



MDI

MICROCREDITO DI IMPRESA

*Prospettive per gli investitori
2018 - 2021*

Disclaimer

La presente relazione contiene dichiarazioni previsionali. Queste dichiarazioni sono basate sulle attuali aspettative e proiezioni dei soggetti proponenti relativamente ad eventi futuri e, per loro natura, sono soggette ad una componente intrinseca di rischiosità ed incertezza. Sono dichiarazioni che si riferiscono ad eventi e dipendono da circostanze che possono, o non possono, accadere o verificarsi in futuro e, come tali, non si deve fare un indebito affidamento su di esse. I risultati effettivi potrebbero differire significativamente da quelli contenuti in dette dichiarazioni a causa di una molteplicità di fattori, incluse la volatilità e il deterioramento dei mercati del capitale e finanziari, variazioni nei tassi di interesse, cambi nelle condizioni macroeconomiche e nella crescita economica ed altre variazioni delle condizioni di business, mutamenti del contesto istituzionale (sia in Italia che all'estero), e molti altri fattori, la maggioranza dei quali è al di fuori del controllo dei Soggetti Proponenti. L'attività prospettata presenta la normale rischiosità che si riscontra in investimenti simili in equity e quindi in capitale di rischio.

Executive Summary

L'iniziativa sfrutta la nuova normativa di Banca d'Italia che ha previsto la qualificazione di operatori finanziari specializzati in Microcredito (art. 111 del TUB), aprendo un mercato in prospettiva altamente redditizio e ad oggi a bassa concorrenza. MDI SpA è registrata come startup innovativa e offre agli investitori l'opportunità di ottenere la notevole detrazione fiscale prevista dalla finanziaria 2017 (detrazione pari al 30% dell'investimento per le persone fisiche).

CARATTERISTICHE ATTRATTIVE:

- Attività di erogazione prestiti fino a 35.000 € a micro imprese nei primi 5 anni di vita
- Alta marginalità, margine di intermediazione oltre il 6%
- Rischio contenuto, garanzia da parte del Fondo Nazionale di Garanzia su 80% dell'erogato
- Struttura snella, basata su costi principalmente variabili e sullo sviluppo di una rete di tutor
- Obiettivo: diventare leader nel settore, quotarsi all'AIM entro il 2020
- Capitale 1.675.000,00 (tutto versato)
- Obiettivo di capitalizzazione 4,5 mio
- Obiettivo exit 20,0 mio € (moltiplicatore 4X).

Tutto nasce da qui

Art. 111 t.u.b. e decreto m.e.f. n. 176 del 17 ottobre 2014

- Nasce l'operatore di Microcredito
- Riserva di credito specifica
- Può prestare direttamente fino a 25.000 € (prestito iniziale)
- Vigilato dalla Banca d'Italia (informativamente)
- Garanzia del Fondo di Garanzia (80%)
- Servizi di tutoraggio

- **Inizio 2015: disposizioni attuative Banca d'Italia**
- **Prima società iscritta nel 2016**

...e da qui

VANTAGGI FISCALI

Diventa socio di una **start up o PMI Innovativa** e lo Stato ti sconta il 30% dalle tasse:

- La Legge di Bilancio 2017 prevede l'estensione e il rafforzamento delle agevolazioni fiscali già disciplinate da normativa precedente. Viene innalzata al 30% sia la quota detraibile annualmente dall'Irpef in capo ad una persona fisica (fino a 1 mio €), sia la deduzione Ires (fino a 1,8 mio €)
- Holding period: per godere della detrazione/deduzione l'investimento deve essere mantenuto per tre anni

Il nuovo socio persona fisica o impresa che entra nel capitale di una startup innovativa, potrà "scontare" dalle proprie tasse **un terzo della somma versata nell'aumento di capitale.**

Soci e management qualificati

MDI nasce dall'esperienza di soggetti qualificati, con esperienza nel settore, attivi nel business

