

Ignazio Rocco di Torrepadula, napoletano di 53 anni, milanese d'adozione, è il ceo di Credimi.com. «Il capitale iniziale è arrivato da alcuni big dell'economia italiana».

Nino Femiani
■ NAPOLI

«**C**REDIMI è un prodotto finanziario digitale che permette di rendere liquido il capitale circolante delle aziende in sole 48 ore». La promessa, dichiarata dalla pagina web, è impegnativa, ma sembra non spaventare Ignazio Rocco di Torrepadula, napoletano di 53 anni ma da 30 a Milano, fondatore e ceo di Credimi.com, la «non-banca per le imprese».

Come l'è venuta l'idea di Credimi?

«Ho lavorato per una ventina di anni in Boston Consulting Group, occupandomi di banche e assicurazioni. Poi mi è venuta la voglia di creare un'azienda mia che facesse finanziamenti alle imprese in una maniera nuova in Italia, utilizzando una modalità digitale».

A 50 anni ha indossato i panni da startupper, non è un po' tardi?

«Ho sviluppato la mia idea di business un po' alla volta e mi sono buttato quando mi sono reso conto che era il momento giusto per imporre questa novità. Io vecchio? Ho portato con me una squadra di 30 giovani, mi sono circondato di trentenni, sono loro la linfa di Credimi e i soci dell'azienda. Il 60 per cento del capitale è diviso tra me e loro, la squadra di Credimi è azionista di maggioranza».

Il resto dell'azionariato?

«Imprenditori che hanno fornito il capitale per farci partire, circa 7 milioni. Si tratta di personaggi molto noti come i fratelli Benetton, Nerio Alessandri di Technogym, Lorenzo Pelliccioli, la famiglia Venesio della Banca del Piemonte, più altri professionisti di Milano dove ha sede l'azienda».

Ci spiega il funzionamento di Credimi?

«È semplicissimo: qualsiasi azienda italiana può venire su Credimi.com



METTERE IN CIRCOLO IL DENARO

Crediti trasformati in obbligazioni

I crediti commerciali ceduti dalle imprese collegandosi a Credimi.com vengono trasformati in obbligazioni e venduti ai fondi che gestiscono i risparmi. «Alla fine della storia – dice Rocco di Torrepadula –, mettiamo in collegamento il risparmio delle famiglie con le piccole e medie aziende italiane».

Mai più problemi con le fatture

«Credimi assicura liquidità alle pmi Basta un clic per farsi pagare»

MANAGER ESPERTO DI FINANZA

In alto
Ignazio Rocco di Torrepadula, 53 anni

e chiedere di anticipare un credito commerciale. Quindi chi ha delle fatture pagabili a una certa scadenza, 60-90-120 giorni, può chiedere a noi di anticiparne il pagamento».

Come si fa?

«Si entra sulla nostra piattaforma, si carica la fattura, si scrive partita Iva e telefono, e si aspetta 48 ore per una risposta. Niente altro, l'imprenditore che si interfaccia con noi non deve prendersi altre brighe, noi siamo in grado di ottenere tutti i dati per valutare quel finanziamento».

Come fate ad accollarvi questo anticipo, dove prendete i soldi?

«Dai fondi, che gestiscono i risparmi delle famiglie. Abbiamo concordato che ogni 15 giorni cediamo a questi fondi i finanziamenti che abbiamo erogato. Loro li considerano degli investimenti nei prodotti proposti alle famiglie».

Funzionate da aggregatori, ma in che modo?

«I crediti commerciali ceduti a noi dalle imprese vengono, dopo pochi giorni, cartolarizzati (trasformati in obbligazioni, ndr) e venduti ai fondi che acquistano un ammontare definito, rendendo questa operazione particolarmente veloce e automatica. Alla fine della storia, mettiamo in collegamento il risparmio delle famiglie con le piccole e medie aziende italiane».

A quali investitori vendete le vostre obbligazioni?

