



Fintech e Lending-based crowdfunding

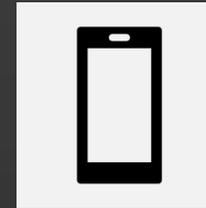
Roma
07 marzo 2023

Prof. Stefano Cosma
Dipartimento di Economia
Marco Biagi UNIMORE



Di cosa parleremo oggi?

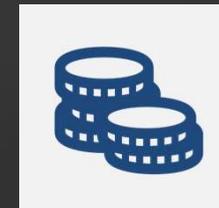
2 argomenti



FinTech

Obiettivi:

- Definire il FinTech
- Descrivere il settore e i segmenti di attività
- Fattori di sviluppo del fenomeno



Lending-based crowdfunding

Obiettivi:

- Definire il LBCF
- Descrivere il funzionamento, i modelli di intermediazione e gli attori coinvolti

Il FinTech: cosa, come, chi????



Le fintech: un quadro di sintesi

Le FinTech sono imprese che si **basano sull'utilizzo intensivo delle tecnologie**, grazie alle quali...

Introducono nuovi prodotti, servizi, processi e modelli di business nel mercato finanziario oppure apportano modifiche migliorative a quelli esistenti, in grado di...

Soddisfare meglio i bisogni della clientela e massimizzare la *customer satisfaction* (si dice che la loro attività è *customer-centric*)...

Ad un minor costo (ottimizzazione del rapporto qualità/prezzo)

La loro offerta è rivolta a **diverse tipologie di clientela** (retail, business, financial institution)...

E può essere **alternativa o complementare** a quella delle istituzioni finanziarie tradizionali

I Drivers di cambiamento nei modelli di business delle banche

Ingresso di FinTech

- Digitalizzazione dei servizi finanziari
- Specializzazione in uno specifico segmento del mercato finanziario

1. Maggiore competitività
2. Disaggregazione della catena del valore

Comportamenti di acquisto di servizi finanziari

- Elevate aspettative su qualità e prezzo dei servizi finanziari
- Preferenza canali distributivi digitali disponibili 24/7 (everywhere, anytime)

1. Predisposizione all'acquisto di servizi finanziari FinTech
2. Predisposizione ad intrattenere relazioni multiple

Imprese FinTech, imprese TechFin ed imprese Tech

FinTech

- **Nascono per offrire servizi finanziari**
- **Strategia di specializzazione**
- **La tecnologia è un fattore produttivo**



Principalmente
start-up

TechFin

- **Nascono in altri settori e successivamente sviluppano servizi finanziari**
- **Strategia di diversificazione**
- **La tecnologia è un fattore produttivo**



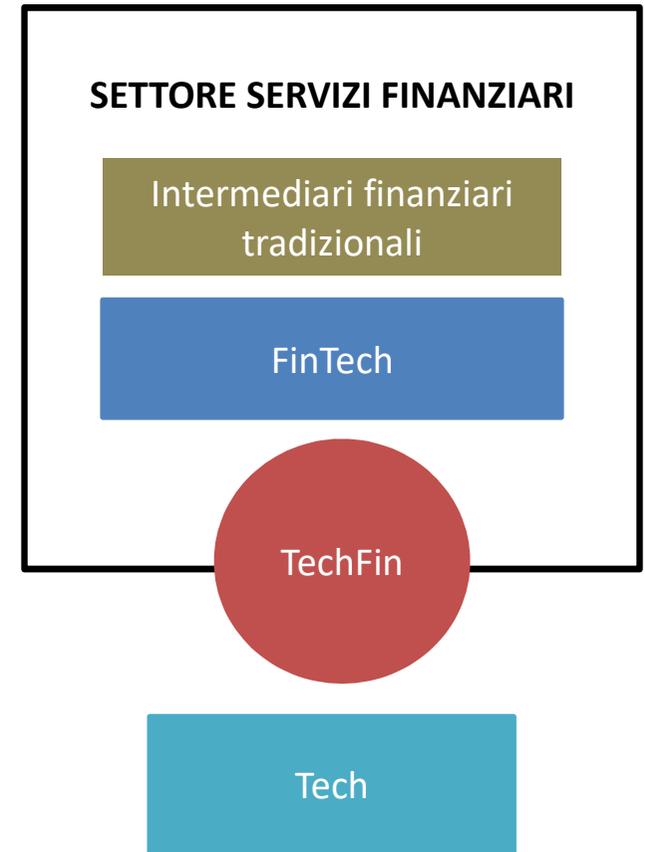
Imprese
consolidate

Tech

- **Nascono per offrire servizi e applicativi utili per effettuare attività finanziarie**
- **La tecnologia è oggetto della produzione**



Es. Data
management e Big
Data Analytics,
blockchain e DLT,
IoT, RegTech ecc...