- **Innovative-RFK Spa**, società promotrice dell'iniziativa, opera quale altra società di capitale che investe prevalentemente in Startup e PMI Innovative ai sensi dell'art. 1, secondo comma, lett. f del Decreto Interministeriale del 25.02.2016
- **Francesco Rosetti**, titolare e AD di Double Consulting Srl, società di consulenza affermata nel settore bancario
- **Edit Service Srl**, società collegata alla UIL, con vaste connessioni nel tessuto sociale e territoriale
- **Confartigianato Viterbo**, contatto importante con il mondo delle associazioni di Confartigianato
- **Gianluigi Testa**, socio di maggioranza e Presidente di Forbank società di formazione e consulenza
- **Diego Rizzato**, Direttore Generale, già ideatore e General Manager di altro soggetto ex 111 t.u.b

Cosa facciamo

- Prestiamo direttamente fino a 35.000 € (25.000 iniziali aumentabili a 35.000 dopo il regolare rimborso delle prime 6 rate) a start-up e aziende con meno di 5 anni di vita (vedi decreto m.e.f. n. 17 del 2014)
- Offriamo per via diretta o mediata servizi di tutoraggio obbligatori
- Ci garantiamo (80% capitale + interessi) con il fondo di garanzia. La garanzia è gratuita e il fondo non fa esame di merito creditizio
- Manteniamo un margine di interesse di 4/5 punti % che, sommati a 2,5/3,0 punti netti di margine da servizi, consentono ottimi margini di intermediazione

La nostra organizzazione

Il modello di impresa è sottile e scalabile, facendo leva sui canali distributivi e collaborativi.



COME OPERIAMO

- Organizzazione: struttura snella
- Economia: costi fissi minimi
- Velocità: prima pratica a settembre 2018
- capitale iniziale: 1,675 M. €
- Obiettivo quotazione all'AIM: 2019-2020
- Funding da soggetti vigilati, privati, focus sui fondi PIR

I servizi del Microcredito: il Tutoraggio

I Tutor sono i promotori del business ed erogano i servizi accessori previsti dalla normativa

- Supporto nella redazione del Business Plan e nelle attività propedeutiche all'inizio attività
- Monitoraggio e diagnosi dell'andamento del progetto finanziato



OBIETTIVO: sviluppare una copertura capillare sul territorio italiano

La nostra rete distributiva creerà un volano per tutti gli attori interessati:

- Associazioni artigiane e altre associazioni di categoria
- Professionisti e loro associazioni (es. associazione nazionale commercialisti)
- Società di formazione e lavoro
- Incubatori di impresa
- Network di franchising
- Agenti in attività finanziaria
- La comunità attraverso il Microcredito sociale e di formazione professionale



I campi di attività

MDI opererà in tutte e tre le aree di Microcredito previste dalla normativa, ma si focalizzerà in particolare sul microcredito a imprese

MICROCREDITO BUSINESS

Microfinanza start-up

Provvista:

soci
terzi finanziatori
obbligazioni
intermediari vigilati

servizi di accompagnamento

ass. categoria, consorzi fidi
ass. tra professionisti, consulenti

MICROCREDITO FORMATIVO

Studio e avviamento al lavoro

Provvista:

