

F.A.Q.

Camera di commercio Pordenone – Udine

La finanza complementare	4
Cosa si intende per finanza complementare?	4
I bond	4
Cosa sono i bond?.....	4
Cosa si intende per minibond?.....	4
Chi può emettere minibond?.....	4
Quali sono i limiti di scadenza e i principali utilizzi dei minibond?	4
Chi sono i principali investitori di minibond?	4
Chi assiste le imprese nell'emissione dei titoli?.....	4
Qual è il primo passo per avviare il processo di emissione?	5
Ci sono spese da sostenere per l'emissione?.....	5
Come avviene il rimborso?	5
Cosa avviene in caso di mancato rimborso?	5
Cos'è il regolamento del prestito?.....	5
Esiste un contratto di sottoscrizione?	6
Cosa sono i basket bond?.....	6
Cosa sono i green bond?	6
Cosa sono i social bond?.....	6
Le cambiali finanziarie	6
Cosa sono le cambiali finanziarie?	6
Il processo di emissione è lo stesso dei minibond?	6
Sono richieste altre garanzie?.....	6
Com'è sviluppato il mercato delle cambiali finanziarie?	6
Il crowdfunding	7
Cos'è il crowdfunding?	7
Esistono diversi tipi di crowdfunding?	7
Perché si parla di real estate crowdfunding?	7
Cosa si intende per crowdfunding?	7
In cosa consiste la remunerazione dell'investitore?	7
L'equity crowdfunding	7
Cosa si intende per equity crowdfunding?	7
Chi può finanziarsi tramite l'equity crowdfunding?.....	7
Chi sono i principali investitori?	8



Quanto tempo ci vuole per avviare una campagna di equity crowdfunding?	8
Quanto dura una campagna di equity crowdfunding?.....	8
Quali sono i costi per le imprese offerenti?	8
Il reward crowdfunding	8
Cosa si intende per reward crowdfunding?.....	8
Chi può finanziarsi tramite il reward crowdfunding?	8
Quanto tempo ci vuole per la realizzazione di una campagna?	9
Quanto tempo dura una campagna di reward crowdfunding?	9
Chi sono i principali sostenitori?	9
Quanto costa effettuare una campagna di reward crowdfunding?.....	9
Ci sono aspetti fiscali da tenere in considerazione?.....	9
Il lending crowdfunding	9
Cosa si intende per lending crowdfunding?.....	9
Esistono diversi modelli di lending crowdfunding?.....	10
Cosa si intende per business lending crowdfunding?.....	10
Chi può accedere alle piattaforme di lending crowdfunding?	10
Qual è la documentazione richiesta?.....	10
Quanto costa il lending crowdfunding?.....	10
L’invoice trading	10
Cosa si intende per invoice trading?	10
Chi può utilizzare l’invoice trading?.....	11
Come funziona la cessione delle fatture?	11
Quanto tempo dura l’operazione di cessione delle fatture?	11
Quali sono i principali costi da sostenere?.....	11
Chi può acquistare i crediti commerciali sulle piattaforme di invoice trading?.....	11
Il dynamic discounting	11
Cosa si intende per dynamic discounting?.....	11
Quali sono le imprese che utilizzano il servizio?	11
Come funziona il processo?	11
Le operazioni in capitale di rischio	12
Cosa si intende per operazione di equity?	12
Quali sono le finalità delle operazioni di equity?.....	12
Cosa succede quando un investitore presta capitale di rischio?.....	12
Qual è il percorso per realizzare un’operazione del genere?	12
Quali sono i tipi di operazioni di equity?.....	12
Il venture capital	12
Cosa si intende per venture capital?	12
Chi sono i principali investitori?	12

Quanto dura un'operazione di venture capital?.....	12
Il private equity	13
Cosa si intende per private equity?	13
Chi effettua operazioni di private equity?.....	13
In che stadio di vita di un'azienda è consigliato rivolgersi alle operazioni di private equity?.....	13
I business angels	13
Chi sono i business angels?.....	13
In quali settori operano generalmente i business angels?	13
Cosa cerca un business angel quando effettua un investimento?.....	13
La quotazione in borsa	13
Perché quotarsi in borsa?.....	13
Quali sono i mercati italiani principali?.....	13
L'AIM Italia	14
Cos'è AIM Italia?.....	14
Esiste un segmento professionale?	14
Chi può quotarsi sull'AIM?.....	14
Quanto dura e qual è il processo di quotazione?	14
Quali soggetti assistono le imprese nella fase di quotazione?	14
Quali documenti deve produrre l'impresa che si quota?.....	14
Quali sono i principali costi che un'impresa deve sostenere?	15
Il microcredito	15
Cos'è il microcredito?.....	15
Chi sono i soggetti beneficiari?	15
Quali possono essere le finalità del finanziamento?.....	15
Quanto costa richiedere il microcredito?	15
Chi sono gli operatori di microcredito?.....	15
A quanto ammonta il credito concesso?	16
Chi assiste le imprese che intendono accedere a questo strumento?.....	16
Quali servizi offrono?.....	16
È richiesta una garanzia?.....	16

La finanza complementare

Cosa si intende per finanza complementare?

Per finanza complementare (o alternativa) si intende l'insieme di tutti quegli strumenti di finanziamento per le imprese – e per le MPMI in particolare – che si affiancano al credito bancario. Si possono citare, come esempio, i mini-bond, il crowdfunding, la quotazione in Borsa, il venture capital o il private equity.

