

Ns. Rif.: 102/18/VD

Milano, 6 marzo 2018

OGGETTO: GRUPPO DI LAVORO "FINTECH"

Convocazione riunione del 9 marzo 2018

Verbale della riunione del 21 febbraio 2018

Si comunica la convocazione della riunione del Gruppo di lavoro in oggetto per **venerdì 9 marzo 2018 alle ore 11.00** presso la sede di Assifact in Via Cerva 9 . Milano, con il seguente

ORDINE DEL GIORNO:

1. approvazione verbale della riunione precedente;
2. aspetti civilistici del Fintech;
3. varie ed eventuali.

Si prega di confermare la partecipazione.

Con l'occasione si trasmette il verbale della riunione del 21 febbraio 2018.

Si ricorda che i lavori e le discussioni devono seguire quanto stabilito nell'ordine del giorno ed essere condotti nel rispetto della vigente normativa Antitrust, del Modello di organizzazione e gestione associativo, del Codice Etico e del Codice Antitrust. In particolare, ogni partecipante è tenuto a evitare lo scambio di informazioni sensibili che possano avere effetti sulle proprie o altrui strategie commerciali (es. dati non pubblici relativi a politiche di pricing, strategie di marketing e comunicazione, costi e ricavi, condizioni commerciali). Quanto sopra riguarda sia le discussioni in riunione, sia le conversazioni informali prima e dopo l'incontro.

Cordiali saluti

Il Segretario Generale
Alessandro Carretta

DISTRIBUZIONE:

e p.c.:

BANCA FARMAFACTORING	Massimiliano GUALLA Mario GUSTATO	Massimiliano BELINGHERI (**)
BANCA IFIS	Francesca TREVISANATO	Alberto STACCIONE Raffaele ZINGONE
BANCA SISTEMA	Salvatore MARRONE	Fausto GALMARINI Marco POMPEO
CREDEMFACTOR	Patrizia CALZA Federico RUGGIERO	Luciano BRAGLIA
EMIL-RO FACTOR	Vittorio GIUSTINIANI (*)	Paolo LICCIARDELLO Vittorio GIUSTINIANI
EXPRIVIA	Dario GRECO	Gianluigi RIVA
GE CAPITAL FUNDING SERVICES	Emiliano VERNIERO	Emiliano VERNIERO
MEDIOCREDITO ITALIANO	Caterina MAIOLINO Giovanni SALVESTRINI	Teresio TESTA Alberto REBOSIO
SACE FCT	Carlo SENZANI Cristina SIRONI	Paolo ALFIERI
SG FACTORING	Domenico GALLUZZO Inna LAZURKO	Carlo MESCIERI
UBI FACTOR	Stefano CARUGATI Rossana RONGO	Sergio PASSONI

(*) Coordinatore della Commissione Legale

(**) Presidente della Commissione Legale

Verbale riunione del Gruppo di lavoro

Fintech

Data e luogo

21 febbraio 2018, h. 11.00 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

Ordine del giorno

1. Approvazione verbale riunione precedente
2. Esame dell'attività dei soggetti fintech e regolamentazione applicabile
3. Dematerializzazione della documentazione nelle piattaforme digitali
4. Varie ed eventuali

Presenti

Cfr. Foglio presenze allegato

Verbale

1. Approvazione verbale della riunione precedente

Nel corso della riunione un componente del gruppo di lavoro ha proposto di modificare il passaggio: *“Dal punto di vista della disciplina contrattuale, gli aspetti problematici riguardano il soggetto controparte dell'impresa (l'investitore o la piattaforma), se configurano un contratto stipulato a distanza (si ritiene di sì), qual è il foro competente, ecc.”*

nel seguente:

“Dal punto di vista della disciplina contrattuale, gli aspetti problematici riguardano la natura e il ruolo del il soggetto controparte dell'impresa venditrice (l'investitore acquirente o la Fintech), se si venga a configurare un contratto stipulato a distanza (si ritiene di sì), quale sia il foro competente, a chi sia attribuibile il prodotto/servizio offerto (all'investitore o alla Fintech), quale sia la legislazione applicabile laddove i soggetti abbiano sede in Paesi diversi”.

Il Gdl approva il verbale della riunione precedente così modificato. Il verbale definitivo sarà trasmesso in allegato al verbale della presente riunione.

Riguardo i follow up identificati:

Predisporre nota di sintesi delle riflessioni sulla regolamentazione applicabile al settore fintech: la nota è stata stesa e verrà commentata nella presente riunione.

Sottoporre il tema dell'identificazione nelle piattaforme digitali al Gdl “IV direttiva antiriciclaggio”: il tema è stato discusso nella riunione del Gdl “IV direttiva antiriciclaggio” (cfr. allegato 3). Il Gdl prende atto della discussione in corso e delle posizioni espresse dai colleghi, evidenziando come misure di adeguata verifica eccessivamente stringenti parrebbero essere contrastanti con le finalità e benefici che le imprese Fintech

intendono perseguire con l'utilizzo delle relative piattaforme. Si richiama in particolare l'attenzione sulla ipotizzata opportunità di un bonifico come misura volta a completare il processo di adeguata verifica della Società cliente nei casi in cui l'identificazione non sia avvenuta di persona come tradizionalmente avviene a cura delle Società di factoring. A tal riguardo si è osservato che l'eventuale identificazione tramite webcam possa assolvere gli obblighi di identificazione, salvo integrazione con la documentazione volta a collegare la persona fisica alla società cliente e l'eventuale bonifico bancario costituisce solo una delle varie modalità per completare l'adeguata verifica. Il Gdl resta interessato a conoscere gli esiti dei futuri approfondimenti in materia.

Chiarire il trattamento a fini usura delle operatività esaminate

Approfondire il tema del dynamic discounting (una volta terminate le riflessioni in corso)

Approfondire il profilo del ricorso all'assicurazione del credito nell'ambito di piattaforme digitali

Questi temi saranno trattati in seguito alla conclusione del filone di indagine principale.

2. Esame dell'attività dei soggetti fintech e regolamentazione applicabile

Su invito del Coordinatore del Gruppo di lavoro, Diego Tavecchia presenta al Gdl la nota predisposta sul tema in oggetto (cfr. allegato 4).

Il Gdl condivide i contenuti della nota e si concentra, nello specifico, sulla trattazione del paragrafo relativo all'acquisto di crediti da parte di privati (intesi come cessionari del credito). Si ritiene opportuno scorporare, per migliore comprensione del testo, il passaggio dove è trattato il cd. Crowdfunding, in quanto si introduce un nuovo soggetto (l'istituto di pagamento), che merita trattazione separata.

Gli intermediari finanziari possono, in astratto, risultare anche cedenti dei crediti (es. NPL) ma si ritiene che tale operatività configuri un prodotto diverso rispetto a quello oggetto di analisi. Il Gdl decide di non trattarlo in questa fase.

Riguardo ai FIA UE, si segnala che l'art. 46-ter del TUF richiede che i fondi esteri che intendano operare in Italia nell'erogazione del credito sono tenuti a comunicare a Banca d'Italia tale intenzione. Essi sono in ogni caso tenuti a rispettare le disposizioni in materia di trasparenza e a contribuire alla Centrale dei Rischi.

Appare utile approfondire il tema della giurisdizione per meglio comprendere i soggetti che possono operare in Italia in libera prestazione di servizi.

Sul tema dell'opponibilità ai terzi delle informazioni eventualmente scambiate sulla piattaforma, si ritiene che indipendentemente dalla tecnologia abilitante utilizzata (es. DLT o meno) è sempre possibile opporre tali informazioni mediante la presentazione di file log archiviati.