Aree di specializzazione del FinTech



Payments

Soluzioni di pagamento o di trasferimento di somme di denaro, anche relativi a criptovalute



Financing

Finanziamenti a titolo oneroso e a titolo gratuito



Investments

Strumenti per il trading e servizi di gestione e consulenza finanziaria

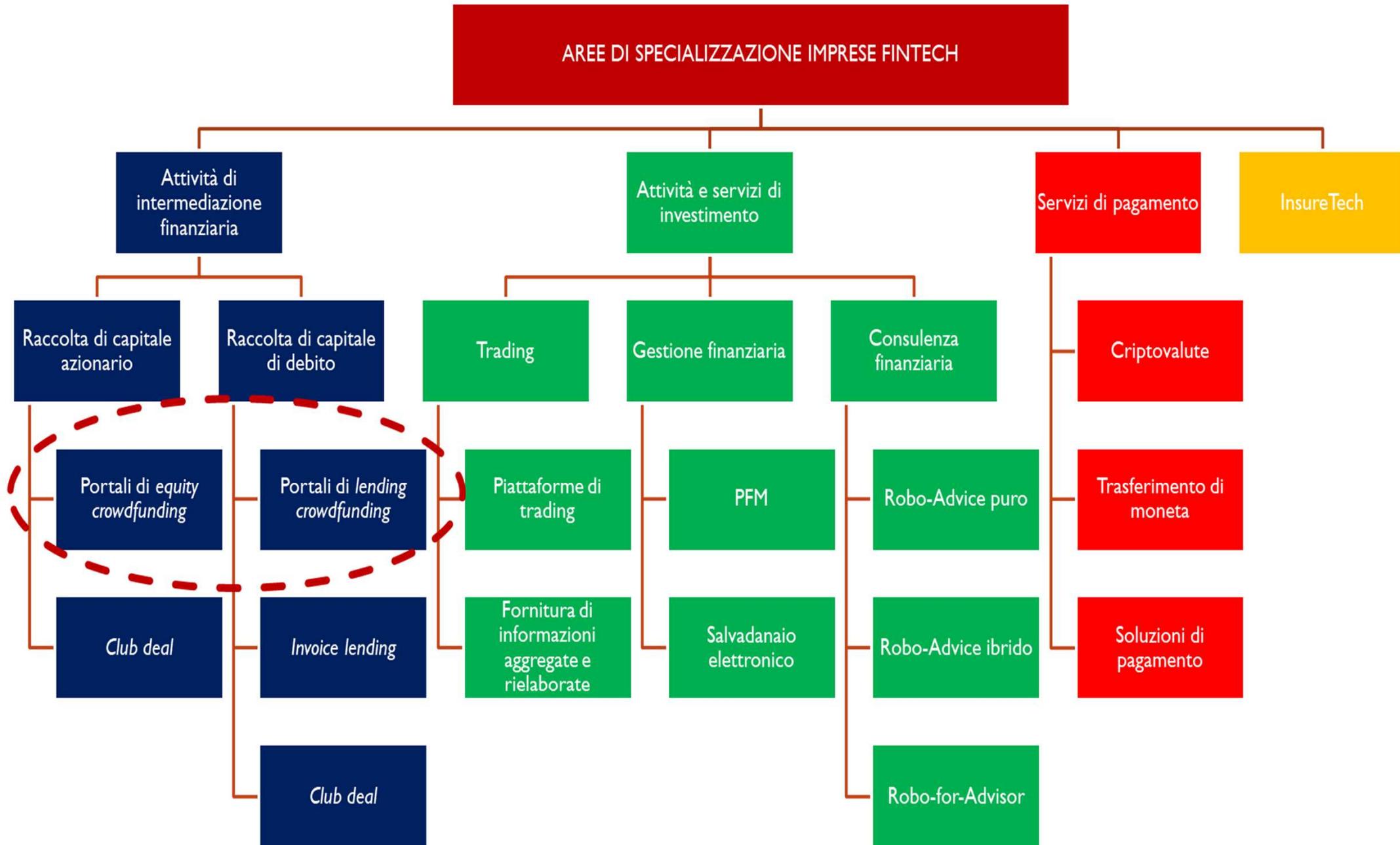


Insurance

Prodotti assicurativi digitali e innovativi

Fintech e aree di attività'

Dipartimento di Economia
Marco Biagi



Da un modello di banca universale ad un modello di banca modulare

Modello
universale



Il cliente si affida ad un singolo istituto bancario per la totalità dei servizi finanziari, sulla base di un rapporto qualità/prezzo medio.



Modello
modulare



Il cliente acquista i servizi finanziari da una pluralità di soggetti, che comprendono banche, FinTech e TechFin, attraverso piattaforme di aggregazione e comparazione.

Il modello universale (modello chiuso)

	Depositi	Pagamenti	Finanziamenti	Investimenti	Valutazione complessiva
Banca A					
Banca B					
Banca C					