I bond

Cosa sono i bond?

I bond sono obbligazioni emesse da soggetti pubblici o privati che intendono finanziarsi direttamente sul mercato attraverso il collocamento di titoli presso diverse tipologie di investitori.

Cosa si intende per minibond?

I minibond sono obbligazioni (titoli di debito nel caso delle SRL) che un'impresa, solitamente di piccole o medie dimensioni, emette attraverso procedure semplificate, per finanziarsi sul mercato.

Chi può emettere minibond?

Possono emettere minibond le società di capitali, anche non quotate, con esclusione delle banche e delle micro-imprese (società con un organico inferiore a 10 persone e fatturato o totale di bilancio annuale non superiore ai 2 milioni di euro).

Quali sono i limiti di scadenza e i principali utilizzi dei minibond?

I minibond sono titoli senza limiti di scadenza: possono essere a breve termine, generalmente utilizzati per la liquidità, o a medio-lungo termine, per il finanziamento di piani di sviluppo, per progetti di internazionalizzazione, per l'acquisizione di aziende o per il lancio di nuovi brand.

Chi sono i principali investitori di minibond?

I minibond possono essere collocati esclusivamente presso investitori istituzionali professionali ed altri soggetti qualificati: fondi di investimento, intermediari finanziari vigilati, investitori professionali privati, compagnie di assicurazione, oppure possono essere quotati su un mercato borsistico dedicato (ExtraMOT Pro3 in Italia), anch'esso accessibile solo a investitori professionali. Con il nuovo Regolamento sul crowdfunding, che Consob ha pubblicato alla fine del 2019, i minibond possono essere collocati anche su sezioni dedicate dei portali di equity crowdfunding, previa autorizzazione di Consob. In questo caso, i minibond, emessi esclusivamente da SPA, possono essere collocati anche presso le seguenti categorie di investitori:

- investitori non professionali con un valore di portafoglio superiore a 250.000 euro, oppure
- investitori non professionali che si impegnano a investire almeno 100.000 euro in un'offerta di titoli, oppure
- investitori non professionali che acquistano minibond nell'ambito di un servizio di gestione di portafogli o di consulenza in materia di investimenti, fondazioni bancarie, incubatori certificati di start up innovative, investitori a supporto delle PMI.

Chi assiste le imprese nell'emissione dei titoli?

La figura chiave è l'advisor. Si tratta di un soggetto (generalmente una società di consulenza specializzata) che affianca l'azienda nel coordinamento delle fasi prepedeutiche all'emissione occupandosi in particolare di:

- verificare l'esistenza dei requisiti minimi previsti dalla normativa e la capacità dell'emittente di onorare il debito;



- offrire supporto nella redazione della documentazione richiesta;
- collaborare alla preparazione del collocamento.

Il ruolo dell'advisor può essere molto importante anche nelle fasi successive, in cui è necessario un coordinamento tra le attività dei diversi soggetti coinvolti nel processo.

Qual è il primo passo per avviare il processo di emissione?

Il processo di emissione richiede, innanzitutto, l'approvazione dell'assemblea straordinaria aziendale. Con la delibera di emissione l'organo amministrativo decide l'eventuale ammissione dei minibond alla negoziazione sul mercato ExtraMot PRO3 di Borsa Italiana, qualora abbia intenzione di quotare il titolo. In caso di società per azioni, la deliberazione deve risultare da verbale redatto da notaio ed essere depositata ed iscritta nel Registro delle imprese competente. In caso di società a responsabilità limitata, la deliberazione è iscritta a cura degli amministratori presso il Registro delle imprese competente. Una volta espletate queste attività, occorre istituire il "Libro delle Obbligazioni" se si tratta di società per azioni o il "Registro dell'Emittente" se si tratta di società a responsabilità limitata, nel quale sarà indicato l'ammontare dei titoli emessi, trasferimenti e vincoli.

Ci sono spese da sostenere per l'emissione?

I principali costi che occorre sostenere nella procedura di emissione dei minibond sono:

- i costi fissi di emissione, tra i quali ci sono costi amministrativi, consulenziali, di rating, per la due diligence, per l'advisor e per l'arranger, per la certificazione del bilancio e per l'accentramento presso Monte Titoli. Nel caso di emissioni di breve termine, le attività di preparazione all'emissione sono garantite dall'Advisor seguendo piani di attività standardizzati che permettono un notevole abbattimento dei costi;
- il tasso di interesse, la cui definizione avviene tramite un processo di negoziazione tra investitore, arranger e azienda emittente, assistita dall'Advisor.

Come avviene il rimborso?

Tempi e modalità di rimborso sono fissati prima dell'emissione stessa e del collocamento sul mercato. Peraltro, l'emittente ha la possibilità di effettuare un rimborso anticipato.

Cosa avviene in caso di mancato rimborso?

In caso di mancato pagamento delle cedole interessi o capitale, occorre verificare quanto è stato previsto dal regolamento del prestito. Generalmente, quando ciò accade, l'investitore ha la facoltà di richiedere il rimborso anticipato dei minibond o di attivare, in casi estremi, l'escussione delle garanzie o le procedure di salvaguardia previste dalla normativa.

In alternativa, è possibile rinegoziare con gli investitori i termini di rimborso dei titoli con una deroga alla scadenza (nel caso in cui vi siano più investitori organizzati in forma di assemblea, la negoziazione sarà fatta con il rappresentante comune dell'assemblea dei sottoscrittori). Le variazioni delle condizioni di emissione, poi, dovranno essere comunicate alla Borsa e a Monte Titoli.