3. Dematerializzazione della documentazione nelle piattaforme digitali

Non residuando tempo a sufficienza per l'analisi del presente punto, si rimanda alla successiva riunione.

4. Varie ed eventuali

Si conferma la prossima riunione per venerdì 9 marzo 2018 ore 11.00.



Non essendovi altri argomenti da discutere, la seduta viene tolta alle 13.00.

Follow up

- Modificare ed integrare la nota sulla regolamentazione fintech in accordo con quanto deciso nella presente riunione
- Monitorare l'avanzamento dei lavori del Gdl "IV direttiva antiriciclaggio" sul tema dell'identificazione nelle piattaforme digitali

Allegati

1. Foglio presenze
2. Verbale definitivo riunione del 1 febbraio 2018
3. Estratto verbale riunione del 14 febbraio 2018 del Gdl "IV direttiva antiriciclaggio"
4. Bozza di nota "Fintech: innovazione e impatti delle tecnologie nel sistema bancario e finanziario" – Estratto paragrafo sulla regolamentazione

RIUNIONE DEL GRUPPO DI LAVORO "FINTECH"

21 febbraio 2018, ore 11.00

Assifact è impegnata nel rispettare a pieno le leggi antitrust italiane ed europee. Pertanto, i lavori e le discussioni devono seguire quanto stabilito nell'ordine del giorno ed essere condotti nel rispetto della vigente normativa Antitrust, del Modello di organizzazione e gestione associativo, del Codice etico e del Codice Antitrust che vi sono stati messi a disposizione precedentemente al momento delle nomine e comunque in occasione della riunione.

Ogni partecipante alla riunione è tenuto ad evitare ogni discussione che possa in via diretta o indiretta, esplicita o implicita, porsi in contrasto con le norme che regolano la concorrenza. A tal fine è necessario evitare il rilascio e lo scambio di informazioni sensibili, sia in forma orale che scritta, che possano avere effetti sulle proprie o altrui strategie commerciali (es. dati non pubblici relativi a politiche di pricing, strategie di marketing e comunicazione, costi e ricavi, condizioni commerciali). Quanto sopra riguarda sia le discussioni in riunione, sia le conversazioni informali prima e dopo l'incontro. Ogni partecipante deve essere consapevole che le suestese indicazioni hanno carattere meramente esemplificativo e non esaustivo e che pertanto è necessario adottare la massima cautela ed evitare di discutere durante la riunione di temi sui quali non si abbia la certezza che siano conformi alla disciplina antitrust.

Con la firma del "foglio presenze" e la partecipazione alla riunione si esprime l'accettazione del Codice Antitrust di Assifact con assunzione di responsabilità per il rispetto delle norme a tutela della concorrenza.

PRESENZE

Membri:

BANCA FARMAFACTORING

Massimiliano GUALLA

BANCA IFIS

Mario GUSTATO

BANCA SISTEMA

Francesca TREVISANATO

CREDEMFACTOR

Salvatore MARRONE

EMIL-RO FACTOR

Federico RUGGIERO

EXPRIVIA

Vittorio GIUSTINIANI

GE CAPITAL FUNDING SERVICES

Emiliano VERNIERO

MEDIOCREDITO ITALIANO

Caterina MAIOLINO

Giovanni SALVESTRINI



SACE FCT

Carlo SENZANI



Cristina SIRONI

SG FACTORING

Domenico GALLUZZO



Inna LAZURKO

UBI FACTOR

Stefano CARUGATI

Rossana RONGO

ASSIFACT

Nicoletta BURINI

Valeria FUMAROLA

Diego TAVECCHIA



Verbale riunione del Gruppo di lavoro

Fintech

[Il presente verbale è stato approvato con modifiche nella successiva riunione del 21 febbraio 2018]

Data e luogo

1 febbraio 2018, h. 11.00 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

Ordine del giorno

1. Approvazione verbale della riunione precedente
2. Esame dell'attività dei soggetti fintech e regolamentazione applicabile
3. Varie ed eventuali

Presenti

Cfr. Foglio presenze allegato

Verbale

1. Approvazione verbale della riunione precedente

Il verbale della riunione precedente è approvato all'unanimità senza modifiche.

Riguardo i follow up identificati:

Recuperare e distribuire semilavorato riguardo allo stato di avanzamento della ricerca fintech: è stato distribuito il materiale richiesto

Trasmettere al gdl documentazione disponibile su regolamentazione nel settore fintech: è stata distribuita una lista dei materiali

Raccogliere disponibilità per eventuale nota di approfondimento su dematerializzazione dei documenti nelle piattaforme digitali: non è stato possibile lavorare su tale aspetto, pertanto sarà mantenuta la pianificazione originale dei lavori.

2. Esame dell'attività dei soggetti fintech e regolamentazione applicabile

Il Coordinatore Vittorio Giustiniani presenta alcuni spunti emersi dalla riflessione preliminare svolta sulla materia.

Il fintech si sviluppa dando risposta a nuove esigenze del mercato, sia dal punto di vista dei prestatori, in termini di alternativa al finanziamento bancario, all'accesso al credito, a operatività più snella e veloce, che dal punto di vista degli investitori, aprendo nuovi scenari di investimento.

La risposta del mercato, per quanto riguarda nello specifico il settore della cessione del credito commerciale, si configura nell'uso di piattaforme digitali più o meno sofisticate che consentono sia di accelerare e snellire il processo che di dare luogo a modelli di business diversi quali invoice auction, supply chain finance, dynamic discounting ecc. Stando ai risultati preliminari dello studio dell'Osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano, risulta che ad oggi in Italia si possano rintracciare quattro modelli di riferimento per il fintech: i) cessione del credito, ii) invoice auction, iii) dynamic discounting e iv) supporto (es. rating). Ai fini della presente analisi, il GdI concorda di focalizzarsi per il momento sui primi due (anche se si ritiene il dynamic discounting meritevole di un approfondimento specifico).

Nonostante questa prima classificazione, si ritiene che i modelli di business degli operatori siano comunque assai variegati (e ancora non sia stata esplorata l'intera gamma potenziale dei servizi fintech) e che pertanto, dal punto di vista della regolamentazione, una analisi puntuale porterebbe a risultati eccessivamente frammentati e più vicini al "case study". Pertanto si ritiene necessario astrarre alcuni punti chiave senza riferimenti ai soggetti specifici, limitandosi a presentare riflessioni di più alto respiro e segnalando i punti di attenzione.

La riflessione sulla regolamentazione applicabile deve tenere conto del punto di vista sia di chi offre il servizio fintech sia di chi opera sulla piattaforma in qualità di investitore.

Con riferimento agli investitori, in generale si ritiene che possano operare come acquirenti di crediti commerciali nell'ambito di piattaforme digitali:

- Banche
- Intermediari finanziari
- Fondi chiusi alternativi
- Assicurazioni (a certe condizioni dettate dal dl 91/2014)
- Privati. Questi ultimi possono acquistare crediti ai sensi degli artt. 1240 e segg. del CC, purché non lo facciano con carattere di imprenditorialità e professionalità. Da approfondire in ogni caso se l'apertura ai privati si configuri come "crowdfunding" e l'eventuale regolamentazione
- Società veicolo per la cartolarizzazione

Si deve altresì tenere conto del fatto che spesso, i crediti acquisiti vengono cartolarizzati e le relative ABS vengono cedute a fondi di investimento. Le società di cartolarizzazione potrebbero in astratto anche acquistare direttamente.

