



BorsadelCredito[®].it
Dove le imprese trovano credito

Come cambia il mercato del credito allo Small Business

Milano – POLIMI Fintech Journey - 20 aprile 2017

Alla base del credit crunch, c'è l'incapacità dell'attuale modello di servizio bancario di servire una parte della propria clientela

La crisi dell'attuale modello di servizio bancario

Il modello di servizio attuale per le imprese

		Fascia non presidiata / in corso di abbandono dalle banche		
		Finanziamenti pari a €10mgl	Finanziamenti pari a €30mgl	Finanziamenti pari a €100mgl
A	Interessi attivi (Rendimento medio degli impieghi 3,4%)	€340	€1.020	€3.400
B	Interessi passivi (Costo del finanziamento 1,5%)	(€150)	(€450)	(€1.500)
C	Rettifiche (Ipotesi <i>Cost of credit</i> 1,0%)	(€100)	(€300)	(€1.000)
D	Commissioni⁽¹⁾	€8	€8	€8
A+B+ C+D	Margine di intermediazione	€98	€278	€908
E	Costi fissi (Componente distributiva, personale, ASA) ⁽²⁾	(€295)	(€295)	(€591)
A+B+C+ D+E	Margine di contribuzione	(€197)	(€17)	€317

⁽¹⁾: Ipotesi di €500 di commissioni su una durata di 60 mesi

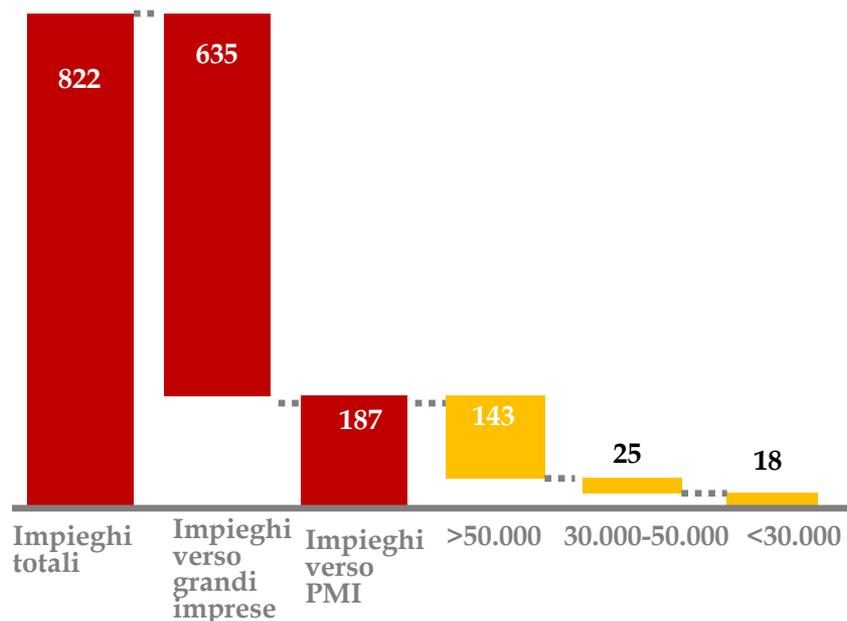
⁽²⁾: Ipotesi di costo azienda medio unitario per giornata pari a €591 e un *effort* di 0,5 gg per finanziamenti inferiori a €30mgl e 1gg per finanziamenti pari a 100mgl

Fonte: stime KPMG Advisory

Enorme è il bacino potenziale del credito alle piccole e medie imprese attualmente «abbandonato» dal sistema bancario in Italia

Il mercato potenziale

CREDITI ALLE PMI (miliardi di Euro)