fondazioni
enti universitari
privati
associazioni di categoria

servizi di accompagnamento

incubatori
centri per l'impiego
agenzie di avviamento al lavoro

MICROCREDITO FILANTROPICO

Inclusione socio-finanziaria

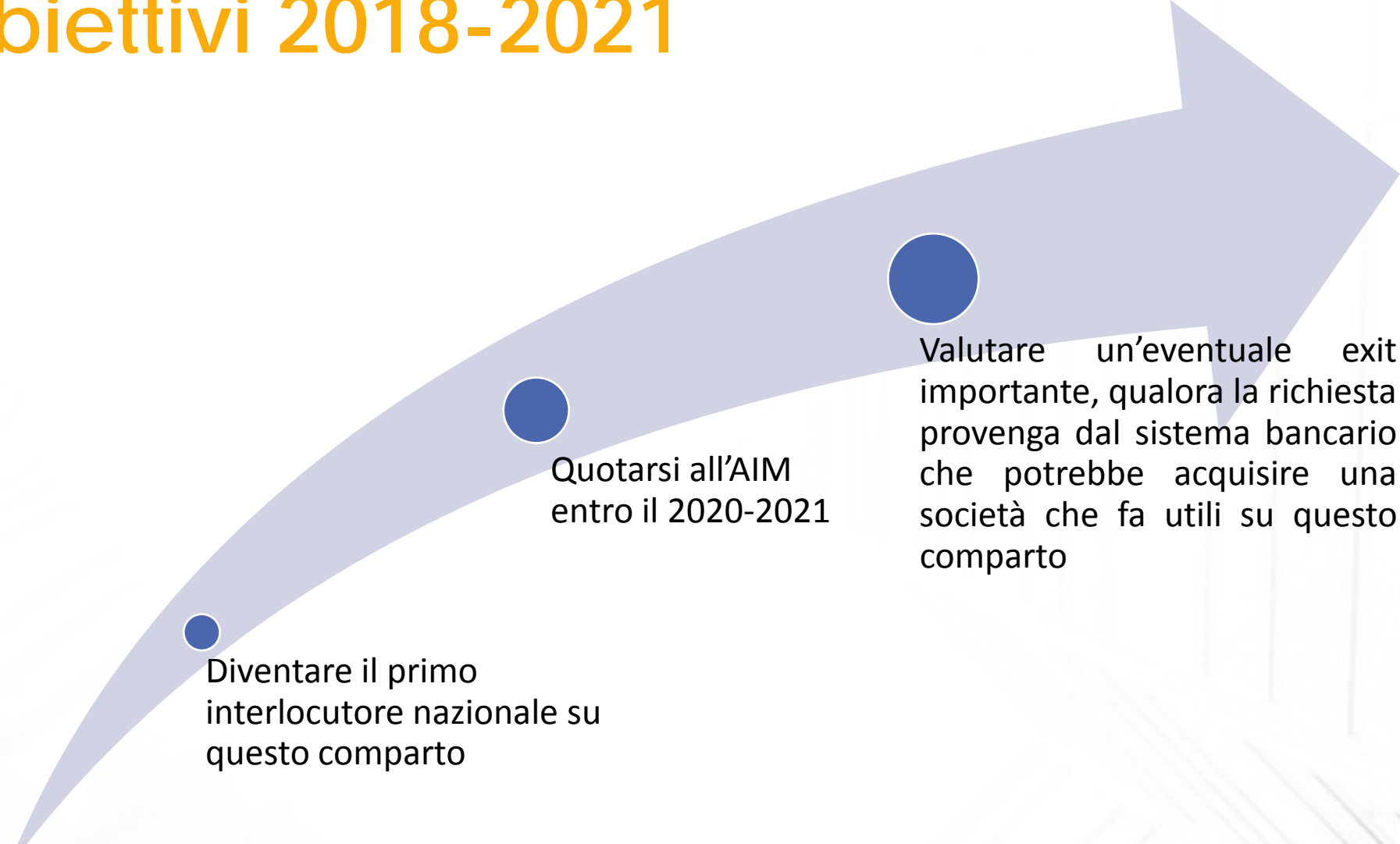
Provvista:

donazioni
contributi pubblici
mondo ecclesiastico
finanza di impatto sociale

servizi di accompagnamento

associazioni no-profit

Obiettivi 2018-2021



Diventare il primo interlocutore nazionale su questo comparto

Quotarsi all'AIM entro il 2020-2021

Valutare un'eventuale exit importante, qualora la richiesta provenga dal sistema bancario che potrebbe acquisire una società che fa utili su questo comparto

La concorrenza

Ad oggi la concorrenza si sostanzia in **11 operatori** (vd. sotto), alcuni dei quali dedicati prevalentemente al Microcredito sociale. Da ciò la nostra ambizione e forte volontà a diventare **il primo player di questo settore** ed essere così un riferimento a livello nazionale