Cos'è il regolamento del prestito?

Il regolamento del prestito è un documento che contiene i termini e le condizioni del prestito obbligazionario. In particolare, all'interno di questo documento viene indicata la natura, la forma e l'ammontare dei minibond, il pagamento degli interessi e le modalità di rimborso del capitale, i diritti e gli obblighi delle parti.

Esiste un contratto di sottoscrizione?

Il contratto di sottoscrizione è il documento che viene firmato tra l'impresa emittente e il sottoscrittore e che dovrà disciplinare le modalità, le condizioni ed i termini della sottoscrizione stessa e contenere, tra l'altro, dichiarazioni e garanzie, impegni, condizioni sospensive, clausole di manleva ed indennizzo in favore del sottoscrittore.

Cosa sono i basket bond?

Per basket bond si intendono portafogli di titoli di debito, in particolare mini-bond, destinati alla cartolarizzazione e al successivo collocamento sul mercato. L'obiettivo perseguito con questo strumento è quello di permettere l'accesso ai capitali dei grandi investitori internazionali anche a imprese con un (relativamente) limitato fabbisogno finanziario che, da sole, non sarebbero in grado di attrarre l'attenzione di questi soggetti.

Cosa sono i green bond?

I green bond sono comuni obbligazioni destinate a finanziare progetti con impatto positivo sull'ambiente, sull'efficienza energetica, sullo sviluppo di fonti pulite, ecc. Inizialmente emessi per finanziare progetti realizzati da istituzioni finanziarie transnazionali, si sono poi diffusi presso agenzie statali e locali e, da ultimo, anche presso le aziende private.

Cosa sono i social bond?

I social bond sono obbligazioni, emesse spesso da banche o da altri intermediari finanziari, pubblici o privati, con rendimenti garantiti finalizzati a sostenere progetti di impatto sociale. Una quota dei capitali raccolti, infatti, viene destinato a sostenere iniziative o organizzazioni no profit ad alto impatto sociale.

Le cambiali finanziarie

Cosa sono le cambiali finanziarie?

Le cambiali finanziarie sono titoli simili ai minibond. A differenza di questi, non si tratta di obbligazioni ma di titoli esecutivi, alla stregua degli assegni o delle comuni cambiali. Possono avere scadenze comprese tra 1 e 36 mesi e si configurano, quindi, come titoli di breve periodo.

Il processo di emissione è lo stesso dei minibond?

Il processo è simile. L'emissione delle cambiali finanziarie richiede, però, la presenza di uno sponsor, che assiste l'azienda emittente lungo tutto il percorso che va dalla due diligence al rimborso dei titoli. Lo sponsor ha anche un ruolo di garante verso il mercato: deve, infatti, esprimere un giudizio di affidabilità sull'emittente e sull'eventuale garante e detenere in portafoglio una quota crescente di titoli proporzionale all'ammontare dell'emissione. La quota minima è pari al 5%, accresciuta (per scaglioni) del 2% per emissioni comprese tra 5 e 10 milioni e di un ulteriore 1% per emissioni superiori ai 10 milioni di euro.

Sono richieste altre garanzie?

I garanti terzi, quali confidi, possono garantire le emissioni di cambiali finanziarie. Nel caso in cui la garanzia copra almeno il 25% dell'ammontare dell'emissione, lo sponsor è esentato dall'obbligo di detenere una quota dei titoli in portafoglio.

Com'è sviluppato il mercato delle cambiali finanziarie?

Con la diffusione dei minibond a breve termine, le cambiali finanziarie hanno conosciuto una diffusione sempre minore, anche a causa dei vincoli amministrativi in capo all'emittente e allo stesso sponsor, che deve essere individuato tra gli intermediari finanziari vigilati.

Il crowdfunding

Cos'è il crowdfunding?

Il crowdfunding (letteralmente “finanziamento dalla folla”) è un termine con cui si designano una serie di strumenti finanziari, molto diversi tra di loro, che hanno due caratteristiche comuni:

- basarsi sull'intermediazione di gestori di piattaforme internet dedicate;
- rivolgersi, potenzialmente, a una vasta platea di investitori, pubblici e privati.

Esistono diversi tipi di crowdfunding?

Per quanto si possano individuare molteplici tipologie di portali internet specializzati, a seconda che si considerino finalità del finanziamento, remunerazione del sostegno finanziario, specializzazione dei portali Internet, si è soliti distinguere il crowdfunding in:

- equity, regolamentato da Consob, che prevede la cessione di quote di capitale sociale o di azioni di una società di capitali a fronte dei capitali messi a disposizione dagli investitori;
- donation, finalizzato alla raccolta fondi per progetti di impatto sociale, culturale, ambientale, artistico, caritatevole, ecc.;
- reward, basato sul riconoscimento di una ricompensa (simbolica o materiale) a favore dei finanziatori;
- lending, che prevede la concessione di prestiti, a imprese o a privati, a fronte del versamento di un tasso di interesse e della restituzione del capitale versato agli investitori.

Perché si parla di real estate crowdfunding?

Visto il grande successo riscosso sul mercato nel corso degli ultimi anni, si è soliti distinguere il caso del real estate crowdfunding, dedicato al finanziamento di progetti in campo immobiliare. In tale ambito, operano sia portali di equity sia portali di lending.