Stock finanziamenti
A PMI 30.000-50.000 € ~26 € Mld

Stock finanziamenti
A PMI < 30.000 € ~18 € Mld

= ~44 € Mld

**Deleveraging banche
2012-2013 finanziamenti
alle PMI ~ 2 € Mld**

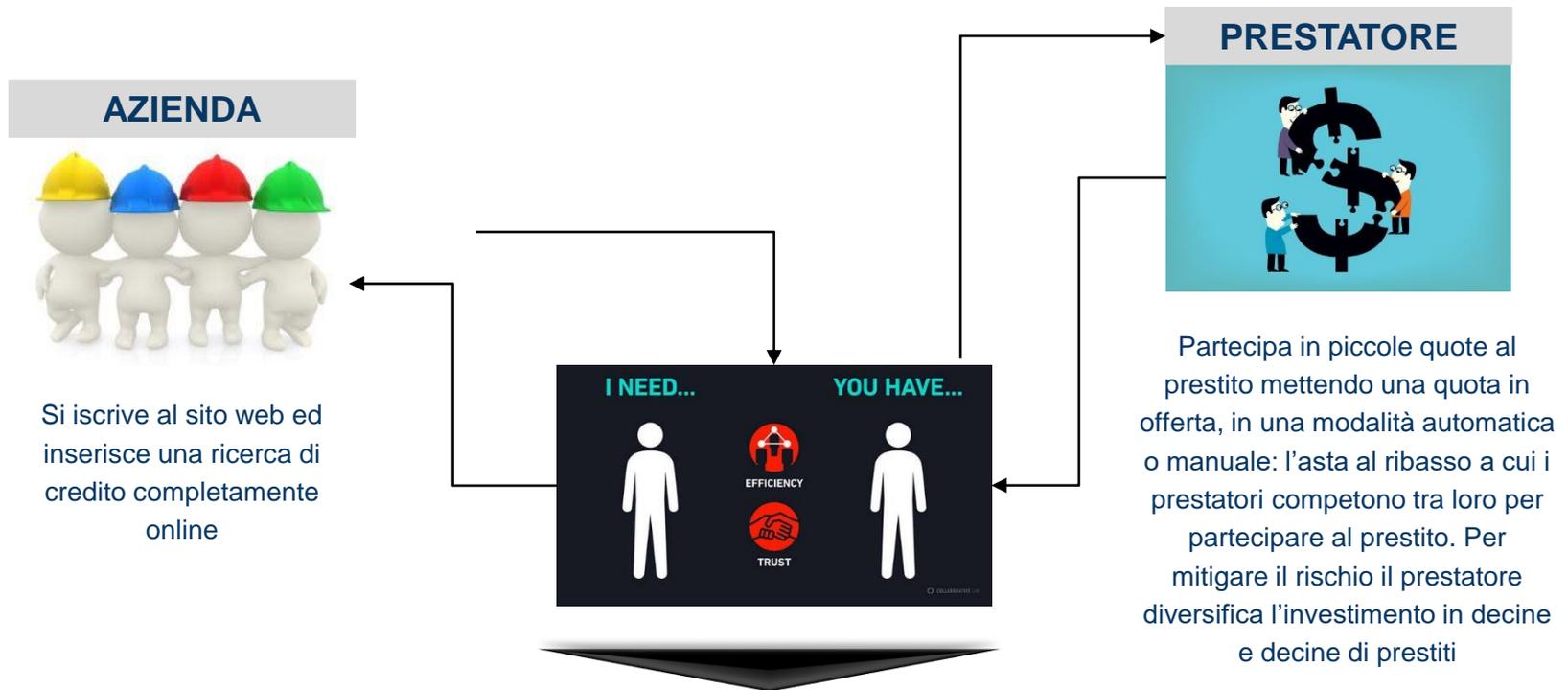
Mkt credito di piccolo
importo (volumi) ~ 46 € Mld