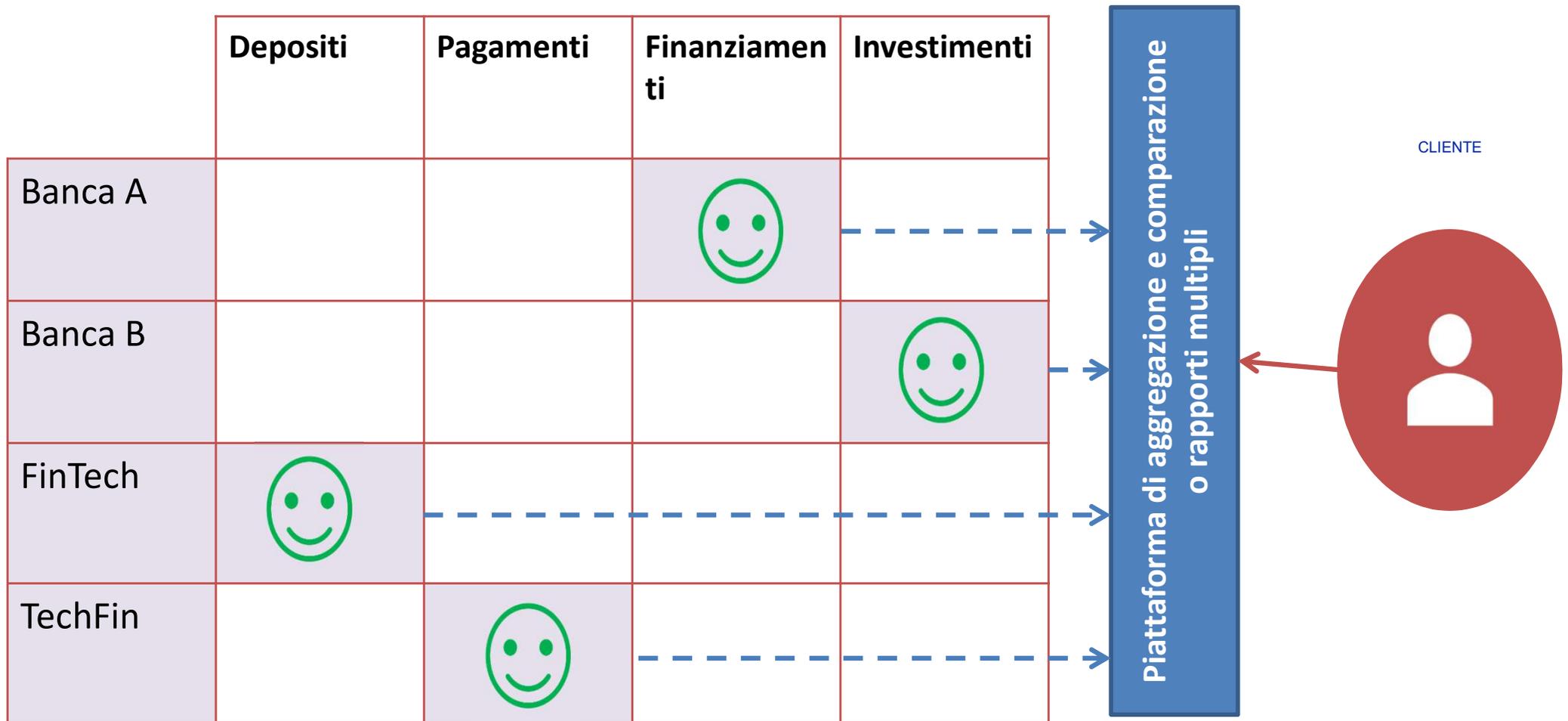
CLIENTE



←

Il modello modulare (modello aperto)

Dipartimento di Economia
Marco Biagi



Il crowd Funding



Crowdfunding: a new form of financial intermediation

Dipartimento di Economia
Marco Biagi



Sovereign states



Large companies



Medium-sized companies



Households



Micro and small enterprises



Households



Investors

**Crowdfunding
PLATFORM**

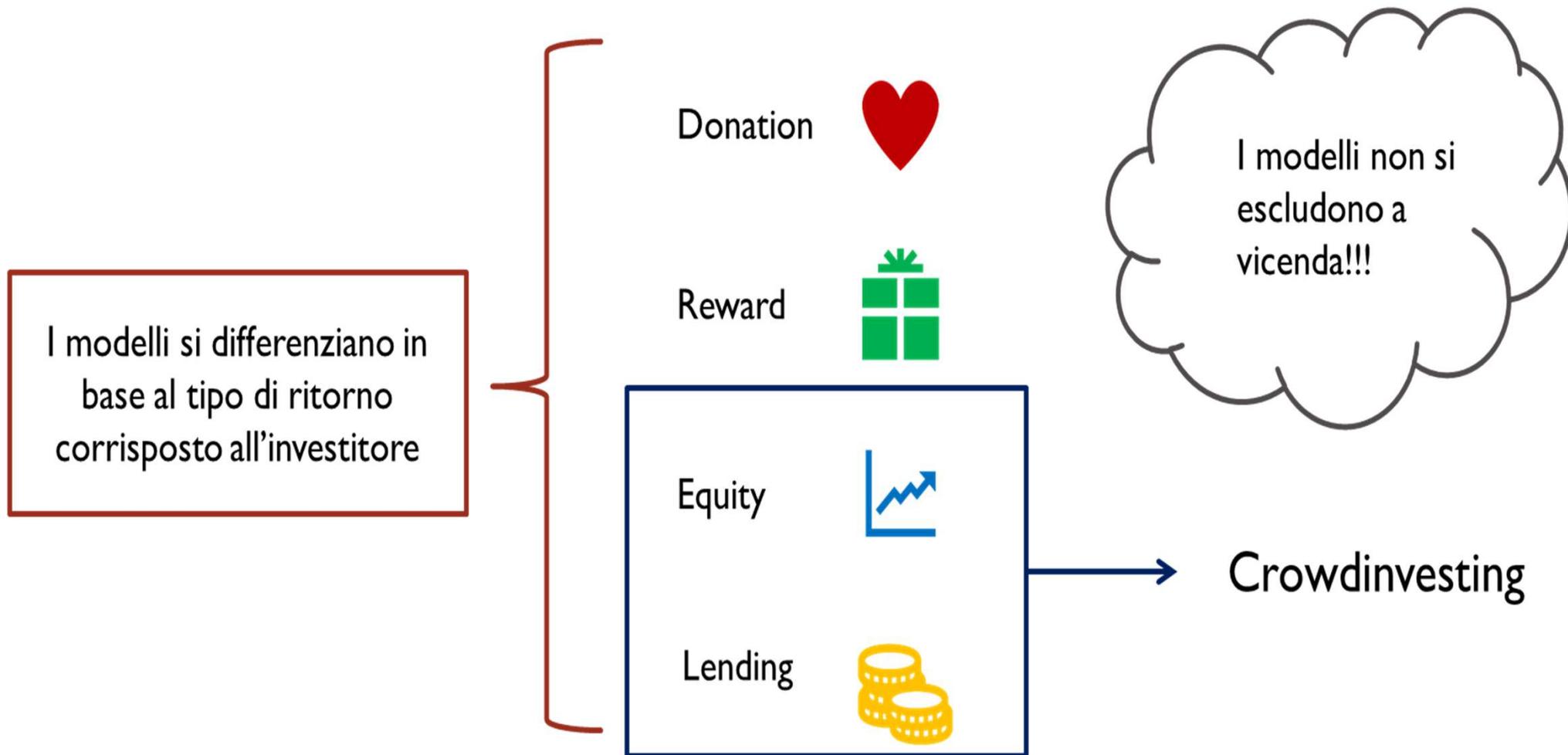
CTMX	0.45	+0.45
FTR	-0.23	-2.34
CSCO	-1.01	-1.83%
CHK	0.02	+0.2
AAPL	+2.5	
PRTO		
AMZN		
TSLA		