Cosa si intende per crowdfinvesting?

Per crowdfinvesting si intende l'insieme degli strumenti, riconducibili in senso lato al crowdfunding, che prevedono la remunerazione dei capitali messi a disposizione delle imprese (o dei privati) dagli investitori.

In cosa consiste la remunerazione dell'investitore?

La remunerazione può consistere nel versamento di un tasso di interesse (lending), nella cessione di quote di capitale sociale (equity), nel riconoscimento di una commissione (invoice trading). Un caso particolare è quello del reward crowdfunding, quando è utilizzato come canale per la pre-vendita di beni e servizi: a fronte del versamento di un contributo in denaro, il finanziatore riceve un prodotto o un servizio messo sul mercato dall'imprenditore beneficiario del finanziamento.

L'equity crowdfunding

Cosa si intende per equity crowdfunding?

L'equity crowdfunding è uno strumento di finanziamento che prevede la cessione di azioni (nel caso di SPA) o di quote di capitale sociale (nel caso di SRL) agli investitori tramite apposite piattaforme Internet autorizzate da Consob.

Chi può finanziarsi tramite l'equity crowdfunding?

Possono fare ricorso a questo strumento tutte le imprese, anche operanti in settori tradizionali. La raccolta di fondi può essere promossa anche da veicoli di investimento specializzati in innovazione. Nel corso degli ultimi anni,

questo strumento è stato ampiamente utilizzato anche per finanziare progetti nell'ambito del real estate, solitamente tramite la costituzione di società veicolo in cui vengono fatti convergere i capitali raccolti presso gli investitori.

Chi sono i principali investitori?

Lo strumento è rivolto sia a investitori qualificati sia a piccoli risparmiatori che, acquisendo le quote della società emittente, ne diventano soci a tutti gli effetti, condividendone il rischio imprenditoriale.

Quanto tempo ci vuole per avviare una campagna di equity crowdfunding?

I tempi di implementazione delle campagne possono variare notevolmente a seconda del grado di preparazione delle aziende: bisogna considerare, infatti, una serie di variabili che vanno dall'eventuale necessità di adeguare lo statuto (nel caso delle SRL) passando attraverso una convocazione dell'assemblea dei soci, alla redazione del business plan, alla valutazione dell'azienda e alla predisposizione del documento informativo sull'offerta di quote. Importante è anche la strategia di comunicazione scelta dall'impresa che, nelle forme più complesse, può prolungarsi anche per alcune settimane prima del lancio ufficiale della campagna di raccolta dei fondi.

Quanto dura una campagna di equity crowdfunding?

La durata delle campagne di equity crowdfunding può variare tra i 30 e i 90 giorni, a seconda anche dell'ammontare dell'obiettivo da raggiungere e del target di investitori di riferimento. Può influire sui tempi anche l'eventuale "serialità" delle campagne: le aziende che abbiano già chiuso con successo precedenti "round" sui portali di equity crowdfunding possono abbreviare, anche in maniera significativa, i tempi necessari per raggiungere l'obiettivo prefissato. In alcuni casi, le campagne si sono chiuse con successo nel giro di pochi giorni.

Quali sono i costi per le imprese offerenti?

Le campagne di crowdfunding comportano una serie di costi, quali, ad esempio:

- commissioni da versare alla piattaforma di crowdfunding,
- costi amministrativi necessari per adeguare lo statuto dell'impresa, laddove necessario, alle esigenze legate alla cessione di quote di mercato sul capitale,
- spese di consulenza, per la produzione della documentazione necessaria alla presentazione del progetto (business plan, documento informativo, valutazione dell'azienda, ecc),
- spese per il marketing e la comunicazione, necessari per garantire l'adeguata visibilità al lancio della campagna di raccolta.

Il reward crowdfunding

Cosa si intende per reward crowdfunding?

Con il termine "reward crowdfunding" si intende una modalità di finanziamento nel quale a fronte di un contributo in denaro per la realizzazione di un prodotto o di un servizio, l'imprenditore accorda una "ricompensa" (generalmente una fornitura dello stesso prodotto o servizio) al finanziatore. Le ricompense possono essere simboliche, nel caso di donazioni fatte per scopi benefici, sociali, ambientali ma può capitare che si configurino come vere e proprie pre-vendite di prodotti e servizi di futura produzione.

Chi può finanziarsi tramite il reward crowdfunding?

Il reward crowdfunding trova applicazione in diversi ambiti, anche non strettamente produttivi. A livello imprenditoriale, può essere un utile supporto per nuove iniziative, per produttori artigianali e per dare visibilità a eccellenze, anche agro-alimentari, locali.

Quanto tempo ci vuole per la realizzazione di una campagna?

I tempi complessivi per la realizzazione di una campagna dipendono da:

- stato di avanzamento del progetto,
- tempi a disposizione per avviare la produzione del prodotto o del servizio.

Se il proponente ha già pronta la documentazione inerente al progetto da finanziare e ha già predisposto una campagna di comunicazione a supporto, nel giro di poche settimane può presentare la propria proposta sulle piattaforme di reward crowdfunding.

Quanto tempo dura una campagna di reward crowdfunding?

Le campagne durano, mediamente, due-tre mesi anche se non mancano esempi di raccolte fondi protrattesi per un'intera annualità. Viceversa, la campagna può concludersi anche in pochi giorni laddove la proposta presentata in piattaforma sia stata adeguatamente supportata sotto il profilo promozionale e abbia riscontrato il favore del pubblico.