DENOMINAZIONE	CITTA	DATA ISCRIZIONE	DESCRIZIONE
MICROCREDITO PER L'ECONOMIA CIVILE E DI COMUNIONE	MESSINA	03/05/2016	<i>Concorrente marginale</i>
OTTAVIO SGARIGLIA DALMONTE S.R.L.	ASCOLI PICENO	17/05/2016	<i>Concorrente marginale</i>
FIDIPERSONA SOCIETA' COOPERATIVA	ANCONA	28/06/2016	<i>Ha erogato a sett.2017 circa 1M€ impegnando il proprio capitale nell'erogazione</i>
MICROCREDITO ITALIANO S.P.A.	ROMA	02/08/2016	<i>Erogati circa 2M€</i>
SOCIETA' FINALIZZATA ALLO SVILUPPO DELLA COOPERAZIONE	CAGLIARI	02/08/2016	<i>Opera solo in Sardegna e solo con cooperative</i>
MICROCREDITO DI SOLIDARIETA' S.P.A.	SIENA	02/08/2016	<i>Opera nel sociale ed è emanazione della Fondazione Monte Paschi Siena</i>
MAG 2 FINANCE SOCIETA' COOPERATIVA	MILANO	06/12/2016	<i>Opera prevalentemente nel sociale</i>
MAG 6 SOCIETA' COOPERATIVA	R. EMILIA	06/12/2016	<i>Opera prevalentemente nel sociale</i>
MAG FIRENZE SOCIETA' COOPERATIVA	FIRENZE	06/12/2016	<i>Opera prevalentemente nel sociale</i>
MIKRO KAPITAL S.P.A.	MILANO	14/02/2017	<i>Non ancora operativa. Emanazione di società russa operante nel microcredito</i>
SOFINA S.R.L.	PESCARA	14/02/2017	<i>Non ancora operativa. Trasformazione da finanziaria in start-up</i>

La concorrenza

Un altro importante concorrente di riferimento è **PERMICRO**

- In attività dal 2007. Non opera ex art. 111 TUB. All'inizio non ha fatto ricorso al fondo di garanzia.
- Partecipata da BNL-BNP
- Capitale 4,8 Mio/ Impieghi 42,5 Mio
- Non molto performante, ha raggiunto il BE nel 2016
- Opera con un costoso sistema di filiali sul territorio e ha una struttura centrale pure molto costosa.
- E' un benchmark per le condizioni praticate sui prestiti: TAEG 12-13%; commissioni di istruttoria pari a 5-6%

Focus strategico

MDI ha un modello di business unico efficace ai fini di ottenere la leadership nel settore:

- **Struttura di costi leggera.** Prevalenza di costi variabili
- **Elevati investimenti in sviluppo:**
 1. enfasi su comunicazione digitale, onde conquistare la leadership in rete
 2. gestione dematerializzata delle pratiche online
 3. messa a punto di sistemi di scoring informatizzati a supporto del processo di affidamento
 4. sviluppo di strumenti di formazione a distanza online per i tutors
 5. sviluppo di strumenti di supporto per tutors e prenditori, quale business plan format proprietario, modello di intervista/analisi sociologica, ecc.
- **Management qualificato.** Approccio al business dinamico e innovativo

Il Business Plan

MICROCREDITO DI IMPRESA SPA	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Capitale fine anno	2.000.000	3.000.000	4.500.000	5.000.000	5.500.000	6.500.000
CONTO ECONOMICO						
Margine di interesse	13.800	365.000	971.000	1.598.000	2.223.000	2.740.000
Commissioni nette	120.000	420.660	501.920	575.740	648.600	579.800
Margine di intermediazione	133.800	785.660	1.472.920	2.173.740	2.871.600	3.319.800
Accantonamento per deterioramento crediti	-9.000	-135.000	-180.000	-225.000	-270.000	-270.000
Risultato netto della gestione finanziaria	124.800	650.660	1.292.920	1.948.740	2.601.600	3.049.800
Costi operativi	-151.500	-310.000	-367.000	-447.000	-537.000	-642.000
Utile (Perdita) operativa al lordo delle imposte	-26.700	340.660	925.920	1.501.740	2.064.600	2.407.800
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	6.200	-98.178	-266.850	-432.801	-595.018	-693.928
Utile (Perdita) d'esercizio	-20.500	242.482	659.070	1.068.939	1.469.582	1.713.872
Ritorno sull'investimento	NA	9,70	18,83	23,75	29,39	28,56
Dividendo 90%	-	215.000	610.000	990.000	1.370.000	1.620.000