In generale, si ritiene che banche, intermediari finanziari, FIA e assicurazioni siano soggetti ai medesimi obblighi in materia di trasparenza, usura, centrale dei rischi, antiriciclaggio. Ciò sarà oggetto di maggiori approfondimenti.

Con riferimento all'usura, non è chiaro quale categoria sia applicabile a tali operazioni per la determinazione del tasso soglia.

Con riferimento alla trasparenza, l'esposizione delle condizioni economiche da parte delle piattaforme deve essere tale da consentire la distinzione delle competenze di spettanza dell'investitore e quelle di spettanza del soggetto proprietario della piattaforma. In linea di principio, nel caso in cui quest'ultimo è remunerato

esclusivamente dall'investitore, il problema non dovrebbe porsi. In caso contrario, esporre unicamente un "netto ricavo" potrebbe generare difficoltà sia ai fini della compliance con la disciplina di trasparenza sia per il calcolo del TEG dell'operazione.

Al fine della riferibilità delle normative rilevanti (trasparenza, antiriciclaggio, usura, privacy) alle società fintech assume rilevanza la "veste" che queste assumono, ossia come si presentano sul mercato.

Per quanto riguarda i provider delle piattaforme tecnologiche, è necessario distinguere fra:

- i. I soggetti che operano come fornitori di servizi tecnologici direttamente alle istituzioni finanziarie
- ii. I soggetti che si offrono sul mercato come soluzioni per l'incontro di domanda e offerta di crediti commerciali tramite piattaforme di invoice auction
- iii. I soggetti che offrono un servizio di comparazione di offerte commerciali di operatori abilitati per l'acquisto dei crediti commerciali

I soggetti che prestano servizi tecnologici direttamente alle istituzioni finanziarie dovrebbero essere classificati come meri fornitori delle stesse e pertanto non assoggettati a specifiche regolamentazioni.

I soggetti che offrono direttamente un servizio al pubblico tramite strumenti tecnologici, sia esso di supporto alla compravendita di crediti commerciali fra una pletera di venditori (le imprese) e una pletera di compratori (gli investitori) ovvero di comparazione fra le offerte formulate da diversi investitori, mettono senza dubbio in relazione degli investitori con la potenziale clientela per la concessione di finanziamento sotto qualsiasi forma (nel caso di specie, factoring o comunque anticipo su crediti). Ai sensi dell'art. 128-sexies del TUB si ritiene pertanto che tale attività sia riservata ai mediatori creditizi. Tale posizione appare rafforzata dall'esistenza, sul mercato, di iniziative analoghe nel settore dei mutui e dei prestiti personali. Si ritiene altresì opportuno verificare se il rivolgersi ad investitori diversi da banche e intermediari (es. FIA), espressamente citati nel menzionato articolo del TUB, possa secondo un'interpretazione letterale escludere la presunta riserva di attività in favore dei mediatori creditizi iscritti all'elenco tenuto dall'OAM.

Le summenzionate riflessioni si basano sul principio che, nel momento in cui un soggetto si pone in maniera professionale in un determinato ambito (nel caso, l'acquisto di crediti commerciali o la messa in relazione di banche o intermediari finanziari con la potenziale clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma), esso debba essere assoggettato alle regole previste per tale ambito.

Dal punto di vista della disciplina contrattuale, gli aspetti problematici riguardano la natura e il ruolo del il soggetto controparte dell'impresa venditrice (l'investitore acquirente o la Fintech), se si venga a configurare un contratto stipulato a distanza (si ritiene di sì), quale sia il foro competente, a chi sia attribuibile il prodotto/servizio offerto (all'investitore o alla Fintech), quale sia la legislazione applicabile laddove i soggetti abbiano sede in Paesi diversi.

Dal punto di vista del massimo sfruttamento delle potenzialità delle piattaforme elettroniche, si ritiene che il principale ostacolo risieda nella disciplina antiriciclaggio ed in particolare nella necessità di identificare il soggetto operante. Alcuni partecipanti sottolineano come l'identificazione può essere svolta a distanza, dal soggetto che offre il servizio di firma digitale certificata. L'intermediario dovrà poi completare l'adeguata verifica raccogliendo le informazioni necessarie allo scopo. Tale soluzione sarà proposta al Gruppo di lavoro "IV direttiva antiriciclaggio" per raccogliere un parere competente in materia. Si ritiene in ogni caso che la firma elettronica presenti diversi gradi di affidabilità e riconoscimento a seconda del paese in cui è rilasciata, pertanto la soluzione appare in linea di principio ottimale sul mercato domestico ma non altrettanto agevole

per l'operatività cross border. Sotto questo profilo si evidenzia altresì una richiesta diversa da parte di AssoFintech ossia di procedere ad una identificazione meramente via web ossia con i dati a disposizione nelle banche dati.

Si ritiene utile, in prospettiva, esaminare il profilo del ricorso all'assicurazione del credito in tali ambiti. In generale si ritiene che esso possa fornire adeguata protezione ai rischi assunti dagli investitori sui crediti acquisiti in coerenza con i requisiti di rapidità dell'operazione (alcuni forniscono coperture sui debitori sostanzialmente in tempo reale).

Si segnala la possibilità di ricorrere a consulenti esterni per confermare ed integrare le riflessioni del GdL.

3. Varie ed eventuali

Si conferma la prossima riunione per mercoledì 21 febbraio 2018 ore 11.00 sul tema della dematerializzazione della documentazione nelle piattaforme digitali.

Non essendovi altri argomenti da discutere, la seduta viene tolta alle 13.00.

Follow up

- Predisporre nota di sintesi delle riflessioni sulla regolamentazione applicabile al settore fintech
- Sottoporre il tema dell'identificazione nelle piattaforme digitali al GdL "IV direttiva antiriciclaggio"
- Chiarire il trattamento a fini usura delle operatività esaminate
- Approfondire il tema del dynamic discounting (una volta terminate le riflessioni in corso)
- Approfondire il profilo del ricorso all'assicurazione del credito nell'ambito di piattaforme digitali

Allegati

1. Foglio presenze
2. Estratto da Osservatorio Crowdfunding - 2° Report italiano sul CrowdInvesting

Estratto Verbale riunione del Gruppo di lavoro

IV Direttiva Antiriciclaggio

Data e luogo

14 febbraio 2018, h. 10.00 presso Assifact, via Cerva 9 Milano.

Ordine del giorno

1. Approvazione verbale riunione precedente
2. Calendario degli incontri
3. Comunicazione della Banca d'Italia in materia di obblighi antiriciclaggio per gli intermediari bancari e finanziari
4. Adeguata verifica nel contesto della nuova disciplina
5. Piattaforme digitali: identificazione e adeguata verifica
6. Varie ed eventuali

Presenti

Cfr. Foglio presenze allegato

Verbale

1. Approvazione verbale riunione precedente

OMISSIS

2. Calendario degli incontri

OMISSIS

3. Comunicazione della Banca d'Italia in materia di obblighi antiriciclaggio per gli intermediari bancari e finanziari

OMISSIS

4. Adeguata verifica nel contesto della nuova disciplina

OMISSIS

5. Piattaforme digitali: identificazione e adeguata verifica

Si discute la materia dell'adeguata verifica nell'ambito delle piattaforme digitali. La possibilità di identificare e svolgere l'adeguata verifica a distanza è cruciale per la buona riuscita delle operazioni svolte nell'ambito di piattaforme tecnologiche per la cessione dei crediti.

In argomento si ritiene di approfondire le modalità già utilizzate dalle banche che operano on line e di valutare tale approccio metodologico in ottica *risk based* quindi in relazione al rischio sottostante.

