

Crowdfunding

Sommario

Che cos'è il crowdfunding	1
Come funziona	1
Tipologie di Crowdfunding	2
Rischi del Crowdfunding.....	4



Che cos'è il crowdfunding

Il Crowdfunding è una forma di **microfinanziamento dal basso** che mobilita persone e risorse, con l'obiettivo di renderli partecipi alla realizzazione di idee imprenditoriali, iniziative sociali o apportare capitale di rischio, con o senza scopo di lucro. **Crowdfunding** (da "crowd", folla, e "funding", finanziamento, quindi letteralmente "finanziamento della folla"). Oggi è un metodo piuttosto diffuso per garantire risorse a progetti imprenditoriali di piccole e medie dimensioni. I siti web sono generalmente il veicolo o meglio gli strumenti che permettono ai **fundraiser** di incontrare un ampio pubblico di potenziali finanziatori.

Come funziona

Individui, gruppi o comunità che necessitano di fondi per un progetto possono utilizzare il crowdfunding. Lo fanno da tempo gli artisti (musicisti, registi ...), come anche università, centri di ricerca ed enti pubblici. Solitamente queste realtà si dedicano al **crowdfunding reward-based**. I partecipanti non si aspettano un vero e proprio "guadagno", ma appunto di un modo per riuscire a finanziare la propria iniziativa quando non è possibile individuare altre strade. Le imprese nascenti, invece, per esempio le startup, possono ricorrere a un diverso tipo di raccolta fondi l'**equity crowdfunding**, che prevede la cessione di quote in cambio di finanziamenti. Se per la startup questa è una modalità per finanziarsi, cosa ci guadagna l'investitore? Certamente è un investimento ad alto rischio: si tratta di neonate o giovani realtà imprenditoriali che, come attestano i principali studi in materia, hanno un'elevata percentuale di fallimento. Se però l'impresa è promettente e va avanti, si aprono possibilità di guadagno. Secondo uno scenario ricostruito dagli analisti di Ener2Crowd.com su dati dell'**Università di Cambridge** e di Statista.com, **investire nel 2020** attraverso il crowdfunding (dall'immobiliare alla Green economy) ha reso **fino al 7%**.

Tipologie di Crowdfunding

Lo strumento in questione può essere applicato sulla base di differenti approcci, che possono essere ricondotti alle seguenti tipologie di crowdfunding:

- **Equity Based:** gli investitori, in cambio del proprio apporto di risorse finanziarie, ricevono una quota nel capitale dell'impresa. Da ultimo, attraverso l'*equity-based crowdfunding*, si consente, quindi, ai *crowdfunders* di entrare a far parte della compagine societaria degli emittenti, effettuando i relativi conferimenti (in caso di un aumento di capitale a servizio) o acquistando partecipazioni già esistenti (ipotesi, quest'ultima, decisamente più rara nella prassi). L'*equity crowdfunding* consente attraverso portali *online* specificamente autorizzati da Consob, di acquistare azioni o quote di società di capitali in un contesto regolato e controllato.
- **Donation Based:** i sostenitori, in questa circostanza effettuano donazioni in maniera liberale, per portare avanti una causa considerata meritevole, senza ricevere una ricompensa o un bene di equivalente valore monetario. Tale forma di raccolta è, quindi, principalmente impiegata a scopi filantropici; a fronte delle risorse versate tramite la piattaforma non è prevista alcuna forma di remunerazione, potendosi quindi ricondurre – sul piano giuridico – ad un contratto di donazione. Il riconoscimento ricercato dall'investitore è quindi prettamente morale e simbolico. Non di rado, tramite tali piattaforme, sono proposte più opzioni per effettuare beneficenza, mettendo a confronto – o comunque offrendo più possibilità di scelta – diverse cause sociali da sostenere.
- **Lending Based:** gli investitori sono ripagati del loro investimento nel tempo, con un margine di redditività rappresentato dagli interessi concordati in fase di apporto di risorse. Si tratta di un'alternativa al credito bancario con la differenza che, invece di prendere in prestito da un'unica fonte, le imprese possono ottenere risorse da decine, a volte centinaia di persone disposte a prestare denaro. In molti casi sono gli stessi investitori a lanciare offerte, segnalando il tasso d'interesse al quale sarebbero