Chi sono i principali sostenitori?

Le community di sostenitori che fanno capo alle piattaforme di crowdfunding sono costituite generalmente da privati interessati a pre-finanziare nuovi prodotti o servizi proposti sul mercato. Non manca la presenza di “esperti” capaci di offrire, a chi lancia le nuove proposte, anche suggerimenti tecnici che possano apportare miglioramenti al prodotto o al servizio proposto.

Quanto costa effettuare una campagna di reward crowdfunding?

L'ammontare di denaro raccolto tramite le campagne di reward crowdfunding è al lordo di una serie di costi che bisogna sempre considerare nel momento in cui si definisce l'obiettivo della campagna stessa, come ad esempio:

- commissioni versate al gestore della piattaforma (che opera generalmente a success fee);
- spese di spedizione del prodotto (laddove non sia specificatamente previsto che esse sono a carico del destinatario);
- aliquota IVA, laddove dovuta (nel caso di pre-vendita di un prodotto o di un servizio);
- imposte sul reddito d'impresa (derivante dalla vendita del prodotto o servizio).

Le commissioni versate alle piattaforme variano a seconda del servizio richiesto e dell'ammontare raccolto.

Ci sono aspetti fiscali da tenere in considerazione?

Nel caso di pre-vendita, dall'ammontare raccolto sul portale di crowdfunding bisognerà sottrarre l'aliquota IVA dovuta. Il capitale raccolto è quindi da considerare al lordo delle imposte (e, ovviamente, delle commissioni dovute al portale se non versate precedentemente). Il reddito derivante dalla pre-vendita sarà a sua volta tassato, in sede di dichiarazione, secondo le aliquote previste dalla normativa fiscale vigente.

Il lending crowdfunding

Cosa si intende per lending crowdfunding?

Il lending crowdfunding, denominato anche social lending, è un prestito cosiddetto “peer-to-peer” (prestito tra privati). Nello specifico, con questo termine si intende l'erogazione di un prestito, attraverso piattaforme online, che avviene disintermediando la gestione del credito tipicamente realizzata dal sistema bancario. Il lending crowdfunding garantisce, quindi, il finanziamento di imprese in cerca di fondi destinati a progetti imprenditoriali, a fronte del pagamento di un interesse e del rimborso del capitale.



Esistono diversi modelli di lending crowdfunding?

Generalmente, si fa distinzione tra due modelli di lending crowdfunding:

- modello diffuso che prevede un ruolo attivo della piattaforma sia nel selezionare le richieste di credito fra tutte quelle pervenute, sia nel decidere l'allocazione del capitale investito. I prestatori mettono a disposizione della piattaforma una certa somma di denaro, fornendo alcune indicazioni rispetto all'importo prestabilito, al tasso di interesse atteso ed al profilo rischio-rendimento ritenuto soddisfacente. In seguito, è la piattaforma stessa ad allocare automaticamente il denaro fra i progetti ammessi e rientranti nel target indicato da ciascun prestatore. I prestatori non scelgono personalmente i soggetti a cui concedere il prestito.
- modello diretto che rientra nei canoni classici del crowdfunding: i progetti da finanziare sono presentati in bacheche virtuali dove i prestatori possono visionare le relative schede di presentazione. Saranno gli stessi prestatori a scegliere i progetti di proprio interesse e a offrire capitali, sulla base delle proprie valutazioni.

Cosa si intende per business lending crowdfunding?

Il segmento business del lending crowdfunding è uno strumento di finanziamento simile, nel funzionamento, al tradizionale credito bancario: alle banche si sostituiscono, in questo caso, investitori istituzionali e retail. I potenziali investitori interagiscono con le imprese tramite piattaforme Internet dedicate. Le imprese finanziate devono remunerare l'investitore con un interesse precedentemente concordato e rimborsare il capitale secondo le scadenze previste dalla piattaforma.

Chi può accedere alle piattaforme di lending crowdfunding?

Nel caso del lending crowdfunding destinato alle imprese, possono normalmente accedere alle piattaforme, come richiedenti, aziende costituite in forma individuale o societaria e professionisti.

Nel caso di piattaforme verticali destinate a progetti real estate, il target è costituito da imprese, agenzie immobiliari o altri promotori di progetti immobiliari.

I limiti in termini di fatturato, di rating, di importo del finanziamento variano a seconda delle politiche seguite dai gestori delle piattaforme.

Qual è la documentazione richiesta?

Generalmente si richiede la disponibilità almeno di un bilancio o di una dichiarazione dei redditi.

Quanto costa il lending crowdfunding?

La presentazione di una richiesta di finanziamento e l'esame del dossier da parte degli analisti del portale sono gratuite. Sono, generalmente, previste commissioni di apertura, contestuali all'erogazione del finanziamento, e commissioni di gestione.

Bisogna tener conto del fatto che, generalmente, i gestori operano come agenti di istituti di pagamento, che applicano tariffe proprie per l'apertura e la gestione dei conti correnti.

L'invoice trading

Cosa si intende per invoice trading?

Per "invoice trading" si intende la cessione di fatture commerciali, attraverso una piattaforma online specializzata, da parte di una PMI (cedente) ad un investitore terzo (cessionario), il quale anticipa all'impresa l'ammontare della fattura al netto di una commissione che rappresenta la remunerazione del rischio.

Chi può utilizzare l'invoice trading?