Le principali grandezze: il Patrimonio

PATRIMONIO ADEGUATO

- Un capitale adeguato è necessario per reperire il funding in particolare nella prima fase di attività.
- Capitale iniziale: 765.000 €.
- Deliberato aumento di capitale fino a 2,3 M € -sottoscritto al 20 novembre 1,675 milioni.
- La previsione al 2021 di 4,5M €

	2018	2019	2020	2021
CAPITALE SOTTOSCRITTO	2.000.000	3.000.000	4.500.000	4.500.000
CONSISTENZE MEDIE	1.500.000	2.500.000	3.500.000	4.500.000

Il livello di attività

MDI ha un modello di business unico efficace ai fini di ottenere la leadership nel settore:

MICROCREDITO DI IMPRESA SPA		2018	2019	2020	2021	2022	2023
Capitale fine anno		2.000.000	3.000.000	4.500.000	5.000.000	5.500.000	6.500.000
Capitale Consistenza Media		1.000.000	2.500.000	3.500.000	4.500.000	5.000.000	6.000.000
nuovi prestiti/mese		30	45	60	75	90	90
Prestiti anno (2018 da luglio)		120	540	720	900	1.080	1.080
Nuovi Prestiti (Euro)		3.000.000	13.500.000	18.000.000	22.500.000	27.000.000	27.000.000
Prestiti netti outstanding fine anno (Euro)		2.936.000	14.861.000	28.510.000	42.836.000	56.762.000	65.762.000
Prestiti , media anno (Euro)		370.000	9.900.000	22.700.000	36.200.000	50.100.000	61.500.000
Funding fine anno (Euro)		2.936.000	14.861.000	28.510.000	42.836.000	56.762.000	65.762.000
Funding, media anno		370.000	9.900.000	22.700.000	36.200.000	50.100.000	61.500.000
CONTO ECONOMICO							
Interessi attivi	6,50%- 7,50%	22.000	648.000	1.601.000	2.647.000	3.705.000	4.565.000
interessi attivi su fondi non impiegati		800	6.000	8.000	11.000	12.000	13.000
Interessi passivi	2,75%-3,00%	-9.000	-289.000	-638.000	-1.060.000	-1.494.000	-1.838.000
Margine di interesse		13.800	365.000	971.000	1.598.000	2.223.000	2.740.000
Commissioni attive, istruttoria	4,0%- 3,5%	120.000	472.500	630.000	787.500	945.000	945.000
Accantonamento commissioni passive (400€ bonus fine prestito)		0	-51.840	-128.080	-211.760	-296.400	-365.200
Commissioni nette		120.000	420.660	501.920	575.740	648.600	579.800
Margine di intermediazione		133.800	785.660	1.472.920	2.173.740	2.871.600	3.319.800

Si ipotizza di arrivare a 75 prestiti mese nel 2021 e a 90 prestiti mese nel 2022.

Possibili risultati migliorativi

Il Business Plan non tiene conto di alcune possibilità migliorative

- Lo sviluppo potrebbe essere accelerato. Unica limitazione il reperimento di funding.
- E' allo studio lo sviluppo di servizi accessori: prestiti agevolati, consulenza startup, intermediazione vendita POS, intermediazione pratiche assicurative, ecc.
- Si sono considerati prestiti medi di 25.000 euro, mentre nel tempo il prestito medio crescerà grazie ai rifinanziamenti a 35.000 Euro
- 1% di accantonamento per insolvenze future è prudenziale e potrebbe essere ridimensionato
- Non sono considerati contributi per investimenti in startup innovative o incentivi industria 4.0
- Raggiunta una massa critica, è possibile la cartolarizzazione delle pratiche in essere, che anticiperebbe di fatto l'utile e libererebbe risorse per futura crescita.

