

ITALIAFINTECH

Agenda regolamentare

Proposte per favorire un mercato competitivo nello spazio
Fintech



ITALIAFINTECH

ItaliaFintech è un gruppo di lavoro che riunisce tutte le più innovative aziende del fintech nazionali e internazionali operanti in Italia con lo scopo di promuovere la conoscenza e l'adozione delle soluzioni fintech da parte di consumatori, famiglie e imprese. Tale gruppo è strutturato in forma di associazione e intende rappresentare un punto di riferimento e di dialogo per le istituzioni e il regolatore. Il dialogo e il confronto con altre aziende e associazioni anche a livello internazionale servono per facilitare lo sviluppo dell'innovazione e dell'efficienza nei servizi finanziari e, in ultima analisi, per contribuire a irrobustire e diversificare i bilanci delle aziende e delle famiglie italiane

ItaliaFintech intende promuovere un dialogo con le istituzioni ed il mondo delle imprese al fine di assicurare le migliori opportunità al mercato italiano nel contesto dell'evoluzione tecnologica e regolamentare internazionale. Questo in un contesto che promuova l'innovazione, la libertà di concorrenza e la crescita del benessere finanziario del Paese, assicurando nel contempo la tutela degli investitori e l'integrità del mercato, degli intermediari e dei dati personali.

E' importante ricordare che a tutt'oggi gli investimenti Fintech in UK creano ogni anno 10.000 posti di lavoro, e sono pari a 100 volte gli investimenti italiani. Quelli francesi sono pari a circa 20 volte quelli italiani. Anche paesi come la Norvegia e l'Olanda investono in Fintech più di quanto investa tutto il nostro Paese.

ItaliaFintech unisce 22 imprese Fintech attive in Italia che hanno scelto di operare in un contesto regolato e vive come opportunità per il nostro Paese l'attuale evoluzione delle regole nel campo dei servizi finanziari, dei servizi di investimento, dei sistemi di pagamento, di concorrenza e di tutela dei dati personali. Tutti i membri di ItaliaFintech operano o sotto la diretta supervisione dei regolatori, oppure con il diretto supporto di entità regolate. Le aziende di ItaliaFintech hanno investito in regolazione e compliance più di 40 Milioni di Euro, ovvero una quota largamente superiore a quella degli operatori finanziari tradizionali, se rapportata ai propri capitali.

“

Il fintech sta migliorando la vita finanziaria di più di 400,000 aziende e famiglie italiane, offrendo alternative di grande qualità rispetto ai prodotti bancari tradizionali.

Ignazio Rocco di Torrepadula
Presidente ITALIAFINTECH

”

Le proposte della nostra Agenda regolamentare

In questa fase, ItaliaFintech segue con attenzione ed intende partecipare con spirito propositivo alle consultazioni italiane ed europee circa l'evoluzione e la implementazione di:

1. PSD2

2. MIFID2 ed in generale i temi connessi alla tutela, orientamento ed educazione degli investitori.

3. Capital Markets Union, normative su

PIR e **Crowdfunding** e più in generale tutte le normative che hanno impatto sull'evoluzione dei mercati dei capitali, e sulle scelte di famiglie e imprese nella composizione dei propri bilanci finanziari.

La libertà e le pari opportunità di concorrenza e di scelta, e la promozione dell'innovazione sono valori trasversali che stanno particolarmente a cuore a tutti i membri di ItaliaFintech.

“

Il fintech italiano in questi anni ha saputo esprimere un grande dinamismo e un'interessante capacità di innovazione, tanto da rendere finalmente possibile la nascita di un'associazione italiana di aziende fintech indipendenti.

Alberto Dalmaso
Founder di Satispay

”

1. Payment Solutions Directive 2

In vista dell'imminente partenza operativa della PSD2 in termini di accesso ai dati dei clienti ai *Third Party Provider* (TPP) è importante che questa occasione venga sfruttata al meglio per **garantire all'Italia un ruolo** non marginale nello **sviluppo di nuovi business fintech** e per la **sopravvivenza degli attuali in cooperazione e ad integrazione dell'attuale sistema bancario**.

In questo ambito un ruolo chiave può essere giocato dal **regolatore in veste di garante della sicurezza dei dati degli utenti e acceleratore di nuovi servizi a valore aggiunto per gli stessi**.

Questi risultati possono essere raggiunti a nostro avviso lavorando sui tre pilastri illustrati qui di seguito.