Possono utilizzare questo servizio tutte le tipologie di imprese, con alcuni limiti che variano, però, a seconda delle piattaforme.

Come funziona la cessione delle fatture?

L'azienda cedente propone la propria fattura al club dei investitori che fanno capo alla piattaforma e che, tramite un sistema di asta o di marketplace, acquisiscono il credito anticipandone una parte al cedente. Al saldo della fattura da parte del committente finale, l'investitore provvede, a sua volta, a versare il saldo decurtato di una percentuale che rappresenta la sua remunerazione.

Quanto tempo dura l'operazione di cessione delle fatture?

Nel momento in cui la piattaforma accetta la fattura dell'impresa, generalmente si invia al debitore una notifica di cessione del credito per informarlo del mutamento della posizione debitoria. L'investitore anticipa, generalmente entro 48 ore dalla cessione della fattura, circa l'85-90% del valore della fattura all'impresa cedente. La quota-parte restante della fattura viene trattenuta in forma di garanzia e poi liquidata al momento dell'effettiva liquidazione della fattura, al netto della commissione concordata. L'operazione potrà dirsi conclusa una volta che l'investitore, a seguito del pagamento ricevuto dal debitore finale (il committente dell'azienda cedente), abbia versato all'impresa il saldo della fattura.

Quali sono i principali costi da sostenere?

I costi delle operazioni di invoice trading dipendono da:

- commissioni richieste dalle singole piattaforme,
- commissioni a remunerazione degli investitori, pari in media all'1%-2% del valore della fattura.

Chi può acquistare i crediti commerciali sulle piattaforme di invoice trading?

Gli investitori sono operatori professionali quali: gestori di fondi, banche, compagnie di assicurazione, investitori privati professionali, operatori finanziari vigilati.

Il dynamic discounting

Cosa si intende per dynamic discounting?

Il dynamic discounting è una soluzione tecnologica che permette al fornitore e all'impresa cliente, attraverso una piattaforma, di giungere a un accordo per il pagamento anticipato delle fatture a fronte della concessione di uno sconto che è funzione del tempo di anticipo richiesto.

Quali sono le imprese che utilizzano il servizio?

Il servizio è rivolto alle aziende clienti e ai loro fornitori.

Come funziona il processo?

L'impresa committente stipula un contratto con la società che gestisce la piattaforma di dynamic discounting e, in base alle proprie esigenze finanziarie, sceglie quali imprese del proprio parco fornitori caricare sul portale. Una volta individuate le fatture dei fornitori che possono essere anticipate, queste saranno rese visibili sul portale ai fornitori stessi che potranno decidere se accettare o meno le condizioni proposte in termini di giorni di anticipo e di tasso di sconto. Il pagamento transiterà direttamente dal cliente al fornitore, il quale riceverà, a differenza dell'anticipo fatture, il 100% dell'importo "scontato".

Le operazioni in capitale di rischio

Cosa si intende per operazione di equity?

Rientrano in questa categoria le attività di investimento nel capitale di rischio di imprese non quotate.

Quali sono le finalità delle operazioni di equity?

Le operazioni che coinvolgono capitale di rischio possono essere finalizzate, ad esempio, all'aumento di capitale, al passaggio di quote di una società, alla preparazione della quotazione in Borsa, a operazioni di M&A, alla ristrutturazione di aziende in crisi.

Cosa succede quando un investitore presta capitale di rischio?

L'investitore diventa socio a tutti gli effetti dell'azienda e ne condivide il rischio imprenditoriale. Le operazioni in equity comportano generalmente un impegno "a tempo" per l'investitore, che cederà la propria partecipazione in azienda dopo un periodo definito fin dal momento dell'accordo con l'imprenditore.

Qual è il percorso per realizzare un'operazione del genere?

Prima del perfezionamento delle operazioni di capitale di rischio gli investitori cercano di approfondire la conoscenza della società e identificare tutte le aree di rischio e di opportunità nonché i punti di forza e di debolezza che potrebbero avere un impatto sul successo o meno dell'investimento. Le principali aree di analisi sono il mercato in cui opera la società, il suo posizionamento strategico, i dati finanziari del business plan, le problematiche di natura legale, gli eventuali rischi fiscali, gli eventuali rischi di natura ambientale, la valutazione del management e le modalità e la tempistica dello smobilizzo dell'investimento.

Quali sono i tipi di operazioni di equity?

Si suole distinguere solitamente tra venture capital (che interessa aziende nelle prime fasi di sviluppo) e private equity (dedicato alle imprese mature e ai gruppi industriali o finanziari). Secondo la scuola americana, rientrano nel private equity sia il venture capital sia il cosiddetto buy-out, che interessa, invece, le imprese mature.

Il venture capital

Cosa si intende per venture capital?

Il venture capital è un investimento nel capitale di rischio di un'azienda in fase di start up o nei primi stadi di sviluppo.

Chi sono i principali investitori?

L'investimento è realizzato solitamente da investitori privati, fondi specializzati o istituzioni pubbliche. L'investitore apporta un contributo in termini di capitali, di esperienza e di contatti per far crescere l'azienda che, per rientrare nel target di riferimento, deve operare in settori ad alto potenziale di crescita o proporre progetti con ottime prospettive di sviluppo.

Quanto dura un'operazione di venture capital?

L'investimento viene mantenuto per alcuni anni, secondo la durata preventivamente concordata con l'imprenditore. Al termine del periodo stabilito, le quote detenute dall'investitore vengono cedute ad altri investitori, rivendute all'imprenditore o quotate in Borsa.

