

Tutto ciò che c'è da sapere sull'Alternative Finance & Financing

Fino a qualche anno fa con *alternative finance* si intendevano tutte quelle iniziative legate al “terzo settore”, ovvero al finanziamento a scopo benefico di cooperative, comunità ed imprese che si avvalgono di particolari regole societarie, non direttamente legate al mercato del lavoro o ad istituzioni statali pubbliche.

Oggi il fenomeno è più diffuso e variegato, soprattutto grazie all'avvento dei Social e della Sharing Economy: pur continuando a comprendere **attività di beneficenza** (come ad esempio il micro-credito ...), si è esteso a forme di **finanziamenti ed investimenti legati al mondo del business**, talvolta in diretta concorrenza con i servizi proposti dalle Banche tradizionali.

Un fenomeno quindi da conoscere, studiare e misurare. In UK, culla della finanza mondiale, dove esiste una lunga tradizione nel cercare di definire e quantificare fenomeni di cui è difficile definire l'effettiva portata, uno [studio della società Nesta](#) in collaborazione con l'Università di Cambridge ha analizzato l'impatto dell'*alternative finance* nel Regno Unito.

La figura successiva riporta la tassonomia adottata dallo studio per individuare le molteplici forme che declinano il concetto di finanza alternativa.

P2P business lending	Transazioni di debito tra individui ed imprese esistenti, per lo più PMI, con molti creditori individuali che contribuiscono ad un singolo prestito
P2P consumer lending	Individui che utilizzano una piattaforma online per farsi prestare denaro da un certo numero di creditori individuali, ognuno per una piccola somma; la maggior parte di questi prestiti non sono garantiti
Invoice trading	Imprese che scontano le loro fatture presso un pool di investitori individuali o istituzionali, per ricevere immediatamente i soldi invece di aspettare che le fatture vengano pagate
Equity crowdfunding	Acquisto di partecipazioni ad un business da parte di investitori alla ricerca di un ritorno nell'investimento, modalità prevalentemente utilizzata dalle startup
Community shares	Partecipazione in quote di capitale di cooperative, comunità ed imprese con particolari regole societarie, non direttamente legate al mercato del lavoro o ad istituzioni statali pubbliche
Rewards crowdfunding	Individui che fanno donazioni per uno specifico progetto con l'aspettativa di ricevere in cambio del loro contributo, una ricompensa tangibile (non finanziaria) od un prodotto
Pension-led funding	Consente, ai proprietari o manager di PMI, di utilizzare i loro fondi pensione al fine di investire nelle proprie attività. Le «intellectual properties» sono spesso utilizzati come garanzia
Debt-based security	Individui che prestano ricevendo in cambio un titolo di debito non garantite da obbligazioni o strumenti collaterali, in genere rimborsato in un periodo di tempo prolungato
Donation crowdfunding	Individui che effettuano piccole donazioni nell'ambito di un più ampio progetto di beneficenza, in cambio di un ritorno non finanziario o materiale

Fig. 1 – Fonte “Understanding alternative finance”; November 2014; Peter Baek, Liam Collins and Bryan Zhang; <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf>



Il termine **crowdfunding** (con cui si intende quel processo collaborativo, di uno o più gruppi di persone, che utilizza il proprio denaro in comune per finanziare persone, organizzazioni e piccole imprese) è quello che appare con più frequenza, declinato in *equity*, *rewards and donation*, a seconda del ritorno atteso dal finanziamento effettuato: in denaro (*equity crowdfunding*); in un ritorno tangibile ma non finanziario, ad esempio nel caso di finanziamenti ad una cooperativa agricola che distribuisce i frutti del suo lavoro (*rewards crowdfunding*); senza attesa di un qualsiasi ritorno tangibile (*donation crowdfunding*).

A questo si sono aggiunte nel tempo altre forme di raccolta di finanziamenti, alcuni proprio grazie alla diffusione di nuovi strumenti in grado di mettere in contatto tra loro le persone, come appunto i **siti Social**: *peer-to-peer business lending* (nel caso di finanziamento ad imprese e/o startup); *peer-to-peer consumer lending* (nel caso di finanziamenti a privati cittadini).

Ma qual è il valore del mercato dell'*alternative finance* e quali sono i suoi tassi di crescita? Lo studio risponde, per la parte UK, con un paio di grafici riassuntivi, qui riportati, che danno l'idea di un mercato in valore assoluto non ancora in grado di concorrere con il mercato dei capitali, ma molto, molto dinamico in relazione ai tassi di crescita.