Per la normativa antiriciclaggio (art. 19) l'obbligo di identificazione si considera assolto anche senza la presenza fisica del cliente per i clienti i cui dati identificativi risultano da "certificati qualificati utilizzati per la generazione di una firma digitale associata a documenti informatici" ai sensi del CAD.

Quindi un primo metodo è rappresentato dalla sottoscrizione dei contratti da parte del cliente con firma digitale propria, già in suo possesso.

Se si desidera fornire anche il servizio di rilascio ad hoc di firma digitale per la sottoscrizione dei contratti con il factor, entra in gioco il fornitore del servizio di firma digitale che può effettuare l'asseverazione di identità ai sensi del CAD in diversi modi (non scritti nel CAD, ma in specifici protocolli che il fornitore deve depositare presso AGID). Le modalità sono le più svariate (dalla webcam, al selfie, fino all'identificazione già svolta dall'intermediario ai fini della normativa antiriciclaggio). Si ritiene pertanto sia possibile procedere all'identificazione a distanza dell'esecutore dell'operazione per il tramite della certificazione rilasciata dal fornitore del servizio di firma digitale. Dall'esperienza bancaria sembrerebbe una modalità idonea per l'identificazione, ad esempio, l'identificazione via webcam che rende visibile l'esecutore e il documento identificativo (tale modalità tuttavia non ha ancora ricevuto un avallo da parte della Banca d'Italia. Ci si aspetta che sia fatta chiarezza sia sulle "idonee forme e modalità [...] tenendo conto dell'evoluzione delle tecniche di comunicazione a distanza" (Art. 19 c.1 lett. a) punto 5)). Appare comunque necessario adeguare conseguentemente i controlli effettuati dal factor in primis incrementando quelli sul possibile furto d'identità (Scipafi).

La contrattualistica potrà essere interamente firmata in modalità digitale (approfondire in relazione alle altre normative privacy, trasparenza). In presenza di persone giuridiche la firma digitale e l'identificazione sono eseguite a valere sull'esecutore. Oggi le firme digitali sono intestate solo a persone fisiche, non è possibile emetterle a persone giuridiche. Con il regolamento eIDAS (luglio 2017) è stato introdotto il sigillo elettronico (è una firma digitale emessa alla persona giuridica), ma non sarebbe idoneo per garantire l'identificazione ai fini antiriciclaggio dell'esecutore.

In linea di principio, la stipula a distanza si configura come un'operazione alla quale viene attribuito un rischio più alto, rispetto ad un'adeguata verifica effettuata di persona, per i rischi sottostanti alla tipologia di strumentazione utilizzata e quindi parrebbe prudente riservarla ad una clientela che presenta un basso profilo di rischio sotto gli altri aspetti soggettivi (tipologia di soggetto, tipologia di rapporto continuativo).

Al fine di ridurre la rischiosità complessiva si potrebbe rafforzare la conoscenza del cliente completando l'adeguata verifica per il tramite dell'utilizzo di un bonifico in entrata sul conto del factor da parte della società cliente che provenga da altra banca (no banca on line) e che sia accompagnato da una dichiarazione della banca stessa (tale misura è richiesta in caso di adeguata verifica operata da terzi) In tal modo la modalità ritenuta a maggior rischio (a distanza) verrebbe ridotta dal rafforzamento nelle modalità già in uso per l'adeguata verifica tramite terzi.



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Verbale riunione del Gruppo di lavoro
IV Direttiva Antiriciclaggio
14 febbraio 2018

Il risultato finale che ci sia aspetta è che, in presenza di clientela a rischio basso per la quale si vuole utilizzare l'adeguata verifica a distanza siano sufficienti come "rafforzamenti" le condizioni utilizzate per l'adeguata verifica tramite terzi. Resta da definire la ponderazione di questi aspetti al fine della valutazione complessiva della rischiosità.

6. Varie ed eventuali

OMISSIS

Fintech

Innovazione e impatti delle tecnologie nel sistema bancario e finanziario

[OMISSIS]

3 . Fintech e profili giuridici

Il quadro regolamentare

Allo stato attuale, il mondo FinTech non è immediatamente inquadrabile nell'ambito della regolamentazione esistente, e a livello istituzionale persiste il dibattito sugli interventi normativi da porre in essere per regolamentare il fenomeno. La Banca d'Italia è intervenuta nel dibattito sia fornendo chiarimenti circa la riserva di attività di raccolta del risparmio fra il pubblico, con specifico riferimento ai portali online di *lending based crowdfunding*¹, sia attraverso una Audizione del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia Fabio Panetta² nella quale il tema è stato esaminato e dalla quale è possibile trarre alcune informazioni circa gli orientamenti dell'Autorità di vigilanza in materia.

Nello specifico, vale la pena evidenziare il seguente passaggio, tratto proprio da quest'ultimo documento:

"Il quadro regolamentare dei servizi finanziari è già oggi molto articolato. È pertanto auspicabile che ulteriori misure normative siano gradualmente e proporzionate, basate su uno stretto dialogo con gli operatori. Una regolamentazione ridondante finirebbe per frenare l'innovazione. Gli interventi dovranno rispondere alle esigenze del mercato, presidiandone i possibili rischi.

È necessario un approccio europeo e uno stretto coordinamento fra autorità. L'integrazione dei mercati richiede regole comuni da applicare con criteri omogenei. Prescrizioni normative valide solo entro i confini domestici

¹ Banca d'Italia, provvedimento recante disposizioni per la raccolta del risparmio dei soggetti diversi dalle banche dell'8 novembre 2016.

² Camera dei Deputati VI Commissione (Finanze), Indagine conoscitiva sulle tematiche relative all'impatto della tecnologia finanziaria sul settore finanziario, creditizio e assicurativo, Audizione del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia Fabio Panetta, 29 novembre 2017

sarebbero inadeguate a disciplinare un fenomeno che travalica i limiti territoriali nazionali. Gli arbitraggi normativi vanno evitati, garantendo parità di condizioni tra paesi. Sono queste le linee guida che hanno consentito lo sviluppo dei servizi di pagamento, fortemente interessati dalla spinta tecnologica, le cui norme sono armonizzate a livello europeo.

Va altresì garantita la parità di condizioni tra operatori tradizionali e nuovi operatori, per stimolare una concorrenza sana, basata sul principio secondo cui a rischi uguali si applicano norme e controlli anch'essi uguali. Una regolamentazione ad hoc per le Fintech non risponderebbe a criteri di efficacia, in quanto le imprese innovative svolgono funzioni diverse tra loro e per lo più riconducibili ad attività già disciplinate da norme specifiche. Il quadro regolamentare dovrebbe essere neutrale rispetto al fattore tecnologico. Si pone l'esigenza di applicare attentamente il principio di proporzionalità, per evitare oneri eccessivi a carico degli operatori di minori dimensioni.

La tutela della clientela va posta in primo piano, per assicurare la fiducia nel sistema finanziario. Sono essenziali trasparenza e informazione, al fine di consentire scelte consapevoli da parte dei clienti. Le autorità possono contribuire in misura significativa, favorendo lo sviluppo delle conoscenze finanziarie, un obiettivo a cui la Banca d'Italia dedica sforzi rilevanti."

Senza voler entrare in questa sede nel dibattito, appare senz'altro condivisibile l'orientamento generale della Banca d'Italia verso una regolamentazione:

- proporzionale all'attività svolta e ai rischi assunti;
- uniforme fra i paesi europei;
- uniforme fra operatori tradizionali e nuovi operatori;
- a garanzia della tutela della clientela, sia essa composta da imprese (prenditori) e/o risparmiatori (investitori).