Fonte: KPMG Advisory su dati Bankit

Cosa è e chi sono gli attori del marketplace lending

Schema generale di funzionamento

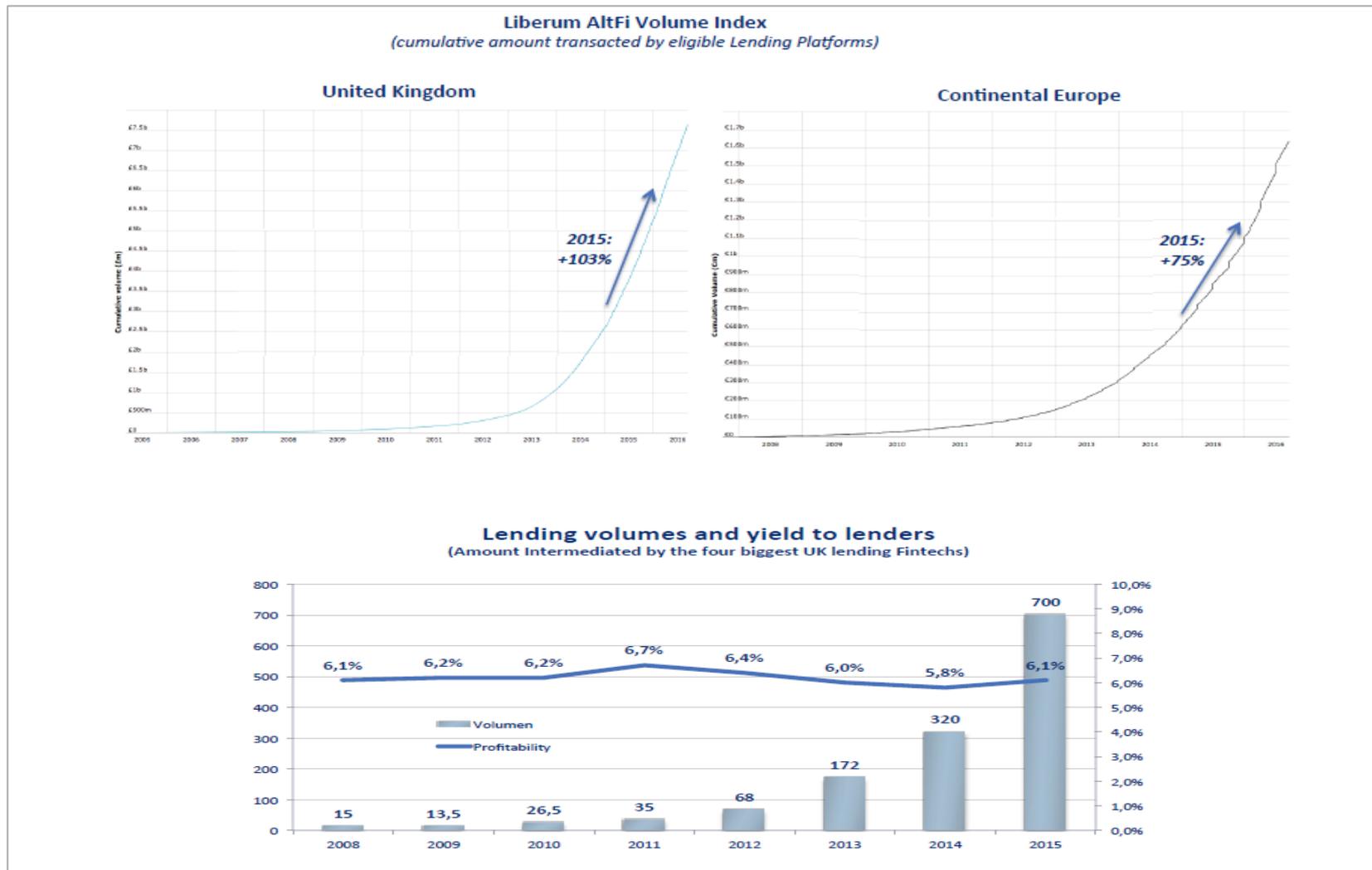
La rivoluzione delle attività finanziarie passa attraverso il web. Grazie al web oggi infatti i privati in qualsiasi forma possono erogare prestiti alle imprese senza ricorrere ai canali tradizionali dell'intermediazione finanziaria



Assegna all'azienda un Mercato, cioè un giudizio sul suo livello di affidabilità, interrogando tutti gli info provider disponibili. Più il livello di questo giudizio è basso e più i tassi di interesse per i prestatori sono alti per compensare il rischio

La finanza alternativa è l'industry che in Europa sta avendo maggior successo nel mondo del Fintech e non solo

