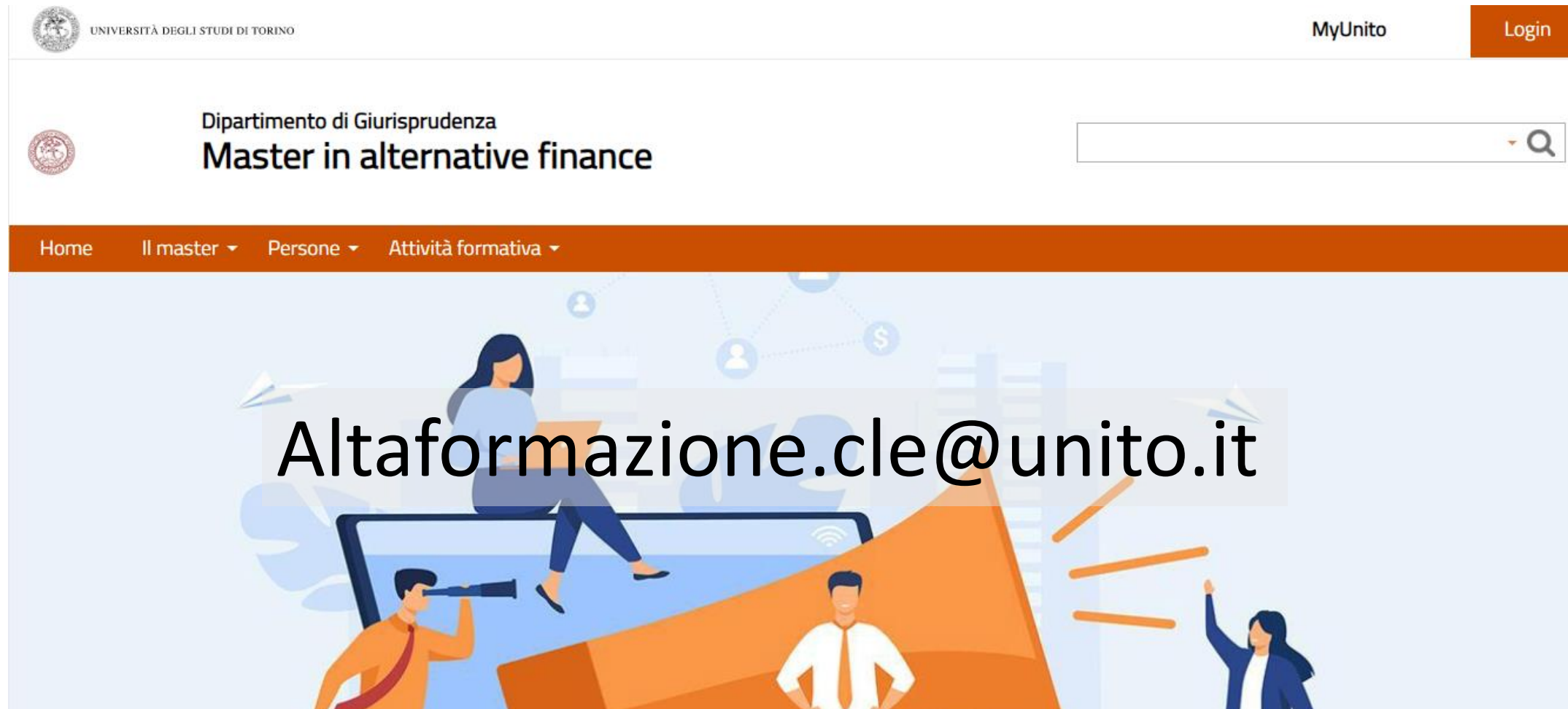
L'obiettivo del programma è migliorare le prestazioni di crescita, massimizzare l'efficacia della proposta commerciale, affrontare il capitale di rischio, progettare strategie commerciali per il lancio di una campagna di crowdfunding.

13 progetti selezionati, 11 arrivati alla fine del programma, 1 campagna di crowdfunding già avviata.

# Tematiche della Formazione

- ✓ Strategia, ovvero prendere decisioni di allocazione di investimenti e risorse, migliorare la capacità delle imprese di valutare e incrementare le proprie prestazioni
- ✓ Identificare la forma corretta di finanziamento per la propria strategia.
- ✓ Le specificità del crowdfunding, a livello italiano ed europeo
- ✓ La normativa di riferimento
- ✓ Gli aspetti fiscali e il business plan
- ✓ Come costruire una campagna efficace: l'importanza dello storytelling e la gestione dei contatti digitali e non.
- ✓ Casi-studio e mentorship dedicata con esperti.

# Master in Finanza Alternativa





è un progetto di



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI TORINO



UNIVERSITA  
DEGLI STUDI  
DI TORINO