La presente sezione intende esaminare l'attività svolta dai soggetti Fintech operanti, direttamente o indirettamente, nell'ambito della cessione dei crediti commerciali da parte delle imprese, cercando di collocarla, almeno in astratto, nell'ambito della regolamentazione attualmente applicabile in Italia, proprio secondo il principio enunciato da Fabio Panetta secondo cui *"a rischi uguali si applicano norme e controlli anch'essi uguali"*. A tal fine, si procede di seguito ad una sintetica trattazione delle esigenze alla base dello sviluppo delle soluzioni Fintech per il sostegno al capitale circolante, delle risposte fornite dal mercato e dei modelli di business Fintech ricorrenti prima di presentare alcune riflessioni in merito all'inquadramento regolamentare dei soggetti che offrono tali soluzioni.

Le esigenze a base dello sviluppo delle nuove forme di finanziamento del capitale circolante

Una serie di esigenze sono alla base dello sviluppo delle nuove forme finanziamento del capitale circolante:

- a. rinvenire forme alternative a quelle tradizionali di erogazione del credito – banche e intermediari finanziari – per consentire alle imprese una maggiore facilità di accesso al credito;
- b. connesso a quanto sopra, rinvenire un miglioramento delle condizioni del finanziamento per effetto della competitività esistente (e delle aste);

- c. accelerare il processo istruttorio e, conseguentemente, velocizzare l'iter di erogazione del credito attraverso:
 - i. lo sviluppo di tecnologie in grado di valutare il merito di credito;
 - ii. la possibilità di usufruire e razionalizzare i dati racchiusi nei BIG DATA;
 - iii. la messa in relazione più soggetti tra loro distanti annullando la necessità di una presenza fisica e facilitando anche le operazioni cross-border;
- d. aprire nuovi scenari di investimento a investitori privati o imprese.

Ulteriori esigenze delle imprese derivano o conseguono da quelle sopra riportate che possiamo definire primarie, quale, ad esempio, dall'esigenza sub a) consegue che i primi soggetti che si rivolgono a strumenti alternativi del credito sono imprenditori aventi maggiori difficoltà di accesso al credito (per scarso merito di credito, per utilizzo appieno dei castelletti, per le minori regole che ad oggi governano tali forme di finanziamento, etc...).

La risposta del mercato

A fronte delle esigenze, ma potremmo definirle anche nuovi bisogni del mercato, questi ha risposto in maniera multiforme, estrema celerità e competitività rispetto al tradizionale strumento dell'anticipo su fattura.

La risposta del mercato, per quanto riguarda nello specifico il settore della cessione del credito commerciale, si configura nell'uso di piattaforme digitali più o meno sofisticate che consentono sia di accelerare e snellire il processo che di dare luogo a modelli di business diversi quali invoice auction, supply chain finance, dynamic discounting ecc.

Prima risposta l'hanno fornita i Factor, modificando le loro prassi operative, rendendo sempre più sofisticata la cessione del credito.

Ulteriori risposte sono rappresentate da nuove forme di piattaforme tecnologiche in grado di realizzare le esigenze, o le nuove domande, delle imprese: stando ai risultati dello studio dell'Osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano, risulta che ad oggi in Italia si possano rintracciare quattro modelli di riferimento per il fintech: i) cessione del credito, ii) invoice auction, iii) dynamic discounting e iv) supporto (es. rating).

Ai fini della presente analisi, si ritiene utile focalizzarsi per il momento sui primi due.

Nonostante questa prima classificazione, si ritiene che i modelli di business degli operatori siano comunque assai variegati (e ancora non sia stata esplorata l'intera gamma potenziale dei servizi fintech) e che pertanto, dal punto di vista della regolamentazione, una analisi puntuale porterebbe a risultati eccessivamente frammentati e più vicini al "case study". Pertanto si ritiene necessario astrarre alcuni punti chiave senza riferimenti ai soggetti specifici, limitandosi a presentare riflessioni di più alto respiro e segnalando alcuni punti di attenzione.

La riflessione sulla regolamentazione applicabile deve necessariamente tenere conto del punto di vista sia di chi offre il servizio fintech sia di chi opera sulla piattaforma in qualità di "investitore" (inteso come colui che investe nell'acquisto dei crediti commerciali, non rilevando per il perimetro di analisi il soggetto che mette i fondi a favore delle imprese Fintech).

Come funzionano le piattaforme per la cessione del credito?

La piattaforma di invoice auction fornisce un marketplace dove investitori esterni alla supply chain (che teoricamente dovrebbero essere i medesimi di cui sopra) competono per l'acquisizione dei crediti secondo un meccanismo di asta.

Più precisamente un acquirente invita i propri fornitori a fare una offerta per il pagamento immediato delle fatture approvate. La piattaforma gestisce l'asta e informa acquirente e fornitori sul risultato della stessa

Nel caso delle piattaforme di invoice trading la cessione viene materialmente organizzata sul sito Internet. Il processo prevede che l'impresa interessata all'anticipo della fattura inviata ad un'altra società privata sottoporrà al portale la documentazione richiesta. Quest'ultimo selezionerà le proposte da accettare sulla base di una serie di parametri relativi sia alla fattura presentata (rispetto in particolare al merito di credito del cliente) sia all'impresa stessa. Il processo di rating viene effettuato con il supporto di provider quali Modefinance (attualmente leader nell'ambito dell'invoice trading) o Cerved Rating Agency e consultando database commerciali.

Se l'istruttoria viene superata, la fattura verrà sottoposta sul portale di invoice trading ai possibili investitori. Benché da un punto di vista legale non sia obbligatorio, si cerca di ottenere sempre il parere favorevole del debitore.

Il meccanismo di acquisto prevede in genere un'asta al rialzo, o comunque un meccanismo di offerta competitiva agli investitori iscritti alla piattaforma. Chiaramente la remunerazione dell'investitore dipenderà dalla differenza fra il prezzo di acquisizione del credito e il corrispettivo della fattura.

L'acquirente della fattura dovrà quindi anticipare all'impresa una percentuale significativa del corrispettivo (tipicamente 85% o 90%) mentre il saldo sarà liquidato alla scadenza. Il rischio dell'operazione viene generalmente sopportato dall'investitore (pro soluto), il quale dovrà attivarsi in proprio in caso di mancato pagamento della fattura.

Con la piattaforma Dynamic Discount è l'acquirente che offre ai propri fornitori un pagamento anticipato a fronte di uno sconto sulla fattura. In questa modalità di intervento l'acquirente sfrutta la propria liquidità per conseguire dei benefici economici (lo sconto) in assenza di presenza di Banche e Intermediari finanziari.

Chi cede i crediti sulle piattaforme digitali?

I crediti ceduti tramite le piattaforme che svolgono l'attività oggetto di esame sono di norma crediti di natura commerciale (fatture) ossia crediti rivenienti dall'attività d'impresa del soggetto cedente. Dalle analisi svolte la clientela target di queste soluzioni possiede solitamente alcuni tratti tipici, almeno in questa fase di primo utilizzo:

- si trova in condizioni di difficoltà nell'accesso al credito tradizionale

- è una piccola media imprese con fatture individuale al di sopra di una soglia minima (che va dai 1.000 ai 10.000€³).
- In alcuni casi, vengono posti dei limiti in termini di
 - forma societaria (Società di capitali, S.p.A. o S.r.l.)
 - fatturato (es. oltre 1,5 milioni di euro)
 - dimensioni della clientela (es. oltre 5/10 milioni di euro di fatturato)
 - settore di appartenenza della clientela.