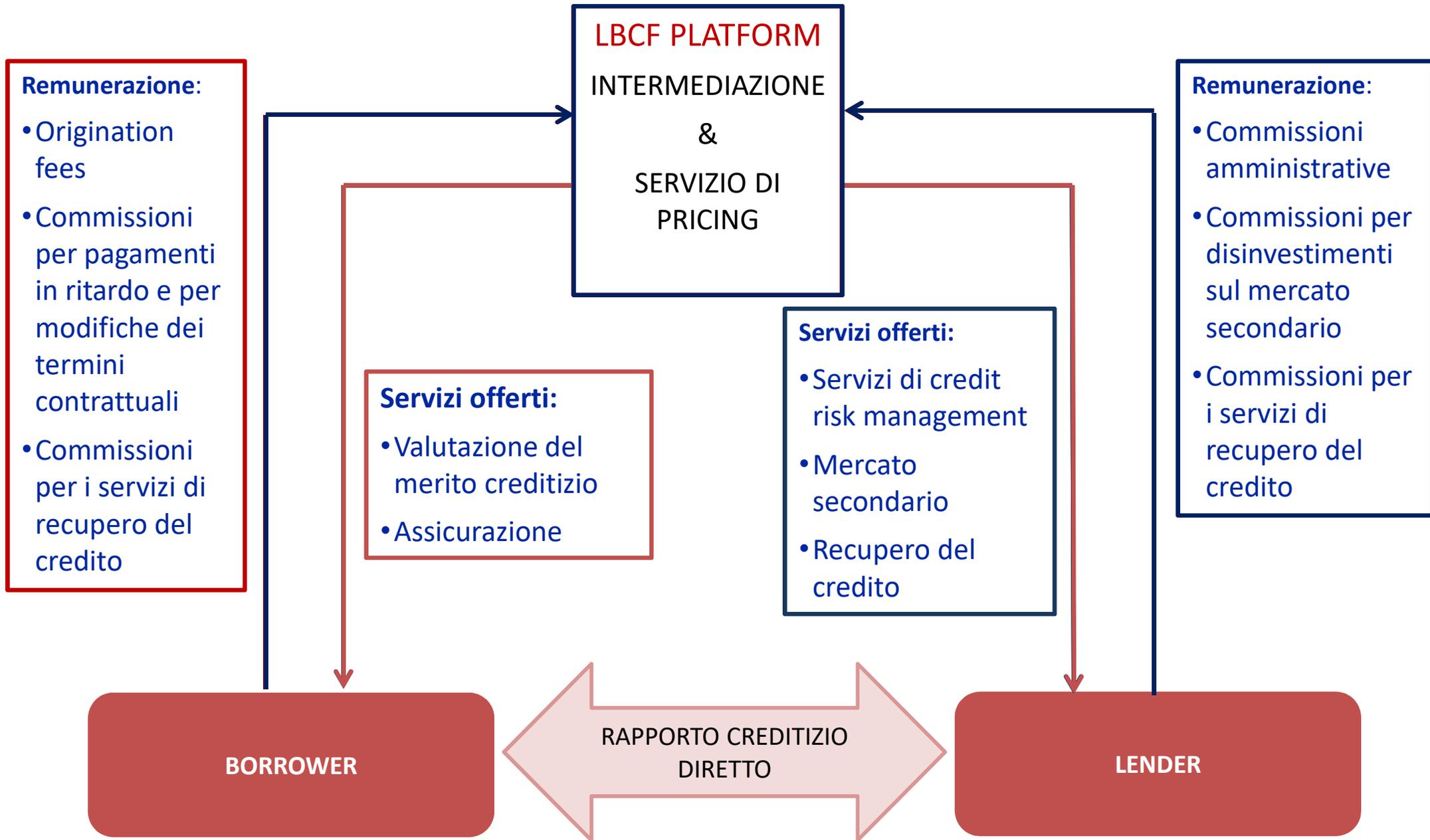
FUND APPLICANTS

FUNDERS

Cos'è il crowdfunding?