Il private equity

Cosa si intende per private equity?

Il private equity raggruppa tutti gli investimenti in capitale di rischio realizzati durante la fase di maturità delle aziende.

Chi effettua operazioni di private equity?

Generalmente questi investimenti vengono realizzati da investitori corporate, da fondi specializzati o da grandi gruppi finanziari che traggono la propria remunerazione dal buon esito dell'operazione.

In che stadio di vita di un'azienda è consigliato rivolgersi alle operazioni di private equity?

Le operazioni di private equity vengono sono normalmente destinate al passaggio di proprietà di aziende mature, alla ristrutturazione o al risanamento finanziario, alla costituzione di holding o alla quotazione in Borsa.

I business angels

Chi sono i business angels?

I business angels sono investitori privati che acquisiscono quote di imprese nella fase di seed o start up e che supportano aspiranti imprenditori nella costituzione dell'azienda stessa. Si tratta, generalmente, di manager o ex manager, imprenditori, finanziari che investono capitale proprio per aiutare piccole realtà imprenditoriali a nascere, crescere e consolidarsi.

In quali settori operano generalmente i business angels?

I business angels intervengono generalmente nei settori dove vantano competenze specialistiche, apportando un contributo in termini di esperienza e networking e affiancando spesso l'imprenditore direttamente in azienda.

Cosa cerca un business angel quando effettua un investimento?

A differenza del fondo di venture capital, investono fondi propri, seguendo logiche meno vincolate a obiettivi di budget e di redditività finanziaria, fermo restando che è, naturalmente, loro interesse valorizzare al meglio la partecipazione in azienda per ottenerne una adeguata remunerazione al termine del periodo di investimento.

La quotazione in borsa

Perché quotarsi in borsa?

La quotazione in Borsa rappresenta un passaggio importante nella vita di un'azienda. Si tratta di un radicale cambiamento di status, che impone all'impresa una maggior attenzione verso tematiche quali trasparenza, comunicazione, efficienza, responsabilità sociale, ambientale, etica.

Quali sono i mercati italiani principali?

In Italia esistono una serie di mercati che offrono alle aziende soluzioni diversificate in base al fabbisogno finanziario e alla fase di sviluppo: per le PMI si possono citare AIM Italia, per il mercato azionario, dedicato alle imprese di medie dimensioni e caratterizzato da ridotti obblighi regolamentari e ExtraMOT Pro3, per il mercato obbligazionario, dove sono quotati, in particolare, i mini-bond e le cambiali finanziarie.

L'AIM Italia

Cos'è AIM Italia?

L'AIM Italia è il mercato di Borsa Italiana dedicato alle piccole e medie imprese ad alto potenziale di crescita. AIM è l'acronimo di Alternative Investment Market e ha l'obiettivo di raccogliere fondi per le PMI che vogliono inserirsi nel mercato azionario. Le procedure di quotazione sono semplificate, per facilitare l'accesso al mercato borsistico anche ad aziende che non dispongono dei requisiti, piuttosto restrittivi, richiesti dal segmento principale.

Esiste un segmento professionale?

A partire dal 20 luglio 2020 è operativo, all'interno del mercato AIM, il segmento professionale, riservato esclusivamente agli investitori professionali.

Tale segmento è dedicato a:

- società che desiderano accedere con maggiore gradualità al mercato, dotandosi progressivamente delle strutture necessarie adeguate a operare sul mercato aperto agli investitori retail;
- start-up e scale-up: società che hanno avviato la commercializzazione di prodotti / servizi da meno di 1 anno e devono ancora avviare fondamentali funzioni / processi strategici previsti dal modello di business;
- operazioni di *just listing*: società che non hanno immediate necessità di raccolta di capitali o che desiderano aumentare la propria visibilità presso gli investitori, prima di procedere con l'offerta;
- società che strutturano l'offerta con prodotti complessi, non adeguati ad una clientela al dettaglio.

Chi può quotarsi sull'AIM?

AIM Italia si rivolge principalmente a piccole e medie imprese impegnate in progetti di crescita all'interno di settori in espansione, con una struttura finanziaria equilibrata, in grado di attrarre una platea diversificata di investitori.

Quanto dura e qual è il processo di quotazione?

Il processo di quotazione si svolge in tre fasi: preparazione, due diligence, collocamento e ammissione. La durata del processo di ammissione alla quotazione su AIM Italia è di circa 6-8 mesi; l'avvio della fase di preparazione, invece, varia a seconda delle caratteristiche dell'azienda. Si stima che tutto il processo, compresa la preparazione, debba iniziare 24-12 mesi prima della quotazione.

Quali soggetti assistono le imprese nella fase di quotazione?

Nella fase di quotazione intervengono una serie di soggetti, con specifici compiti, che assistono l'impresa, ne verificano i requisiti e controllano le regole svolgimento del processo. La figura centrale è il Nomad, che ha il compito di assistere e supportare la società sia in fase di ammissione che successivamente, durante la permanenza sul mercato. Può essere una banca d'affari, un intermediario o una società che opera prevalentemente nel settore corporate finance. Lo specialist ha il compito di garantire la liquidità dei titoli e predisporre periodicamente studi e ricerche sulla società quotata.

Quali documenti deve produrre l'impresa che si quota?