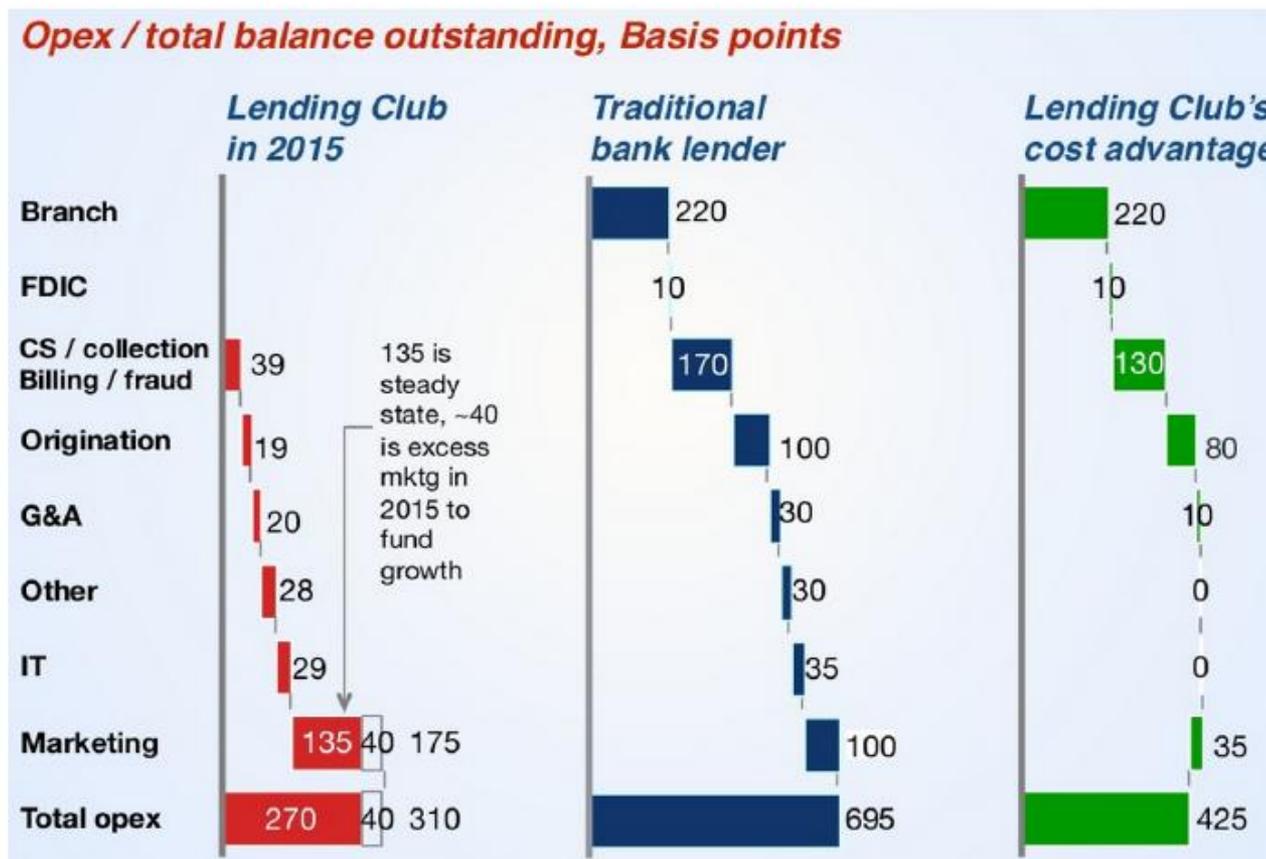
Crescita a 3 cifre e rendimenti superiori al 6%



In termini di costi non c'è paragone con i modelli tradizionali: tecnologia e digitale permettono savings del 60-70%

