

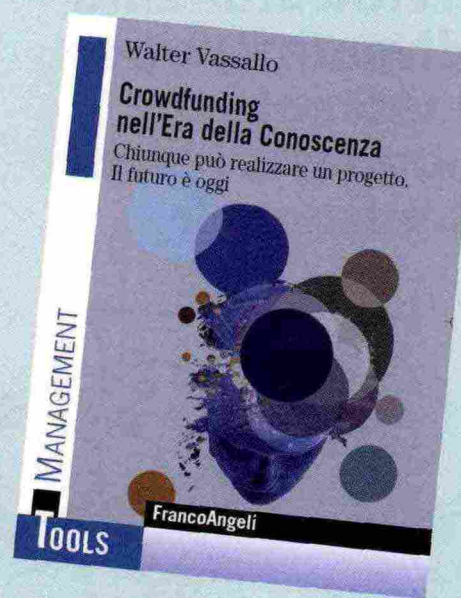
DISRUPTIVE crowdfunding

di **Walter Vassallo**

Il futuro del denaro vede anche l'emergere di nuove modalità di accesso al credito, radicalmente innovative rispetto al mondo bancario tradizionale. Ce ne parla Walter Vassallo, autore del libro "Crowdfunding nell'Era della Conoscenza", recentemente edito da Franco Angeli

Un recente rapporto della società di consulenza globale Deloitte dichiara che il modello bancario europeo è sotto attacco dai progressi tecnologici. Io aggiungerei dal potere sociale della rete. Perché è la collettività che si muove in rete, che si aggrega, che collabora, che comunica, che cambia le regole del gioco. Ed è così che acquista sempre più rilevanza socio-economica quel bacino di servizi della cosiddetta sharing economy. I nuovi modelli economici si fondano su una relazione diretta di scambio di beni o servizi tra gli individui, senza il filtro delle banche, degli attori della finanza tradizionale. Si evidenzia come l'era della conoscenza stia cambiando il tradizionale modello europeo del retail banking. L'accesso al credito ora si chiama crowdfunding, ovvero il crowdsourcing finanziario, il "finanziamento dalla folla". Il web cambia stili di vita e modelli di bu-

ness, crea nuovi posti di lavoro, nuove figure professionali, cancella le distanze fisiche, accelera la velocità e quantità d'informazione, contribuisce alla creazione di una più rilevante massa critica di know-how. Con lo stesso approccio, nascono le monete complementari ed esplode il crowdfunding, sebbene esista da ben prima l'avvento di Internet (la Statua della Libertà fu messa in posa nel 1880 attraverso una raccolta di 100 mila dollari da parte dei cittadini newyorkesi). Il crowdfunding diventa il nuovo mecenate che spodesta i canali tradizionali. Negli ultimi cinque anni i meccanismi di finanziamento tradizionale, quali quelli degli istituti di credito o delle pubbliche amministrazioni a sostegno del mercato, sono stati messi sotto duro esame, costringendo il mondo a rivalutare come viene distribuito il capitale e come viene supportata l'innovazione. La catena idee, innovazione e creatività coniugata con le nuove tecnologie porta come risultato allo sviluppo di



processi orizzontali. Il crowdfunding sarà il meccanismo finanziario che definirà il nostro futuro e permetterà il cambiamento. Anche le banche devono iniziare una trasformazione più radicale della loro base di costo. Il settore deve re-inventare nuovi approcci che possano soddisfare al meglio le esigenze finanziarie della clientela.

SPECIALE Big Data nel mondo finanziario e assicurativo

Il futuro del denaro vede anche l'emergere di nuove modalità di accesso al credito: si chiama crowdfunding, ovvero crowdsourcing finanziario, il "finanziamento dalla folla". Il crowdfunding diventa il nuovo mecenate che spodesta i canali tradizionali

Ma cos'è davvero il crowdfunding? Sicuramente sarebbe riduttivo categorizzarlo come mero canale alternativo di accesso al credito. Il crowdfunding è il futuro, è un'opportunità offerta a chiunque, non solo a chi ha un'idea e ha voglia di implementarla, ma anche a chi preferisce cogliere un'occasione semplicemente rendendosi partecipe per la sua realizzazione e quindi usufruendo alla fine dei benefici creati.