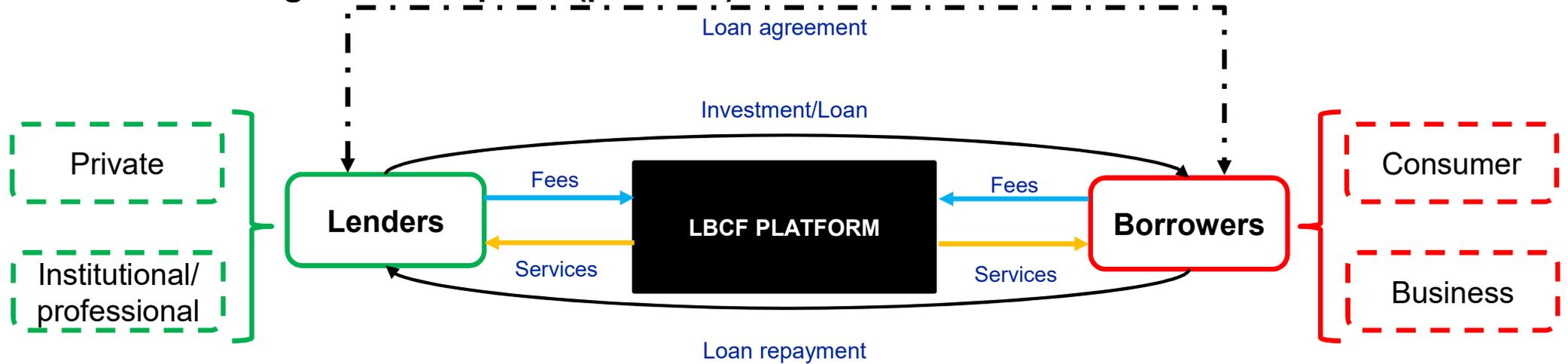
Con il termine CROWDFUNDING si intende una modalità di raccolta fondi presso una moltitudine di investitori attraverso portali on-line.





LBCF: definition and general operating scheme

LBCF is a new investment/financing scheme under which lenders make an investment by funding borrowers (consumer or business), through a loan contract, invoices/receivables or securities bond that stipulates how the principal should be repaid and remunerated through an interest rate through a marketplace (platform).



- Services:**
- Credit risk management
 - Concentration risk management
 - Liquidity risk management

- Fees:**
- Account opening
 - Risk management services

- Services:**
- Selection (eligibility criteria)
 - Credit assessment
 - Pricing

- Fees:**
- Origination
 - Planning
 - Late payment
 - Credit recovery
 - Early termination

Il ruolo delle LBCF Platform: nuovo intermediario-attività finanziarie tradizionali

L'attività delle piattaforme di LBCF non è innovativa, infatti offre a borrower e lender gli stessi servizi e prodotti finanziari che otterrebbero presso un istituto finanziario tradizionale.

Ciò che è innovativo è il modo in cui svolgono tali attività, ovvero introducono delle innovazioni di processo. In particolare presentano:

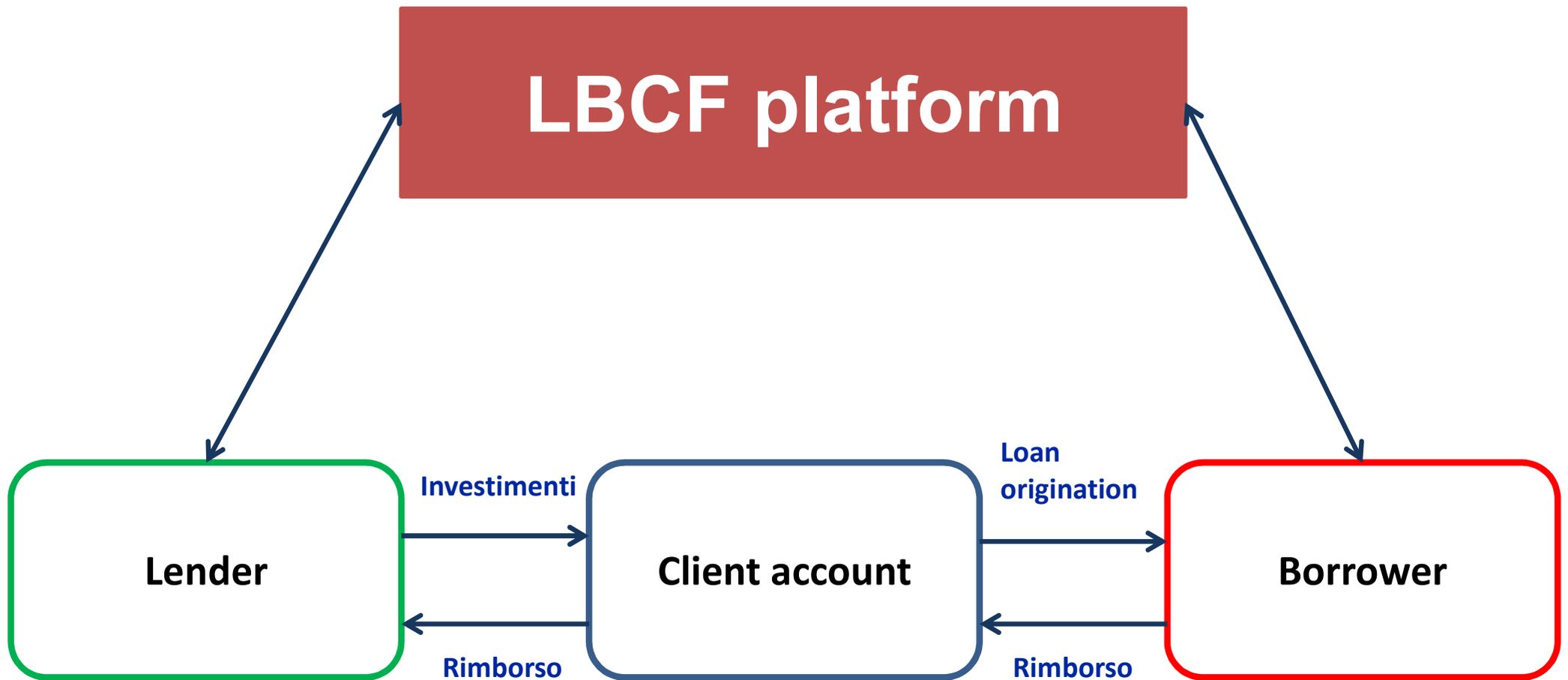
Canali distributivi digitali (piattaforme online)

