

Micro imprese, col digitale crediti di nuova generazione

Strumenti Non solo factoring. Ora, Credimi, piattaforma digitale che «serve» le Pmi, allarga la sua offerta con uno strumento di finanziamento a medio-lungo termine: Credimi Futuro. «È un prodotto destinato alle piccole e medie imprese, quindi ad aziende che hanno meno di 50 milioni di euro di fatturato e meno di 250 dipendenti, con un importo massimo erogabile di 2 milioni - spiega Ignazio Rocco, ceo e founder della società -. Il finanziamento ha una durata di 5 anni, con un anno di preammortamento, e non ha garanzie o vincoli di destinazione». La procedura per ottenere il prestito è molto semplice ed è completamente digitale: accedendo al portale si inserisce la propria partita Iva e si indica l'importo desiderato. Il team di Credimi analizzerà la richiesta per poi dare un riscontro entro tre giorni. «In un momento in cui il credito alle Pmi continua a ridursi (-15% negli ultimi 5 anni, ndr), con la nostra piattaforma di factoring digitale abbiamo erogato più di 500 milioni dalle imprese italiane - sottolinea Rocco - Siamo passati dagli 80 milioni del 2017 ai 200 milioni del 2018, mentre in questa prima parte del 2019 abbiamo già raggiunto un volume di 220 milioni». A oggi, Credimi è operativa solo in Italia, ma in futuro non si esclude una possibile espansione in Europa. «Per ora, però, vogliamo diventare grandi qui, in Italia, dove il mercato è gigantesco. Parliamo di circa 600 miliardi di crediti commerciali e scorte e di 450 miliardi di finanziamenti a medio e lungo termine, con oltre 150mila Pmi e 4 milioni di micro imprese. Certo, l'Europa ci interessa, ma all'interno di un piano di medio periodo. Intanto, lavoriamo per consolidare questo nuovo prodotto, Credimi Futuro, e per ampliare le funzionalità della piattaforma di factoring attraverso una serie di interventi che miglioreranno l'esperienza di utilizzo. E cresceremo nella supply chain finance, un'opportunità di crescita della filiera ancora poco sviluppata in Italia». E per allargare ulteriormente il raggio di azione, Ignazio Rocco punta anche sui canali commerciali, mettendo a disposizione la piattaforma digitale a chi non ha una soluzione di factoring



proprietaria. Lo scorso 10 giugno è stata siglata la partnership con **Banca** del Piemonte. «Un nuovo modello di business che andrà ad affiancarsi al canale digitale», conclude Rocco. Gabriele Petrucciani.