«Sono fondi italiani molto noti, come Anima sgr, BG Fund Management Luxembourg sa (gruppo Banca Generali), Anthilia Capital Partners sgr. E poi c'è un grande fondo europeo che si chiama Tikehau Capital (un gruppo francese quotato a Parigi tra i cui investitori c'è il fondo sovrano di Singapore, Temasek, ndr)».

Quali sono gli obiettivi per il 2018?

«In pratica siamo operativi da poco più di un anno, a febbraio 2017, ma abbiamo già finanziato 100 milioni

di euro. Nel medio termine il nostro obiettivo è di crescere di 5-6 volte. Tuttavia sono soddisfatto perché il principale obiettivo è stato raggiunto».

Quale?

«Quella di creare per le piccole e medie imprese un'interfaccia flessibile, trasparente, semplice da usare dal proprio ufficio e molto veloce».

Fintech, ovvero la digitalizzazione dei servizi finanziari, sembra essere la nuova frontiera nella fornitura di servizi e prodotti finanziari. Ma la gente si fida della tecnofinanza?

«La finanza non bancaria è partita un po' tardi in Italia, ma ora sta crescendo velocemente, anche più che nel resto d'Europa. Io sono anche coordinatore di un gruppo di 21 aziende, Italia Fintech, e complessivamente serviamo 400 mila clienti italiani, movimentando 750 milioni. Ritornando alla sua domanda, la gente si fida? le rispondo sì, perché fintech semplifica la vita».

Fisco Email sicure e app per far viaggiare i pagamenti sul web

■ ROMA

DAL PRIMO luglio parte l'obbligo di fatturazione elettronica tra privati per le cessioni di carburante e per i subappalti della Pa e da gennaio 2019 per tutte le operazioni. Il nuovo strumento punta a semplificare il nuovo processo di fatturazione per gli operatori. Ad esempio, per rendere più agevole la predisposizione delle fatture elettroniche e ridurre i tempi, l'Agenzia metterà a disposizione un servizio web e una app dedicata che consentirà al soggetto che emette la fattura anche di acquisire 'in automatico' i dati identificativi del cessionario e l'indirizzo telematico tramite un QR-code reso disponibile dall'Agenzia a tutte le partite Iva nell'area autenticata del sito internet. Semplificazioni anche sul fronte della conservazione delle

fatture, per cui potrà essere la stessa Agenzia, su richiesta, a 'custodire' i documenti elettronici per conto degli operatori economici, e sul processo di recapito, con un nuovo servizio web gratuito che consentirà di registrare l'indirizzo telematico (codice destinatario o indirizzo Pec) prescelto per ricevere le fatture elettroniche.

LE FATTURE elettroniche, che viaggeranno in maniera sicura tramite il Sistema di interscambio (Sdi), potranno essere trasmesse, anche tramite intermediari, via posta elettronica certificata oppure utilizzando le stesse procedure web e app; in alternativa, previo accreditamento al Sdi, potranno essere inviate tramite un web service o per mezzo di un sistema di trasmissione dati tra terminali remoti. In

caso di superamento dei controlli minimi su alcuni dati obbligatori della fattura, sarà recapitata - entro 5 giorni - una 'ricevuta di consegna' del file della fattura elettronica al soggetto che lo ha inviato e la fattura si considererà emessa. Se la fattura elettronica è destinata a un consumatore finale, un soggetto Iva che rientra nei regimi agevolati di vantaggio o forfettario o dell'agricoltura, l'emittente potrà valorizzare solo il campo 'Codice destinatario' con un codice convenzionale e la fattura sarà recapitata al destinatario attraverso la messa a disposizione del file in un'apposita area web riservata dell'Agenzia delle Entrate. L'Agenzia metterà a disposizione un servizio di ricerca, consultazione e acquisizione delle fatture elettroniche emesse e ricevute all'interno di un'area riservata del sito.