Banche vs Fintech

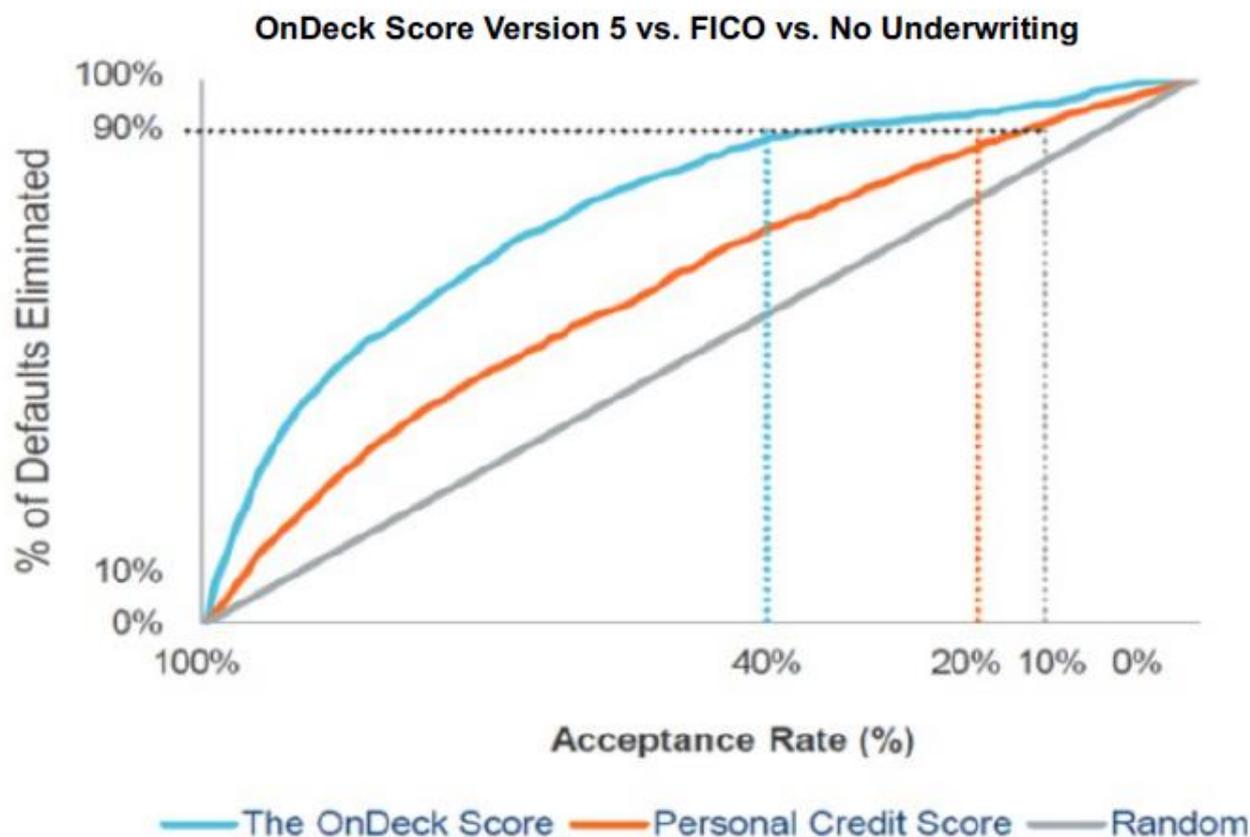
5. Lowering costs: Lending Club has significant operating cost advantage vs. banks.



L'innovazione è anche e soprattutto nel calcolo del merito di credito: nuove fonti e maggiore capacità predittiva