Procedure di onboarding rapide e paperless

Modelli di *credit scoring* avanzati basati su informazioni strutturate e non strutturate

Capacità di servire segmenti di clientela *underserved*

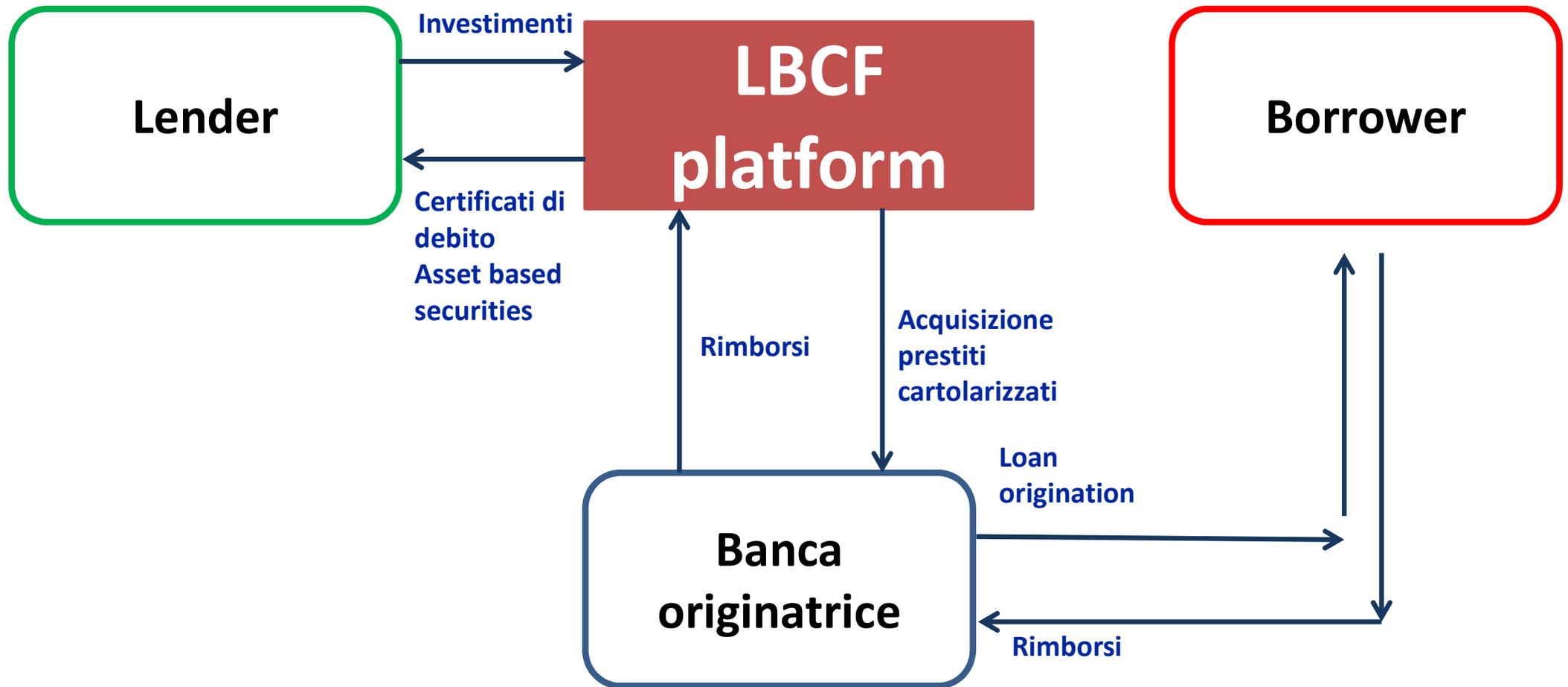
Modello di intermediazione puro: attività di service



Modelli di intermediazione: Asset Transformer



Modelli di intermediazione: asset broker



Scelte operative e strategiche delle piattaforme di LBCF



Clientela: 9 combinazioni

Dipartimento di Economia
Marco Biagi

		BORROWER		
		All	Business	Consumer
LENDER	All	A2A	A2B	A2C
	Business	B2A	B2B	B2C
	Consumer	C2A	C2B	C2C

Servizi di mitigazione del rischio di credito

Richiesta di garanzie reali o personali (secured)

La richiesta di garanzie è molto frequente nei prestiti alle imprese e nei prestiti per l'acquisto di beni mobili/immobili.