Va comunque evidenziato che, in futuro, ogni impresa potrà trovare più conveniente o più agevole cedere tramite piattaforme Fintech.

I crediti commerciali ceduti sono normalmente relativi a fatture già emesse (o in generale, a prestazioni già eseguite o prodotti già consegnati).

Chi può acquistare i crediti commerciali?

Con riferimento agli investitori, in generale si ritiene che possano operare come acquirenti di crediti commerciali nell'ambito di piattaforme digitali:

1. Banche
2. Intermediari finanziari

Banche e intermediari finanziari sono abilitati dal TUB a concedere finanziamenti alla clientela in qualsiasi forma. Com'è noto, fra le attività ammesse al mutuo riconoscimento figurano:

“2) operazioni di prestito (compreso in particolare il credito al consumo, il credito con garanzia ipotecaria, il factoring, le cessioni di credito pro soluto e pro solvendo, il credito commerciale incluso il «forfaiting»)”⁴.

L'esercizio dell'attività bancaria (raccolta di risparmio ed esercizio del credito) dell'attività, nonché l'esercizio dell'attività nei confronti del pubblico di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma formano oggetto di riserva rispettivamente per le banche (art. 10 TUB) e per gli intermediari finanziari autorizzati, iscritti in un apposito albo tenuto dalla Banca d'Italia (art. 106).

Nello specifico, l'attività di factoring e le cessioni di credito pro soluto e pro solvendo rientrano quindi in tale riserva. Banche ed intermediari finanziari sono pertanto, per definizione, abilitati ad acquisire i crediti commerciali, anche mediante l'uso di piattaforme digitali proprie o di terzi.

3. Fondi chiusi alternativi

³ 2° Report italiano sul Crowdfunding, Politecnico di Milano – Dipartimento di Ingegneria Gestionale

⁴ Decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385 - Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia

I Fondi chiusi alternativi (FIA) risultano abilitati dal D.L. 14 febbraio 2016, n. 18 ad investire in crediti verso soggetti diversi dai consumatori⁵.

4. *Imprese di assicurazione italiane e Sace*

5. *Società veicolo per la cartolarizzazione dei crediti*

Il D.L. 24 giugno 2014, n. 91 (art. 22, comma 1) ha modificato l'art. 114 del TUB introducendo il principio secondo cui *“Non configura esercizio nei confronti del pubblico dell'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma l'operatività, diversa dal rilascio di garanzie, effettuata esclusivamente nei confronti di soggetti diversi dalle persone fisiche e dalle microimprese, come definite dall'articolo 2, paragrafo 1, dell'allegato alla raccomandazione 2003/361/CE della Commissione europea, del 6 maggio 2003, da parte di imprese di assicurazione italiane e di Sace entro i limiti stabiliti dal decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, come modificato dalla presente legge, e dalle relative disposizioni attuative emanate dall'IVASS”*.

Le condizioni alle quali le imprese di assicurazione possono, congiuntamente ad una banca o ad un intermediario finanziario, investire i propri attivi concedendo finanziamenti diretti sono definite nel Provvedimento IVASS 21 ottobre 2014 n. 22, che modifica il Regolamento n. 36 del 2011. In generale, si sottolinea che i requisiti includono che il prestatore sia diverso da persone fisiche o microimprese e che sia individuato da una banca o intermediario finanziario, che deve trattenere un interesse economico nell'operazione sino a scadenza.

Sempre il “Decreto Competitività” allarga ulteriormente la platea dei potenziali soggetti acquirenti di crediti commerciali modificando anche la Legge 30 aprile 1999, n. 130, introducendo la possibilità per le società di cartolarizzazione di “[...] *concedere finanziamenti nei confronti di soggetti diversi dalle persone fisiche e dalle microimprese* [...]” nel rispetto di talune condizioni, simili al caso precedente, che richiedono che i prestatori siano individuati da una banca o intermediario finanziario, che i titoli emessi siano destinati ad investitori qualificati e che la banca o l'intermediario finanziario trattienga un interesse economico nell'operazione.

Pertanto, sebbene imprese di assicurazione e società di cartolarizzazione possano astrattamente configurarsi come potenziali acquirenti di crediti commerciali, esse non sembrano poter prescindere dall'ausilio di una banca o intermediario finanziario per svolgere tale tipo di attività.

6. *Privati*

Dal punto di vista civilistico, i privati possono acquistare crediti ai sensi degli artt. 1240 e segg. del Codice Civile, purché non lo facciano con carattere di imprenditorialità e professionalità. La presenza dei profili di continuità e professionalità comporterebbero, per il privato, la necessità di organizzarsi in una delle forme previste dalla regolamentazione applicabile a tale ambito.

⁵ Art. 17: “[...] *i FIA italiani possono investire in crediti, a valere sul proprio patrimonio, a favore di soggetti diversi da consumatori, nel rispetto delle norme del presente decreto e delle relative disposizioni attuative ai sensi degli articoli 6, comma 1, e 39. [...]*”

6.1 Crowdfunding e istituti di pagamento

Ci si può inoltre chiedere se consentire, nell'ambito di una piattaforma Fintech, l'acquisto di crediti commerciali da parte di soggetti privati quali le persone fisiche configuri una attività di raccolta di risparmio tra il pubblico da parte del gestore della piattaforma o del prestatore di fondi. Il tema è già stato affrontato con riferimento alle piattaforme di *social lending* (o *lending based crowdfunding*): tale attività, come già menzionato, è stata infatti oggetto di uno specifico intervento di Banca d'Italia nel quale l'Istituto di vigilanza ha rammentato che l'attività di raccolta del risparmio tra il pubblico è vietata, sia ai gestori dei relativi portali online sia ai prestatori. L'eterogeneità dei servizi offerti non consente di intervenire con una regolamentazione ad hoc, ma la stessa Banca d'Italia ha sottolineato che:

"[...] per quanto riguarda i gestori, non costituisce raccolta di risparmio tra il pubblico:

— la ricezione di fondi da inserire in conti di pagamento utilizzati esclusivamente per la prestazione dei servizi di pagamento dai gestori medesimi, se autorizzati a operare come istituti di pagamento, istituti di moneta elettronica o intermediari finanziari di cui all'art. 106 del TUB autorizzati a prestare servizi di pagamento ai sensi dell'art. 114-novies, comma 4, del TUB;

— la ricezione di fondi connessa all'emissione di moneta elettronica effettuata dai gestori a tal fine autorizzati.

Per quanto riguarda, invece, i prestatori, non costituisce raccolta di risparmio tra il pubblico:

— l'acquisizione di fondi effettuata sulla base di trattative personalizzate con i singoli finanziatori. Al riguardo, avute presenti le modalità operative tipiche delle piattaforme di social lending, le trattative possono essere considerate personalizzate allorché i prestatori e i finanziatori sono in grado di incidere con la propria volontà sulla determinazione delle clausole del contratto tra loro stipulato e il gestore del portale si limita a svolgere un'attività di supporto allo svolgimento delle trattative precedenti alla formazione del contratto. Per non incorrere nell'esercizio abusivo della raccolta del risparmio, i prestatori si avvalgono esclusivamente di piattaforme che assicurano il carattere personalizzato delle trattative e sono in grado di dimostrare il rispetto di tale condizione anche attraverso un'adeguata informativa pubblica.

— l'acquisizione di fondi presso soggetti sottoposti a vigilanza prudenziale, operanti nei settori bancario, finanziario, mobiliare, assicurativo e previdenziale. [...]"