Più efficienza, ma anche più qualità

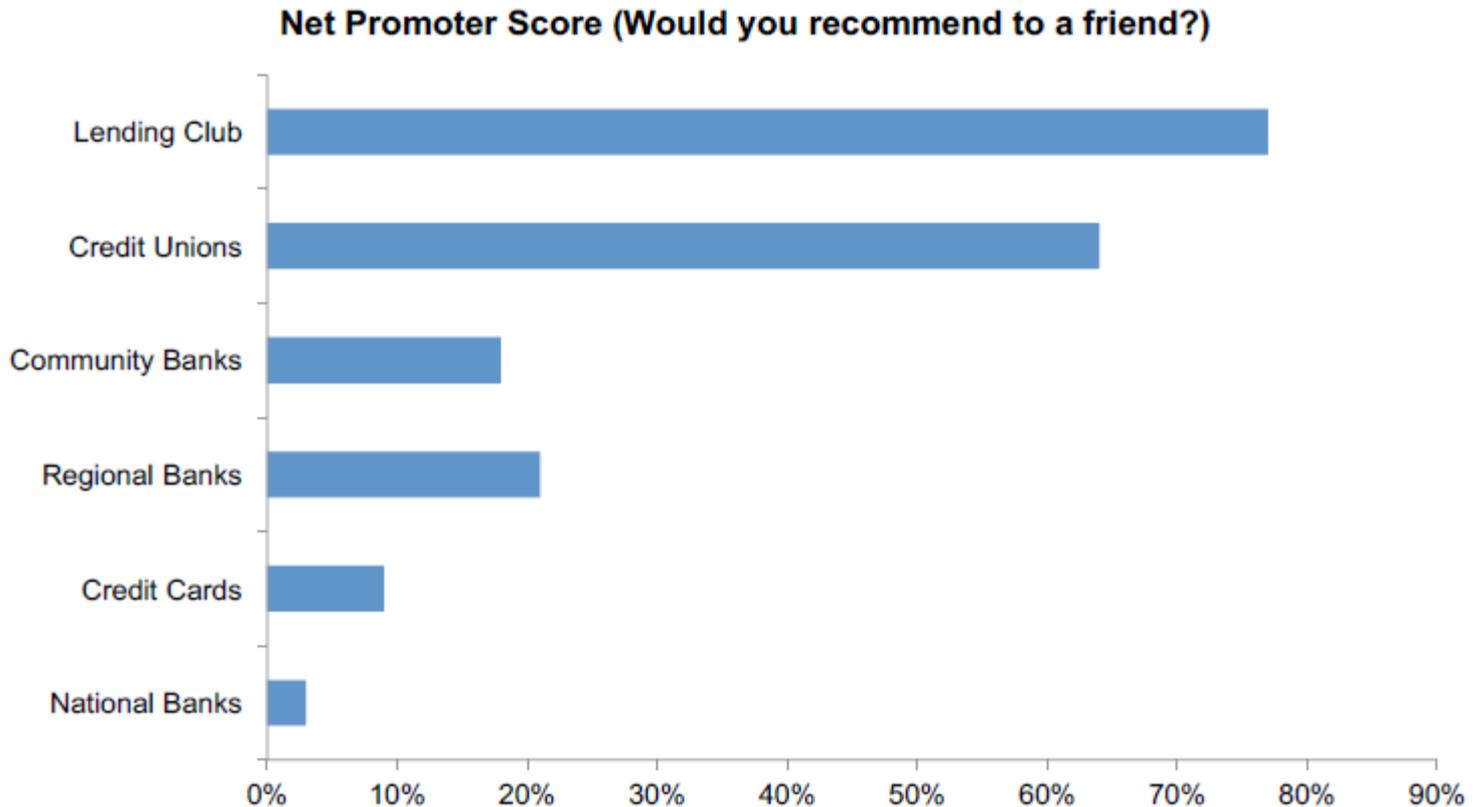
6. Better underwriting: More data and use of technology are enabling smarter credit decisions.



Un'esperienza rivoluzionaria per le imprese: time to yes 24 ore, time to cash 3 giorni

Il cliente prima di tutto

4. Improving the experience: New lenders are driving higher customer satisfaction than incumbent banks.



BorsadelCredito.it è il primo operatore interamente digitale di credito alle PMI

Chi siamo

Start-up fintech del 2013

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

Primo operatore italiano di peer to peer lending per le PMI

Più di **15.000** imprese clienti

Oltre **15 milioni** di euro finanziati

Provenienti da **tutta Italia**

5% media impresa

20% piccola impresa

75% micro impresa

Rassegna stampa



La «crisi del credito alle PMI» impone nuovi modelli di business, basati su esperienze digitali e sull'innovazione tecnologica

La nostra vision

BorsadelCredito.it
Dove le imprese trovano credito

Credito digitale alle PMI

User experience digitale

- **Origination digitale** delle richieste di credito del segmento small business
- **User experience facile e veloce per le PMI**



Innovazione tecnologica

- **Piattaforma online** di origination
- Motori di **matching** evoluti
- **Business intelligence** avanzata
- Credit scoring che integra anche **social big data**