1.1. Sicurezza dei dati dell'utente e protezione dell'accesso.

Per **massimizzare la sicurezza dei dati dell'utente e garantirne la protezione** dell'accesso sarebbe opportuno **integrare gli standard tecnici (RTS)** già emanati al fine di disciplinare la gestione delle autorizzazioni attraverso un modello diffuso e robusto come il Consent Model che attraverso le tre fasi di "espressione del consenso" (decisione, autenticazione, autorizzazione) permette all'utente di esprimere il proprio consenso alle operazioni del TPP autorizzandone ognuna in maniera esplicita.

1.2. Semplicità di adozione alle API delle banche.

La **semplicità di adozione e integrazione delle API bancarie** è una condizione necessaria per permettere lo sviluppo di nuovi servizi di terze parti a vantaggio degli utenti: risulta pertanto necessario **garantire che lo sviluppo delle API** di accesso ai servizi bancari **rispettino le best practice** in quanto a **documentazione e strumenti a supporto degli sviluppatori**, non possiamo correre il rischio che una frammentazione tecnologica e una carenza di documentazione complichino fino al livello di impedire l'utilizzo delle API prescritto dalla normativa.

Al fine di monitorare e indirizzare nella maniera appropriata la fase di sviluppo tecnico delle API sarebbe di vitale importanza il **coinvolgimento di ItaliaFintech nelle iniziative di sperimentazione e in tutte le consultazioni a tal riguardo.**

1.3. Adeguato compenso per le banche.

Da ultimo è fondamentale **definire uno schema di compensi per le banche** che offrono i loro servizi alle terze parti che sia in linea da un lato con le esigenze di revenues delle banche e dall'altro con la **sostenibilità dei business model che nasceranno grazie all'accesso ai servizi bancari via API.**

2. MIFID2 e in generale i temi connessi alla tutela, orientamento ed educazione degli investitori.

2.1. MIFID2.

Il legislatore europeo ha introdotto il servizio di consulenza su base indipendente come strumento per il rafforzamento della protezione degli investitori e per la prevenzione dei conflitti di interesse. La consulenza su base indipendente, come disciplinata dalla **Direttiva Mifid2**, è per definizione la modalità con la quale operano i **Robo Advisor**. La nuova regolamentazione, che è entrata in vigore nel 2018, deve, a nostro avviso, essere supportata da una rigorosa applicazione da parte delle Autorità di Vigilanza in tema di **trasparenza dei costi applicati ai clienti e degli incentivi.**

2.2. Albo Unico dei Consulenti Finanziari.

La riforma dell'Albo dei **Consulenti Finanziari**, approvata dal Parlamento nel dicembre 2015, stenta a decollare. Le sezioni dedicate ai **consulenti indipendenti**, persone fisiche e giuridiche, non sono state ancora avviate. Ciò impedisce di operare alle società innovative che svolgono la consulenza indipendente tramite servizi Web. L'unico effetto concreto della riforma dell'Albo, ad oggi, è stato il cambiamento di denominazione dei promotori finanziari in "consulenti finanziari" che, nonostante la nuova Direttiva, continuano a svolgere la consulenza secondo il modello tradizionale di remunerazione basato sugli incentivi. Dal nostro punto di vista è difficile, se non

impossibile, parlare di attività di consulenza se il professionista basa la sua remunerazione sul prodotto che suggerisce, di fatto si rischia di avere un venditore che fa consulenza. Alla luce di questa considerazione crediamo che la **presenza di due albi professionali distinti o comunque di un albo che distingua le due professionalità, di consulente e di promotore, sia necessaria per la distinzione di due attività professionali molto diverse**: la consulenza finanziaria indipendente e l'attività di promozione finanziaria.

2.3. Educazione finanziaria.

Siamo convinti che un reale progresso del grado di educazione finanziaria dei risparmiatori, soprattutto per le giovani generazioni, non possa prescindere dal supporto offerto dai soggetti che operano nel settore Fintech. **E' necessario quindi promuovere iniziative da parte dei soggetti attivi nel settore della consulenza indipendente tramite Web, in collaborazione e sulle linee indicate dal Comitato Edufin.**

3. Capital Markets Union / PIR / Crowdfunding ed in generale i mercati finanziari e la loro diffusione al servizio di famiglie ed imprese.