La figura 2 presenta il valore complessivo ed il tasso di crescita del mercato dal 2012 al 2015 (forecast). Come si può vedere il mercato è più che raddoppiato, anno su anno, **passando da 267 milioni di sterline del 2012 a 4,4 miliardi di sterline nel 2015**.



Fig. 2 – Dati in milioni e miliardi di sterline – Fonte “Understanding alternative finance”; November 2014; Peter Baek, Liam Collins and Bryan Zhang; <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf>

I motivi di questa vertiginosa crescita sono da ricercare soprattutto nella spinta che la **diffusione dei siti social e del mobile** ha dato a questo tipo di finanza, mettendo in contatto diretto domanda ed offerta di capitali, e rendendo pubblici e partecipativi, anche dal punto di vista emotivo, fenomeni e fatti che una volta erano confinati nella sfera individuale o in



una ristretta cerchia sociale. E' un successo globale, simile a quello di iniziative come **Airbnb**, nel campo del turismo che si sviluppa al di fuori dei canali tradizionali, o di **Uber**, che ha incendiato il settore del trasporto pubblico in tutto il mondo.

Non a caso, se si analizzano i valori di mercato delle varie componenti dell'*alternative finance* ed il loro relativo tasso di crescita dal 2012 al 2014 (figura 3), ci si accorge come siano proprio le iniziative di *peer-to-peer lending* e dell'*equity crowdfunding* a fare la parte del leone. Queste motivazioni "social", unite ad una maggiore ricerca di un ritorno finanziario dell'investimento, testimoniano la nuova caratterizzazione della finanza alternativa, accentuando lo spostamento da attività di beneficenza a nuova e concreta forma di finanza: fenomeno da valutare attentamente da parte dell'*incumbent banking*.



Fig. 3 – Dati in milioni di sterline - Fonte "Understanding alternative finance"; November 2014; Peter Baek, Liam Collins and Bryan Zhang; <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf>

Per contestualizzare questi dati nel mercato complessivo della finanza UK, si deve tener conto che entro la fine del 2015 oltre 7.000 piccole e medie imprese riceveranno, dai canali della finanza alternativa, finanziamenti per circa un miliardo di sterline, **pari al 2,4% dei prestiti bancari nazionali per le PMI per il 2013** (dati della Banca d'Inghilterra): non sono percentuali che oggi possono preoccupare le banche, ma i tassi di crescita a tre cifre dell'*alternative finance* sono sicuramente un campanello d'allarme per le Istituzioni finanziarie di tutto il mondo.

Per capire se questi tassi di crescita sono destinati a continuare, l'indagine condotta in UK ha affrontato il tema di quanti, su un campione di 2.000 individui, fossero a conoscenza di forme di finanza alternativa, e quanti se ne fossero serviti finora. Ebbene, il 42% ha risposto di non conoscerne nessuna, e, del 58% di chi ne è a conoscenza, solo il 14% l'ha usata. Percentuali poco dissimili tra le 506 PMI intervistate. Questi dati testimoniano che c'è ancora un vasto potenziale di crescita, che, se da un lato è aiutata dall'enorme spinta



innovativa delle piattaforme della social economy, dall'altro deve fare i conti con l'immagine di fiducia e stabilità che le Istituzioni finanziarie tradizionali ancora ispirano nel mercato.

Rimangono, legati alla relativa recente diffusione di questi strumenti finanziari, alcuni interrogativi cui lo studio stesso si dichiara non in grado di rispondere:

- Oggi la finanza alternativa è utilizzata soprattutto da PMI, individui, startup con difficoltà a finanziarsi, progetti sociali: sarà così anche in futuro o si affacceranno nuovi player?
- Oggi un crescente numero di persone, organizzazioni e piccole imprese si rivolgono *all'alternative finance* perché non sono in grado di accedere ai tradizionali canali del credito: questa tendenza continuerà? I relativi tassi di crescita continueranno a salire?
- Oggi il principale driver del *crowdsourcing* è quello di essere parte di un progetto in cui si crede: il modello continuerà ad essere attraente, per chi vuole donare, prestare o investire soldi?
- Qual è l'impatto socio-economico della finanza alternativa e quali sono i risultati nel tempo di coloro che hanno raccolto fondi in questo modo?
- Come le persone vengono a conoscenza dei vari modelli di finanziamento alternativi e qual è il grado di soddisfazione nell'averli utilizzati?

E la situazione in Italia? Non è dissimile da quella UK, e i dati di diffusione dei Social Network sui nostri telefonini ci porterà sempre più ad interessarci e ad usare questi strumenti di finanza alternativa.

A cura di:

Franco Vigliano,

Associate Consultant - The Innovation Group