Costituzione di un fondo di garanzia (protected)

Il fondo è alimentato da commissioni pagate dai borrower in base alla classe di rischio attribuita e all'ammontare del prestito.

Diversificazione automatica degli investimenti

Active model vs passive model.

Servizi di gestione del rischio di liquidità

Possibilità di disinvestimento anticipato prelevando parzialmente o totalmente la quota investita

Il conto aperto dal lendere NON è un paragonabile ad un deposito bancario, perciò non usufruiscono di eventuali garanzie sui depositi.
La piattaforma può applicare delle commissioni in caso di prelievo.

Possibilità di cedere le quote di prestito acquisite attraverso un mercato secondario

Il mercato secondario è appositamente costituito e tramite esso vengono scambiati **ESCLUSIVAMENTE** quote di prestito originate attraverso la piattaforma.
Generalmente si tratta di mercati molto illiquidi e possono essere previste delle commissioni a carico del lender.

Servizi di tutela per gli investitori retail

Limiti di investimento

Massimo ammontare investibile e/o massima quota di prestito in cui investire.

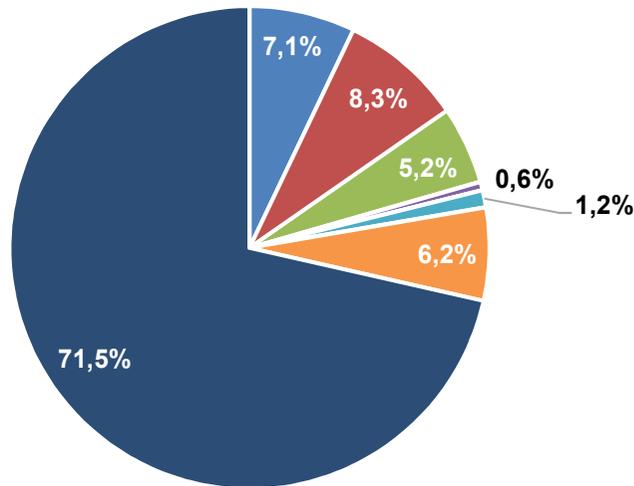
Servizio di recupero del credito

Inizialmente la piattaforma si fa carico del recupero del credito. Le commissioni per tale servizio sono pagate sia dai borrower che dai lender.

Digital lending: global market volumes

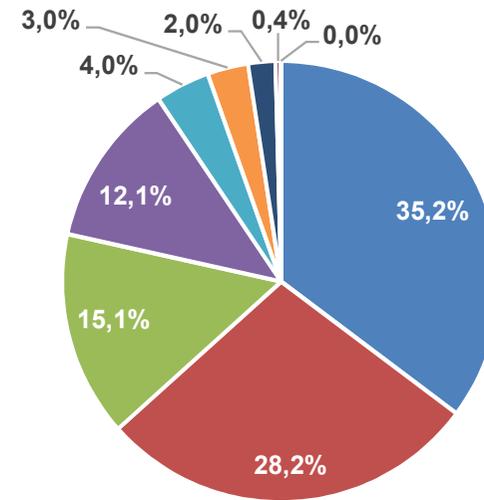
Il volume totale di fondi intermedie attraverso il Crowdfunding è fra 83 to 100 miliardi USD in 2018-2020 (excluding China).

Global volume by Region 2020 (Excluding China)



- Asia-Pacific (APAC)
- Europe
- Latin America and Caribbean (LAC)
- Middle East & North Africa (MENA)
- Sub-Saharan Africa (SSA)
- United Kingdom (UK)
- USA & Canada

Global volume by Model 2020 (Excluding China)



- P2P/Marketplace Consumer Lending
- Balance Sheet Business Lending
- P2P/Marketplace Business Lending
- Balance Sheet Consumer Lending
- Invoice Trading
- P2P/Marketplace Property Lending
- Balance Sheet Property Lending
- Debt-based Securities
- Mini Bonds