3.1. Integrità della filiera di operatori finanziari al servizio delle PMI.

La maggior parte delle attività che rientrano nel settore del Fintech sono già regolate dall'ordinamento in quanto riconducibili ad una o più attività delle finanziarie tradizionali soggette ad autorizzazione e vigilanza. Si pensi ad es. all'equity crowdfunding ed al suo possibile inquadramento in uno dei servizi prestati ai sensi della MiFID (raccolta ordini, collocamento, esecuzione di ordini). Lo stesso vale per le altre attività di marketplace investing in strumenti di debito o di capitale prestate esclusivamente in favore di investitori professionali. Fuori dei casi di completa disruption, **il Fintech si trova soggetto alle regole vigenti, salvi gli adattamenti dei quali si è detto e salva l'applicazione del principio di proporzionalità, vista la modesta dimensione di molte delle iniziative avviate nel settore da soggetti diversi dai grandi intermediari bancari e finanziari.** E' naturalmente importante

che gli investitori istituzionali che sempre più spesso operano in strumenti finanziari emessi da PMI si rivolgano sistematicamente ad intermediari regolati.

3.2. Armonizzazione completa tra strumenti di debito.

Indipendentemente dalla forma tecnica, sia essa cartolare o meno, **bonds e loans dovrebbero avere trattamento uniforme** anche con riguardo alla eleggibilità in capo ai PIR, all'accesso al Fondo Centrale di Garanzia, alle modalità gestione in seno alle piattaforme di crowdfunding, al corredo informativo da sottoporre agli investitori.

3.3. Piattaforme di crowdfunding.

Con riferimento alle piattaforme di crowdfunding (sia di equity, sia di debito), anche alla luce dell'iniziativa della Commissione Europea relativa a **“Proposal for a Regulation on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for business”**, si raccomanda un chiarimento sui seguenti punti:

- **Differenziazione tra equity crowdfunding e lending crowdfunding.**
È necessaria una chiara differenziazione in funzione delle attività svolte dalle piattaforme di equity-crowdfunding e dalle piattaforme di lending-crowdfunding, e del contesto normativo all'interno delle quali le diverse attività ricadono. Ad oggi le le piattaforme di lending crowdfunding operano con licenze PSD/PSD2 in tutta l'UE, mentre le piattaforme di equity crowdfunding operano con licenze MiFID o equivalenti, anche perché l'attività caratteristica si basa su modelli diversi: attività di erogazione di credito (lending crowdfunding) e attività di investimento (equity crowdfunding).
- **Ritaratura dei massimali in capo a emittenti presso le piattaforme di crowdfunding.**

Con riferimento alle piattaforme di crowdfunding (sia di equity, sia di debito), si evidenzia che gli importi massimi che possono essere attualmente raccolti attraverso un piattaforma di crowdfunding da un singolo richiedente non sono adeguati alle esigenze del mercato. Il numero di imprese che intendono raccogliere importi crescenti attraverso le piattaforme di crowdfunding è in aumento, mentre allo stesso tempo cresce il numero e la tipologia degli investitori (o prestatori) attivi sulle piattaforme. La proposta della Commissione Europea per un limite di 1M€ su un periodo di 12 mesi è stata

oggetto di forti critiche da parte degli operatori di mercato in quanto ritenuta non adeguata alle necessità in un settore in fase di rapido sviluppo. Ad oggi il massimo che può essere offerto su un piattaforma varia in funzione del paese creando notevole complessità per operatività cross-border. Il limite attuale per il Lending crowdfunding ad esempio è 1M€ in Francia e Spagna, mentre è stato appena elevato a 5M€ in Germania e Regno Unito. Un limite minimo di 5M€ (o meglio 8M€) esente da prospetto per le piattaforme di crowdfunding permetterebbe di cogliere le opportunità che il mercato oggi offre.

- **Adattamento dei massimali in capo agli investitori (prestatori) sulle piattaforme di crowdfunding.**

La diversificazione dei soggetti che intervengono in operazione di crowdfunding necessita la definizione di limiti differenti per gli importi che possono essere investiti (prestati) in funzione del regime PSD/PSD2 o MiFID di riferimento e della tipologia di investitore (prestatore): individuo, professionale, istituzionale.