Funding e impieghi

Saranno attivati i canali di funding scelti fra quelli possibili e che non contrastino con la normativa sulla raccolta fondi per i soggetti diversi dalle banche (di recente emanato da Bankit un aggiornamento della normativa) e quindi:

- 1 Il tradizionale canale bancario (Progetto: Microcredito per banche) e degli altri intermediari vigilati (in primis fondi dedicati)
- 2 I finanziamenti dei soci nei limiti consentiti
- 3 L'emissione di obbligazioni nei limiti consentiti, deroghe comprese
- 4 Finanziamenti di terzi dedicati e in particolare di società di investimento in partecipazioni, fondi di investimento

Modello per le banche

La società ha sviluppato un modello di relazione con banche di territorio positivamente testato. Benché non ancora operativa ha ottenuto feedback positivo da diversi istituti.

La Banca fornisce funding all'operatore di microcredito con le seguenti covenant:

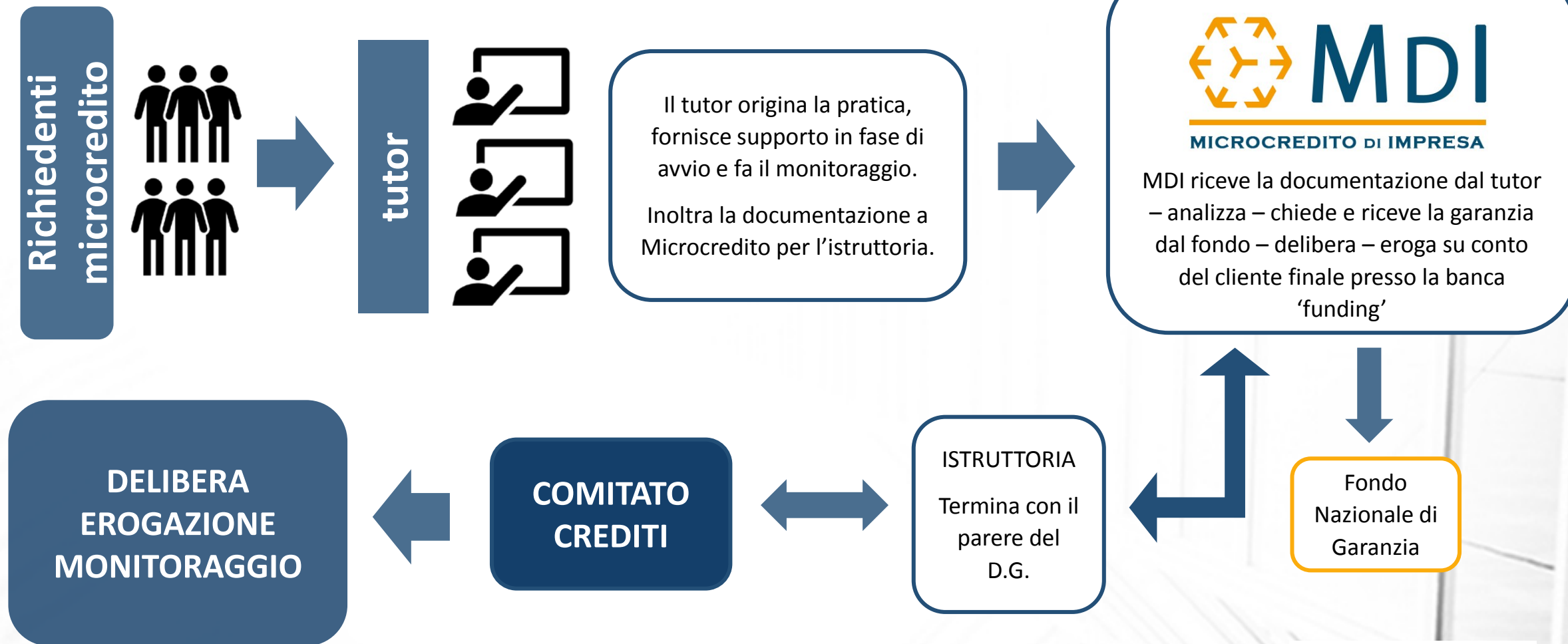
- Il plafond messo a disposizione dalla banca servirà esclusivamente per erogare finanziamenti di microcredito
- Tutti gli imprenditori dei finanziatori accendono C/C presso la banca finanziatrice
- Tutte le rate di pagamento dei finanziamenti sono canalizzate sul conto da cui gli stessi vengono erogati
- Prima di ogni erogazione l'operatore invia alla banca finanziatrice copia del certificato di garanzia ricevuto dal fondo nazionale di garanzia