Sotto tale profilo, gli operatori che gestiscono piattaforme online di social lending hanno sovente richiesto l'autorizzazione ad operare come Istituti di pagamento al fine di controllare direttamente i flussi di denaro rivenienti dalla propria attività⁶. Peraltro, giova ricordare che tali soggetti sono altresì abilitati, in deroga alla riserva di attività, a concedere finanziamenti alle condizioni richiamate dalle relative Disposizioni di vigilanza⁷:

"Gli istituti possono concedere finanziamenti relativi ai servizi di pagamento indicati ai punti 4, 5 e 7 dell'articolo 1, comma 1, lett. b) del decreto legislativo 27 gennaio 2010, n. 11, nel rispetto delle seguenti condizioni:

a) il finanziamento è accessorio e concesso esclusivamente in relazione all'esecuzione di un'operazione di pagamento;

⁶ Audizione del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia Fabio Panetta, 29 novembre 2017, Cit.

⁷ Banca d'Italia, Disposizioni di vigilanza per gli istituti di pagamento e gli istituti di moneta elettronica.

b) il finanziamento è di breve durata, non superiore a dodici mesi. Può essere di durata superiore a 12 mesi il finanziamento concesso in relazione ai pagamenti effettuati con carta di credito;

c) il finanziamento non è concesso utilizzando fondi ricevuti o detenuti ai fini dell'esecuzione di un'operazione di pagamento;

d) a fronte del rischio di credito derivante da tali finanziamenti, gli istituti sono tenuti a mantenere la dotazione patrimoniale minima stabilita nel Capitolo V (pari al 6%, Ndr.)."

Di per sé, tuttavia, l'acquisto e l'anticipo di crediti commerciali non sembra possedere il requisito di accessorialità e di esclusiva relazione all'esecuzione di un'operazione di pagamento. Infatti, la linea di credito può essere concessa da tali soggetti esclusivamente ai fini dell'esecuzione di ordini di pagamento a valere sul conto dell'utilizzatore di servizi di pagamento, requisito che non pare sposarsi con l'attività di acquisto di crediti commerciali. Pertanto si ritiene che l'istituto di pagamento possa operare come fornitore della piattaforma digitale e gestore dei pagamenti relativi all'operatività di compravendita dei crediti fra investitori e prenditori, ma non direttamente come investitore.

Quali discipline applicabili ai provider delle piattaforme tecnologiche (Fintech)?

Il mondo delle piattaforme online dedicate alle soluzioni di capitale circolante per le imprese appare assai eterogeneo. Sebbene non sia possibile, né opportuno in questa fase, scendere nel dettaglio di ciascuno dei business model individuati, si ritiene di poter identificare alcuni modelli di riferimento, e nello specifico:

a) I soggetti che acquistano i crediti in nome proprio

Tali soggetti, indipendentemente dall'utilizzo o meno di una piattaforma tecnologica per snellire il processo di acquisto dei crediti commerciali, devono sottostare alle regole richiamate nel paragrafo precedente per i partecipanti alla piattaforma in qualità di investitori. Sotto questo profilo non si ritiene incidere neppure l'eventuale cartolarizzazione dei crediti a seguito dell'acquisto.

b) I soggetti che operano come fornitori di servizi tecnologici direttamente alle istituzioni finanziarie

I soggetti che prestano servizi tecnologici direttamente alle istituzioni finanziarie dovrebbero essere classificati come meri fornitori delle stesse e pertanto non assoggettati a specifiche regolamentazioni. In questo caso, la piattaforma è normalmente utilizzata in favore dei clienti dell'istituzione, configurando una mera "digitalizzazione" del servizio offerto da quest'ultima.

c) I soggetti che si offrono sul mercato come soluzioni per l'incontro di domanda e offerta di crediti commerciali tramite piattaforme di invoice auction

d) I soggetti che offrono un servizio di comparazione di offerte commerciali di operatori abilitati per l'acquisto dei crediti commerciali

I soggetti che offrono direttamente un servizio al pubblico tramite strumenti tecnologici, sia esso di supporto alla compravendita di crediti commerciali fra una pletera di venditori (le imprese) e una pletera di compratori

(gli investitori), ovvero servizi di comparazione fra le offerte formulate da diversi investitori, mettono senza dubbio in relazione degli investitori con la potenziale clientela per la concessione di finanziamento sotto qualsiasi forma (nel caso di specie, factoring o comunque anticipo su crediti).

Spesso, tali soggetti svolgono anche una prima valutazione della clientela attraverso modelli di scoring o algoritmi propri o forniti da altri soggetti.

Ai sensi dell'art. 128-sexies del TUB, che recita:

“1. È mediatore creditizio il soggetto che mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari previsti dal Titolo V con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma.

2. L'esercizio professionale nei confronti del pubblico dell'attività di mediatore creditizio è riservato ai soggetti iscritti in un apposito elenco tenuto dall'Organismo previsto dall'articolo 128-undecies. [...].”

Si ritiene pertanto che tale attività sia riservata ai mediatori creditizi. Tale orientamento appare rafforzato dall'esistenza, sul mercato, di iniziative analoghe nel settore dei mutui e dei prestiti personali.

Ove la soluzione Fintech preveda la possibilità di investire anche da parte di privati e persone fisiche, si potrebbe configurare la necessità di verificare il rispetto delle relative riserve di attività. Spesso gli operatori del crowdfunding ricorrono allo statuto di istituto di pagamento.

Le summenzionate riflessioni si basano sul principio che, nel momento in cui un soggetto si pone in maniera professionale in un determinato ambito (nel caso, l'acquisto di crediti commerciali o la messa in relazione di banche o intermediari finanziari con la potenziale clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma), esso debba essere assoggettato alle regole previste per tale ambito.

I profili di attenzione sotto i profili giuridici [PER LA DISCUSSIONE]

Oltre alle questioni di natura prettamente regolamentare, l'ingresso di nuovi operatori e l'utilizzo di nuove tecnologie pone in evidenza profili di natura civilistica.

Nell'ambito di queste piattaforme, i crediti sono ceduti con modalità “spot”, diversamente dal contratto di factoring tradizionale che rappresenta un contratto “di durata”, e riguardano fatture già emesse. Sebbene non vi siano controindicazioni all'uso di piattaforme per agevolare la cessione di crediti anche nell'ambito di un contratto di cessione in massa di crediti futuri, l'assenza di un contratto quadro di factoring e la possibilità di cedere solo i crediti che si vogliono cedere, senza vincolarsi in un contratto nell'ambito di rapporti che si chiudono con la singola presentazione, rappresentano proprio i tratti distintivi dell'esperienza offerta dalle piattaforme Fintech ai clienti.

È infatti necessario, per approcciarsi correttamente alle piattaforme digitali, riprendere i principali temi civilistici già affrontati, a suo tempo, per l'esame del contratto di factoring, tenendo presente che in questo caso, la consueta trilateralità del rapporto di factoring (cedente – factor – debitore ceduto) si arricchisce di un ulteriore soggetto, il fornitore della piattaforma, così che il rapporto acquisisce sotto un certo punto di vista il carattere di quadrilateralità (cedente – piattaforma fintech – investitore – debitore ceduto). Diventa quindi opportuno esaminare:

- Quali sono le reali controparti del contratto
- La natura del contratto e i servizi effettivamente offerti
- La legge applicabile e la giurisdizione
- La definizione del foro competente in caso di controversia
- Qual è l'efficacia e gli effetti del contratto tra le parti, verso i debitori e verso i terzi di tale contratto, con particolare riferimento all'utilizzo di nuove tecnologie per lo scambio di informazioni (es. distributed ledger)
- Come viene gestita l'eventuale fase patologica del credito
- Qual è il soggetto responsabile dei danni derivanti da un eventuale malfunzionamento del software
- Come sono svolti gli adempimenti richiesti dalla disciplina sulla protezione dei dati personali e per il contrasto all'utilizzo del sistema finanziario a fini di riciclaggio, nonché dalla disciplina in materia di usura e trasparenza.