Il principale documento richiesto per la quotazione è il cosiddetto "documento di ammissione". Viene richiesto in fase di quotazione e deve contenere le informazioni relative all'attività della società, al management, agli azionisti e ai dati economico-finanziari. La struttura del documento segue il modello previsto per il prospetto informativo previsto dal Regolamento 809/2004/CE pur contenendo un minor numero di informazioni e non tutti i capitoli previsti per un normale prospetto;

Quali sono i principali costi che un'impresa deve sostenere?

I costi variano in funzione della struttura, dimensione e complessità aziendale e includono le consulenze specifiche necessarie per valutare la fattibilità di IPO e supportare la società nel processo. Tra questi, i principali costi sono:

- studio di fattibilità dell'operazione;
- advisor finanziario per il supporto all'imprenditore;
- due diligence (finanziaria e di business) e documento di ammissione da parte del Nomad;
- società di revisione per il giudizio sul bilancio aziendale e comfort letter;
- società che si occupano della gestione della Comunicazione finanziaria e delle investor relations;
- due diligence legale e fiscale;
- fee di listing verso Borsa Italiana e Monte Titoli.

A questi costi fissi si aggiungono costi variabili di collocamento del titolo sul mercato che sono:

- commissioni di collocamento azionario (Global coordinator): 4-5% del controvalore della quotazione;
- success fee (Financial advisor): 0,8-1,0% della capitalizzazione.

Il microcredito

Cos'è il microcredito?

Per microcredito si intende la concessione di prestiti di piccolo importo a persone e imprese che intendono avviare o potenziare un'attività di microimpresa o di lavoro autonomo e che hanno difficoltà di accesso al credito bancario.

Chi sono i soggetti beneficiari?

Possono fare richiesta di microcredito:

- lavoratori autonomi titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con un numero massimo di 5 dipendenti;
- ditte individuali titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con un numero massimo di 5 dipendenti;
- società di persone, società tra professionisti, s.r.l. semplificate e società cooperative, titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con un numero massimo di 10 dipendenti.

Quali possono essere le finalità del finanziamento?

I finanziamenti richiesti possono essere finalizzati:

- all'acquisto di beni e servizi direttamente connessi all'attività svolta (compreso il pagamento dei canoni del leasing e delle spese connesse alla sottoscrizione di polizze assicurative);
- al pagamento di retribuzioni di nuovi dipendenti o soci lavoratori;
- alla copertura dei costi per corsi di formazione volti a incrementare la qualità professionale e le capacità tecniche nonché gestionali del lavoratore autonomo, dell'imprenditore e dei relativi dipendenti.

Sono escluse operazioni di ristrutturazione del debito.

Quanto costa richiedere il microcredito?

Il tasso di interesse applicato ai prestiti rientranti nel microcredito varia a seconda dell'operatore e del merito di credito del richiedente. Il servizio di tutoraggio è assicurato gratuitamente.

Chi sono gli operatori di microcredito?



Gli operatori di microcredito, accreditati presso l'Ente nazionale per il microcredito, possono essere: banche, confidi, operatori specializzati in microcredito, ex. Art.111 del Testo Unico Bancario.

A quanto ammonta il credito concesso?

L'ammontare massimo è pari a 40.000 euro e la durata massima arriva a 15 anni. Il rimborso dei finanziamenti prevede una cadenza delle rate al massimo trimestrale.

Se:

1. l'erogazione del finanziamento è scaglionata
2. il pagamento di almeno le ultime sei rate pregresse è puntuale;
3. l'andamento del progetto finanziato, attestato dal raggiungimento di risultati intermedi stabiliti dal contratto e verificati dall'operatore di microcredito,

trascorsi 6 mesi, è possibile richiedere un ulteriore aumento dell'importo pari a 10.000 euro

Chi assiste le imprese che intendono accedere a questo strumento?

Le imprese vengono affiancate da un tutor. Questa funzione può essere svolta da persone giuridiche o persone fisiche, titolari di partita iva, in possesso dei requisiti di idoneità morale e di conoscenze finanziarie, economiche e giuridiche. Dal 30 settembre 2019 è attivo l'elenco nazionale obbligatorio degli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito, istituito presso l'Ente Nazionale per il microcredito. L'iscrizione è poi subordinata ad una prova valutativa e a corsi di orientamento e di formazione. I servizi offerti sono gratuiti.

Quali servizi offrono?

Il tutoraggio deve garantire perlomeno due dei servizi di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

In fase di istruttoria si possono citare:

- supporto per la definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività;
- supporto per la redazione del business plan;
- formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, dal punto di vista della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
- formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività;
- supporto per la definizione dei prezzi e delle strategie di vendita;
- supporto per la definizione della strategia di marketing.

Nel periodo successivo all'erogazione del finanziamento, alcune delle operazioni di tutoraggio riguardano:

- supporto per l'individuazione e la diagnosi di eventuali criticità gestionali o finanziarie;
- supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
- orientamento verso possibili soluzioni al fine di prevenire situazioni di crisi dell'impresa.

È richiesta una garanzia?

Il Fondo Centrale di Garanzia garantisce fino all'80% dell'ammontare del finanziamento concesso o contro-garantisce fino all'80% dell'importo garantito da Confidi o da altro garante, a condizione che le garanzie da questi rilasciate non superino l'80% del finanziamento. La concessione della garanzia è completamente gratuita e non comporta alcun tipo di valutazione del merito creditizio che verrà comunque effettuato dalla Banca.