Lean Organization

- **Workflow** di valutazione delle richieste di credito **semi-automatici**
- **Time to Yes: 24 ore**
- **Processi «burocratici» digitali**: firma digitale, identificazione a distanza, etc



Peer to Peer Lending

- **Prestiti da privati**, con la possibilità quindi di **ampliare l'offerta di credito**
- **Market place digitale** in cui domanda e offerta si incontrano liberamente



Le piattaforme di peer to peer lending permettono ai privati (persone o istituzionali) di prestarsi denaro fra loro, con vantaggi per tutti

Come funziona una piattaforma di Peer to Peer Lending

Prestatori

1. ISCRIZIONE



I Prestatori si iscrivono alla piattaforma con una rapida registrazione

2. OFFERTA

5.00%

I Prestatori definiscono la propria offerta, scegliendo tra «Profilo Gestito» e «Profilo Manuale»

3. VERSAMENTO



Dopo aver effettuato un versamento (ad es. 5.000€) i capitali sono disponibili per essere prestati

10. RE-INVESTIMENTO



Lasciando la propria offerta attiva, i soldi rimborsati mensilmente vengono utilizzati per nuovi prestiti., nella stessa maniera descritta.

BorsadelCredito.it

BorsadelCredito.it
Dove le imprese trovano credito

5. ISTRUTTORIA



Raccoglie le informazioni quali-quantitative, interroga i credit bureau e assegna una classe di rischio (es. Classe C)

6. MATCHING



Le aziende in salute e valutate positivamente incontrano le offerte dei prestatori

8. EROGAZIONE



Se il Richiedente accetta, l'Istituto trasferisce le somme dai conti di pagamento dei Prestatori coinvolti a quelli del Richiedente

Richiedenti

4. RICHIESTA CREDITO



Il Richiedente effettua la propria richiesta, indicando la finalità del finanziamento (es. 20.000€ per 36 mesi)

7. PROPOSTA



Il Sistema mostra al Richiedente l'offerta complessiva (il tasso è ponderato rispetto alle offerte dei Prestatori) e lo stesso decide se accettare o meno

9. RIMBORSO



Il Richiedente rimborsa mensilmente il finanziamento sulla base del piano di ammortamento (es. 36 mesi), attraverso l'addebito diretto (le rate sono poi distribuite tra i prestatori)

Le aziende segnalate, se meritevoli, ottengono la liquidità ricercata in 3 giorni attraverso una user experience interamente digitale

La richiesta di credito: un confronto tra il sistema tradizionale e il P2P Lending

	 Canale Tradizionale	 Peer to Peer Lending
Esperienza della richiesta	Fisica	Digitale
Tempi di risposta	8-12 settimane (in media)	24h per l'esito 3 giorni per l'erogazione
Costi e Trasparenza	Costi nascosti (garanzie, prodotti connessi)	Nessun costo nascosto
Apertura dell'offerta	Limitata per piccole aziende, chiusura per alcuni settori	Aperta ad aziende di tutti i settori e dimensioni



Con il P2P Lending si supera l'esperienza del canale bancario tradizionale, dispendioso da seguire e poco trasparente nell'offerta

Le aziende che possono ottenere credito sono sane, hanno almeno un anno di vita e fatturano almeno 50mila €

Caratteristiche minime delle PMI

Su BorsadelCredito.it possono richiedere credito aziende:

- di **tutto il territorio** Italiano
- di **tutti i settori** merceologici

I criteri minimi per una richiesta sulla piattaforma sono pochi e chiari.
L'azienda richiedente deve avere queste caratteristiche



Età

deve avere almeno 12 mesi di attività (quindi un bilancio/mod. UNICO completo)



Volume d'affari

deve avere un fatturato di almeno 50.000€



Caratteristiche andamentali

non deve essere presente nessuna pregiudizievole grave, né sull'azienda, né sull'imprenditore o sui principali esponenti

Contact Center

- Tel. **02 8688 2015**
- Mail: **info@borsadelcredito.it**
- **Chat** sul portale

Scopri i nostri e-book, webinar e tanti altri contenuti nel nostro blog

news.borsadelcredito.it

Seguici tramite i nostri social network, con l'hashtag **#P2Plive**