VANTAGGI PER LA BANCA

- Intercettazione di nuova clientela, non tipica per le banche, prevalentemente giovane
- Ritorno interessante confrontato con il basso rischio
- Possibilità di completamento della gamma di offerta dei servizi di Banca
- Visibilità: ritorno di immagine e sociale sul territorio

Flusso approvazione prestiti



Accantonamenti

Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di crediti - focus

In via prudenziale nel Conto Economico di previsione riportato in questo documento è stato fatto un accantonamento all'1% delle masse intermedie

- Una stima sulla base di simulazioni da esperienza pregressa e situazione di mercato attuale porterebbe a considerare adeguata una svalutazione pari allo 0,40% sull'erogato, al netto dell'intervento del fondo di garanzia.
- Il tasso di insolvenza delle PMI è sceso nel 2017 al 3,9%, rispetto al 5,9% del 2015
- Il tasso di insolvenza ad oggi rilevato nel settore Microcredito è pari a 0,9% (pur se destinato ad aumentare con l'invecchiamento delle pratiche)
- Il tasso di sopravvivenza a 5 anni delle startup innovative rilevato dal MISE è superiore al 90%

L'accantonamento stanziato dell'1,00 % è assolutamente prudenziale.

Accantonamenti: la mitigazione del rischio

La gestione del rischio è un fattore chiave di successo su cui si focalizzerà l'attenzione del management team di MDI

Misure per abbattere il residuo 20% di rischio di credito

- Prevedere fidejussioni personali da soggetti solvibili (anche limitate al 20%)
- Accorciare per quanto possibile la durata massima dei finanziamenti riconducendola a medie intorno ai 60 mesi.
- Mettere a punto e validare nel tempo un processo di istruttoria rigoroso e avanzato, che utilizzi soft e hard information. Definire algoritmi di scoring/rating finalizzati a soggetti che non hanno storia creditizia.
- Fare formazione pro-attiva sui tutor e responsabilizzarli rispetto ai default originati dalle loro presentazioni. La qualità del tutor abbassa drasticamente il rischio complessivo.
- Aumentare le spese di istruttoria riducendo di fatto il capitale erogato e quindi il rischio complessivo
- Prevedere coperture assicurative specifiche, attualmente in fase di esplorazione avanzata

Prospettive

- Inizio operatività con il fondo di garanzia: 2018
- Inizio erogazioni con fondi propri: avviata a ottobre 2018
- Capitale portato a 1,675 milioni
- Obiettivo di conto economico: subito a Break Even Point (2019)

Il ritorno atteso

- Il conto economico previsionale vede al 2021 un **utile netto di 1,1M €**, che aumenta a 1,8M nel 2023.
- Va notato nei drivers di crescita il forte impatto del trascinarsi delle pratiche: il 70% della crescita 2021-2023 è ottenuto a livelli di attività costanti.
- **Prevediamo un dividend pay-out del 90%**
- I **dividendi 2021** ammontano quindi in previsione di circa **1M €**, che sale a 1,6M nel 2023.
- Possiamo con questi dati stimare un **EXIT a 20M €**, con moltiplicatore dell'investimento pari/superiore a 4 volte.



MASSIMO LACCISAGLIA

3355851181

massimo.laccisaglia@innovative-rfk.it

DIEGO RIZZATO

3356479353

Diego.rizzato@micredimp.it