Essendo i modelli di business dei soggetti Fintech decisamente variegati, non è possibile affrontare in maniera dettagliata questi aspetti. È però possibile porre in evidenza i profili che possono costituire elementi di criticità.

Con riferimento alle controparti del contratto, va distinto il caso in cui il soggetto fintech acquisisce le fatture in proprio, sia per il tramite di una piattaforma proprietaria che prestata da un fornitore tecnologico, che però non entra in contatto con il cliente, dal caso in cui il cliente si rivolge ad una piattaforma online con un proprio brand e che offre un servizio di messa in contatto della clientela con investitori. Nel primo caso, si configura un contratto di cessione del credito simile a quello "tradizionale", non rilevando in questa fattispecie l'eventuale preordinata ricezione del credito a veicoli per la cartolarizzazione. Nel secondo caso, i profili di attenzione riguardano sicuramente l'esistenza o meno di un contratto quadro, che regola le condizioni generali del servizio offerto, stipulato fra il soggetto Fintech e i suoi investitori e/o prenditori, così come l'esistenza o meno di contratti che regolano le singole cessioni effettuate con ciascun investitore che acquisisce, mediante asta o meccanismi diversi, le fatture caricate in piattaforma e proposte in cessione.

I nuovi modelli di business possono rimettere in discussione la natura del contratto alla base della cessione del credito. Giova ricordare che il factoring è un contratto atipico e non standardizzato, che comprende una ampia gamma di servizi di natura amministrativa, finanziaria e di garanzia, variamente composita sulla base delle esigenze della clientela. La logica della piattaforma prevede, nella sua formulazione attuale, una standardizzazione più spinta dei prodotti offerti, mentre in chiave evolutiva ci si può attendere una diversificazione al crescere della complessità dei bisogni della clientela effettivamente servita.

Se nel contratto di factoring è ormai pacificamente accettato sia in dottrina che in giurisprudenza l'orientamento secondo cui la causa del contratto è *vendendi*, tenendo in considerazione la complessità dei servizi offerti e la mera eventualità dell'anticipazione che configura la componente finanziaria del servizio, nell'ambito delle cessioni effettuate tramite piattaforma Fintech si registra normalmente l'assenza di servizi di gestione del credito (mentre è frequente la previsione, di default o facoltativamente, di cessioni "pro soluto"). Il finanziamento acquisisce quindi una rilevanza centrale nell'operazione di anticipo tramite piattaforme Fintech.

Spesso, il debitore ceduto riceve comunque una notifica dell'avvenuta cessione mediante la piattaforma. In ogni caso, nel caso di operazioni pro solvendo, non pare normalmente essere prevista una effettiva gestione del credito commerciale, quanto piuttosto la normale attività di recupero crediti nei confronti del cedente che si trovasse nella condizione di non rimborsare il controvalore anticipato alla data pattuita. Nel caso di operazioni pro soluto, talvolta è previsto uno scarto (es. 10% del valore nominale) rispetto all'anticipazione del credito che viene pagato al momento dell'incasso ma non viene restituito in caso di inadempienza del debitore. Alcune piattaforme prevedono inoltre, nel caso di operazioni pro soluto, che l'investitore possa fare affidamento su plafond assicurativi concessi da imprese di assicurazione del credito partner sui crediti offerti in cessione. In alcuni casi, in caso di ritardo di pagamento da parte del debitore ceduto, è altresì previsto un termine di alcuni mesi dalla scadenza durante i quali maturano interessi aggiuntivi a carico del cedente.

La legge applicabile dipende dalla natura del soggetto acquirente: la Legge 21 febbraio 1991, n. 52 prevede infatti una riserva dell'applicazione delle disposizioni ivi contenute quando *"concorrono le seguenti condizioni:*

- a) il cedente è un imprenditore;*
- b) i crediti ceduti sorgono da contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa;*
- c) il cessionario è una banca o un intermediario finanziario disciplinato dal testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia emanato ai sensi dell'art. 25, comma 2, della legge 19 febbraio 1992, n. 142, il cui oggetto sociale preveda l'esercizio dell'attività di acquisto di crediti d'impresa o un soggetto, costituito in forma di società di capitali, che svolge l'attività di acquisto di crediti, vantati nei confronti di terzi, da soggetti del gruppo di appartenenza che non siano intermediari finanziari oppure di crediti vantati da terzi nei confronti di soggetti del gruppo di appartenenza, ferme restando le riserve di attività previste ai sensi del citato testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia."*

Pertanto, l'applicazione della Legge 52/91 è riservata a banche e intermediari finanziari (nonché a società di natura "captive", ovvero operanti esclusivamente nei confronti di crediti o debiti del gruppo industriale di appartenenza).

Alle società di cartolarizzazione è applicabile la Legge 30 aprile 1999, n. 130. A tali soggetti sono altresì state recentemente estese alcune delle disposizioni previste dalla Legge 52/91, e nello specifico il disposto dell'articolo 5, commi 1, 1-bis e 2⁸, e sempre con la Legge 52/91 condividono un trattamento di favore in termini di esclusione della revocatoria sui pagamenti dei debitori ceduti oltreché un trattamento di favore, ancora più spinto rispetto alla Legge 52, nei confronti dei cedenti (con termini per la revocatoria ridotti⁹). Esse godono altresì dell'esenzione dall'applicazione degli articoli 69 e 70 del regio decreto 18 novembre 1923, n.

⁸ "1. Qualora il cessionario abbia pagato in tutto o in parte il corrispettivo della cessione ed il pagamento abbia data certa, la cessione è opponibile: a) agli altri aventi causa del cedente, il cui titolo di acquisto non sia stato reso efficace verso i terzi anteriormente alla data del pagamento; b) al creditore del cedente, che abbia pignorato il credito dopo la data del pagamento; c) al fallimento del cedente dichiarato dopo la data del pagamento, salvo quanto disposto dall'articolo 7, comma 1.

1-bis. Ai fini dell'ottenimento della data certa del pagamento è sufficiente l'annotazione del contante sul conto di pertinenza del cedente, in conformità al disposto dell'articolo 2, comma 1, lettera b), del decreto legislativo 21 maggio 2004, n. 170.

2. E' fatta salva per il cessionario la facoltà di rendere la cessione opponibile ai terzi nei modi previsti dal codice civile."

⁹ Legge 30 aprile 1999, n. 130, art. 4, comma 4: "4. Per le operazioni di cartolarizzazione disciplinate dalla presente legge i termini di due anni e di un anno previsti dall'articolo 67 del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, e successive modificazioni, sono ridotti, rispettivamente, a sei ed a tre mesi."

2440, nonché in generale di tutte le altre disposizioni che richiedano formalità diverse o ulteriori¹⁰. Ciò rappresenta un indubbio vantaggio per tali soggetti in termini di costi e formalità con riferimento alla cessione dei crediti verso la pubblica amministrazione (sebbene allo stato non risultino iniziative focalizzate su questo tipo di mercato).

Tutti gli altri soggetti possono, nei limiti delle riserve di attività previste dalla Legge e dei requisiti ad essi imposti, acquistare crediti ai sensi del Codice Civile.

¹⁰ Legge 30 aprile 1999, n. 130, art. 4, comma 4bis.