3.4. Incentivi all'investimento in tecnologie.

Tutte le aziende Fintech impiegano ingenti risorse per investimenti in tecnologia e il loro successo è in quota parte legato in modo direttamente proporzionale agli investimenti effettuati. Tali investimenti, classificati nelle immobilizzazioni immateriali, hanno pertanto un **impatto sul modello di business** fortemente significativo e la loro valutazione si presenta come molto differente (e concreta) rispetto agli intangibile presenti nei bilanci degli intermediari finanziari tradizionali. In tale ambito, **un approccio che prevede un trattamento prudenziale unificato** (che vede gli intangibile detratti dal patrimonio netto per ottenere i fondi propri) **risulta fortemente disincentivante** rispetto agli investimenti in innovazione finanziaria. Un regime che preveda un **approccio preferenziale per le Fintech dove gli intangibile sono dedotti con percentuali via via crescenti**, potrebbe essere di incentivo, con la conseguenza di **attirare anche molti più investimenti nel settore.**

Lo stesso discorso potrebbe essere esteso alle **DTA, che potrebbero essere detratte dal patrimonio netto per ottenere i fondi propri solo successivamente al primo anno di break even della Fintech.**

3.5. Incentivi a una maggiore allocazione del risparmio delle famiglie verso innovazione e irrobustimento dei bilanci delle aziende.

In un contesto che vede le **aziende italiane carenti di capitale di rischio** (un **gap calcolato in circa 230 miliardi** di Euro da uno studio di **Banca d'Italia**) e pericolosamente dipendenti dalla finanza bancaria, e gli investimenti in innovazione e ricerca drammaticamente lontani dai livelli di tutti i nostri peer europei e globali, **è importante incentivare flussi e scelte finanziarie più virtuosi.**

In particolare:

- **Potenziare gli incentivi** (tipo ACE) all'immissione di capitale di rischio in azienda tramite equity crowdfunding
- **Consentire esplicitamente l'allocazione della parte "illiquida" dei PIR verso destinazioni che promuovano l'innovazione e facilitino la diversificazione della finanza aziendale**, tra le quali:
 - Quote di fondi di VC
 - Tutti gli strumenti emessi da piattaforme di finanza digitale (siano essi fondi di credito, note rappresentative di crediti ad aziende, crediti commerciali, investimenti in crowdfunding, o altro)
 - Minibond
- **Favorire l'allocazione di una quota delle riserve assicurative** verso le stesse destinazioni.

3.6. Favorire una molto maggiore liquidabilità e rotazione delle enormi risorse immobilizzate in capitale circolante.

L'**investimento delle imprese italiane in capitale circolante, tra i più alti al mondo, ammonta ad almeno 500 miliardi di Euro**, grava in larga misura sulle aziende piccole e medie (vantando le grandi un capitale circolante molto più basso e a volte negativo), e **costituisce un freno allo sviluppo e un grande fattore di rischio finanziario nelle fasi di recessione.** La **nullità giuridica di ogni clausola di divieto alla cessione del credito**, una misura a costo zero per l'erario, permetterebbe alle **imprese medie e piccole di smobilizzare molto più velocemente il proprio circolante, ridurre il proprio indebitamento strutturale, e liberare risorse** per investimenti e autofinanziamento.

3.7. Promuovere accesso e informazione alle nuove fonti di finanza.

La grande maggioranza delle aziende e della famiglie italiane non conosce neppure l'esistenza di formule di finanziamento o di risparmio alternative a quelle tradizionali, e anche sotto questo profilo l'Italia è fortemente arretrata rispetto a tutti i peer europei. In altri paesi questo deficit di conoscenza è stato ridotto tramite massicci investimenti in comunicazione (resi possibili da capitali molto più consistenti investiti dai VC in aziende Fintech) e tramite l'effetto virtuoso della rete e della comunicazione digitale, oltre che con l'attivo supporto dei governi. **Ridurre questo gap in Italia è particolarmente complesso e costoso, data la struttura dei nostri canali informativi (che vedono un peso e una influenza minore del web), e i mezzi enormemente più limitati delle aziende Fintech italiane rispetto agli altri paesi europei.**

Sarebbero auspicabili:

- La **creazione di un Portale Nazionale per il finanziamento delle PMI e delle famiglie, in seno al MEF o al MISE** (ispirato ad esempi già esistenti in UK e Francia)
 - con accesso a **informazioni semplici e intuitive** circa tutte le **formule di finanziamento disponibili** da operatori bancari e non bancari
 - con accesso ad analoghe informazioni sulle **formule di agevolazioni**
 - con **riferimenti** (e.g. link) a tutti gli **operatori che chiedano di essere referenziati**.
- L'istituzione di un obbligo, per qualsiasi operatore finanziario declini una richiesta di credito da parte di un cliente, di referral di tale cliente al Portale Nazionale. La **pubblicazione di statistiche sulla disponibilità e sul costo omnicomprensivo del credito, da parte di Banca d'Italia, con una segmentazione esplicita per le aziende piccole e medie** – spesso oggetto di dinamiche molto divergenti da quelle ricerca.