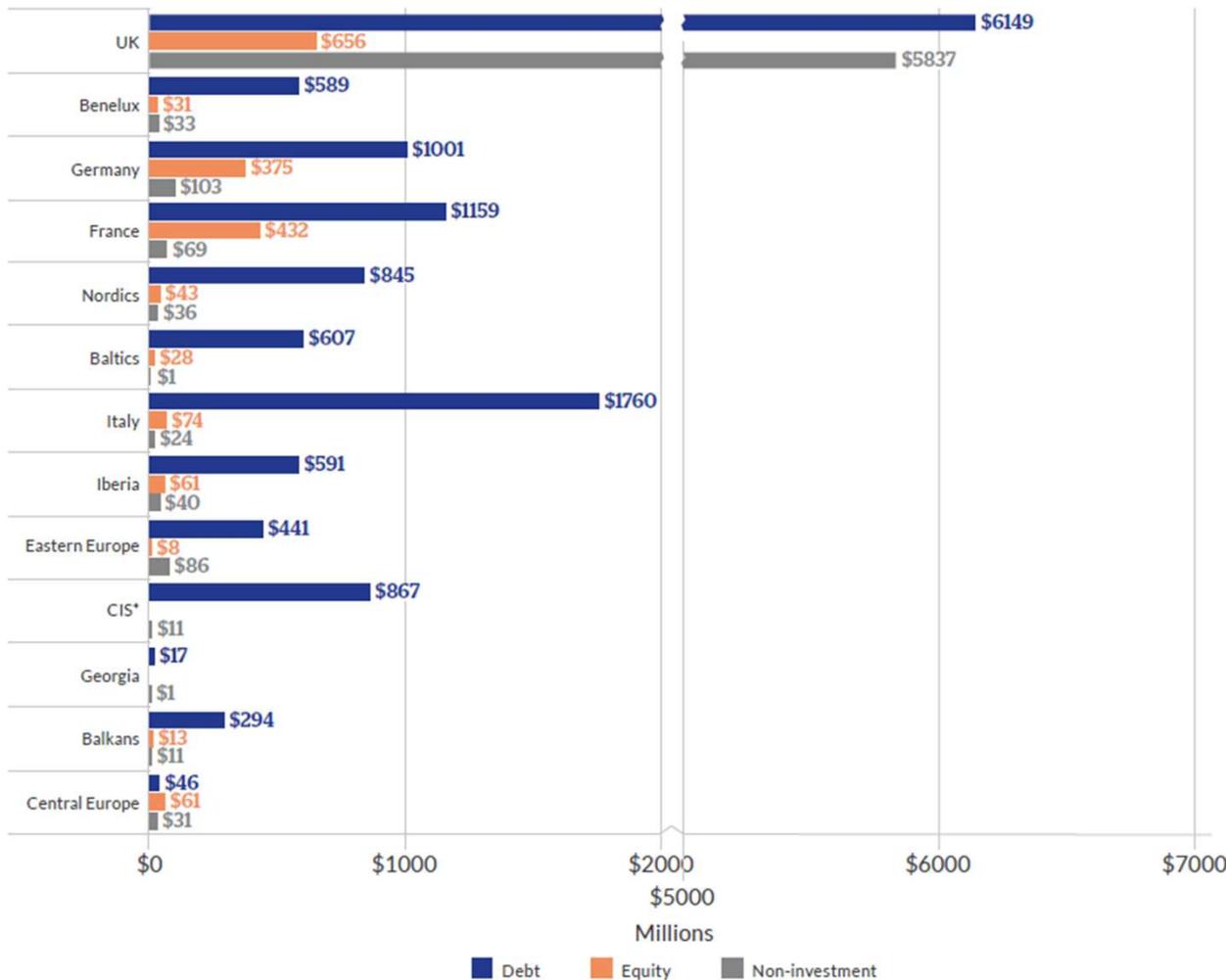
Source: The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report, CCAF (2021).

Digital lending: European market volumes

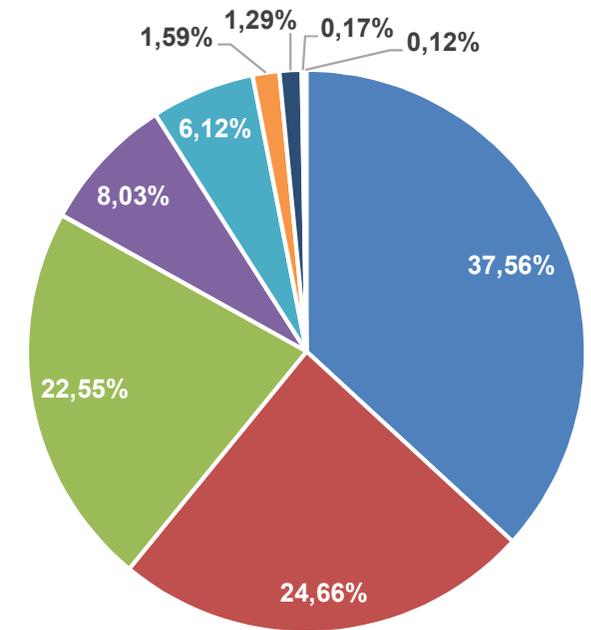
Digital lending rappresenta la più ampia modalità di European Alternative Finance.

In Europe, the total volume raised by digital lending increased from 5.2 to 8.3 billion USD in 2018-2020 (excluding UK).

Figure 2.6: European Alternative Finance Market Volume by Sub-region and Model Categorisation 2020, USD



European volume by Model 2020 (Excluding UK)



- P2P/Marketplace Consumer Lending
- Invoice Trading
- P2P/Marketplace Business Lending
- Balance Sheet Consumer Lending
- P2P/Marketplace Property Lending
- Debt-based Securities
- Balance Sheet Business Lending
- Mini Bonds
- Balance Sheet Property Lending

Digital lending: Italy vs rest of Europe

Italy plays an important role in the European digital lending panorama (with a total volume equal to 1.9 billion USD, only second to UK with 6.7 billion USD). In particular, Italy in 2020 is ranked:

- 1st in Invoice Trading
- 2nd in P2P/Marketplace Lending (consumer, business and property). +1 compared to 2019
- 11th in Balance Sheet Lending (consumer, business and property). +5 compared to 2019

Figure 2.7: Top Four Countries in Volume by Debt Model 2019-2020, USD