Il crowdfunding sta accelerando a un ritmo senza precedenti e impatta la politica dei governi, spingendo l'innovazione delle imprese e cambiando il ruolo delle istituzioni finanziarie di tutto il mondo. Il mercato mondiale del crowdfunding cresce del 167% nel 2014 raccogliendo 16,2 miliardi di dollari. Nel 2015 il valore stimato sale a 35 miliardi.

Sicuramente la grande forza del crowdfunding giace su un concetto molto interessante: la cosiddetta democratizzazione partecipata della raccolta d'investimenti, che arrivano da una moltitudine di soggetti. Esistono varie classificazioni di modelli di crowdfunding, che prin-

cipalmente categorizzano lo strumento in base al tipo di ritorno che le persone ottengono una volta che hanno donato del denaro per un progetto: nessun ritorno economico (donation), ricompense (reward), azioni/partecipazioni finanziarie (equity crowdfunding), micro-crediti (social lending).

Sono tantissimi e variegati gli esempi di successo: progetti high tech imprenditoriali da milioni di dollari, progetti inerenti aiuti umanitari, piccoli contributi che hanno dato ad un giovane talentuoso la possibilità di incidere un disco, farsi conoscere e diventare un famoso cantante, progetti che hanno salvato, conservato o realizzato una risorsa pubblica, progetti che hanno contribuito a salvare vite umane, a tutelare l'ambiente, a supportare la ricerca o più semplicemente a coprire i costi di una retta universitaria o di una lista nozze.

Tutti questi progetti, a prescindere dal valore aggiunto, dagli obiettivi prefissati, dall'area tematica coperta hanno una cosa in comune: hanno concretizzato un sogno, quello del proponente che



grazie all'aiuto della rete ha potuto realizzarlo. Un sogno che altrimenti sarebbe rimasto tale.

Da un punto di vista regolamentare il modello equity è governato dal Regolamento della Consob ed è rivolto alle aziende e startup innovative, mentre il social lending è regolamentato dalla Banca d'Italia. La donazione nel crowdfunding è considerata come mera donazione anche da un punto di vista fiscale; le cose cambiano per il modello reward, dove attualmente il dibattito è incentrato se sia corretto assoggettarlo fiscalmente ad una donazione.

Da un punto di vista fiscale alcuni governi (ad esempio, l'Olanda) hanno espresso

chiaramente che questo modello di crowdfunding non è una donazione e quindi IVA e simili tasse locali sono applicabili.

La Commissione Europea sta valutando la possibilità di regolamentare questo tipo di modello che di fatto costituisce un'operazione imponibile dove il finanziatore fornisce un contributo in denaro in cambio della 'prenotazione' di beni o servizi, che di fatto rappresentano il risultato del progetto finanziato; ad esempio il biglietto di ingresso ad un museo ristrutturato attraverso i contributi dei finanziatori della campagna di reward.

Mentre il dibattito continua, sarebbe auspicabile ricordare al legislatore che

l'obiettivo ultimo dovrebbe essere quello di creare i presupposti per supportare la crescita di opportunità e nuovi progetti in modo sostenibile ed equo e non quello di trarne beneficio imponendo tassazioni su 'donazioni' in modo indiscriminato. C'è il rischio altrimenti di minare una fonte davvero agile e crescente di finanziamenti per attività imprenditoriali.

Sarebbe infine auspicabile che il legislatore riuscisse a cogliere le opportunità in riferimento all'equity crowdfunding seguendo il modello americano. Ovvero fare in modo che l'equity crowdfunding non sia destinato solo alle imprese innovative, tanto più considerando il nostro tessuto culturale, sociale, economico.