disposti a concedere un prestito. Tale tipologia di *crowdfunding* può prevedere sia una forma di mediazione effettuata dal gestore del sito *internet* con potenziali finanziatori e prenditori, sia una in cui lo stesso gestore svolga attività di intermediazione bancaria, provvedendo cioè ad impiegare le somme raccolte tra i prenditori, valutandone il rischio e la remunerazione. In entrambi i casi i margini economici delle operazioni derivano da congrue richieste di interessi a fronte delle risorse prestate. Quantomeno in Italia, il modello del *lending-based crowdfunding* è principalmente utilizzato per operazioni di “micro-finanza”, ovvero di servizi finanziari offerti a clientela generalmente con basso grado di solvibilità (e per questo con tassi di rendimento spesso più elevati rispetto alla media degli altri finanziamenti bancari). Tali piattaforme – inoltre ed ai sensi del nuovo art. 100-ter, comma 1-ter, t.u.f. 13 – possono altresì proporre obbligazioni o titoli di debito, sebbene in modo riservato e nei limiti stabiliti dal codice civile, agli investitori professionali nonché a particolari categorie degli stessi eventualmente individuate dalla Consob.

- **Reward Based:** si tratta di una modalità di sostegno connessa a una specifica ricompensa, che nella maggior parte dei casi è di tipo non finanziario, ma può essere rappresentata da beni o servizi di cui usufruire in una fase successiva. Il *reward-based crowdfunding* rappresenta il modello più conosciuto ed utilizzato. Si evidenzia, infatti, come tale schema – nel caso in cui si volessero utilizzare piattaforme *internet* – fosse l'unico consentito negli Stati Uniti d'America prima dell'emanazione, nell'anno 2012, del *Jumpstart Our Business Startups*, disposizione con il quale fu introdotto e reso legale quello dell'*equity-based crowdfunding*.
- **Pre-Purchase Model:** si tratta di un'evoluzione del modello reward-based e in un certo senso rappresenta un momento di transizione verso schemi partecipativi, particolarmente utilizzato da società di nuova costituzione. Tale tipologia di *crowdfunding* prevede che, al finanziatore, oltre a condizioni di vantaggio connesse alla fruizione dei servizi erogati dalla società o all'acquisto dei suoi prodotti, potrà essere attribuito un eventuale diritto di opzione all'acquisto di quote o azioni in un momento successivo.

Rischi del Crowdfunding

Il fallimento di un'impresa finanziata da una o più fonti con elevate somme di denaro, non è molto diverso che da quello di un'impresa fallita dopo aver ricevuto tanti piccoli finanziamenti: in ogni caso, vanno restituite tutte le somme ricevute per la raccolta fondi. Le idee innovative girano in rete e sono visibili a tantissime persone, ciò vuol dire che potenzialmente tanti altri soggetti con i dovuti accorgimenti strategici, potranno **copiare il progetto** con risultati eccellenti. Per ovviare a questo problema, è consigliabile chiedere una consulenza alla Camera di Commercio locale o ancora meglio a un esperto, per capire **come proteggere la propria proprietà intellettuale**. Un altro dei rischi in cui si può incorrere è buttarsi in un **crowdfunding senza le dovute conoscenze e competenze**, sottovalutandone i costi e la gestione. In pratica, si dovrebbe già essere preparati a un piano B, o comunque a mettere da conto eventuali margini di errore. In ogni caso, una consulenza si rende sempre necessaria. Effettuare una proposta banale nel mondo del crowdfunding, è come darsi in pasto agli squali. Ogni errore o mancanza verrà valutata e questo provocherà un **danno alla reputazione** non da poco, visto l'ampia platea giudicante. Ogni mossa compiuta in un crowdfunding deve essere studiata con attenzione, anche perché ci si trova davanti a una tipologia di imprenditorialità diversa da tutte le altre. Tuttavia, vale per tutte le imprese il concetto di **promettere solo se si hanno le capacità per garantire**. La piattaforma online va sempre supervisionata, si deve conoscere bene qual è la **documentazione** da fornire e quali i costi da sostenere per rispettare la normativa vigente. E' da prendere in considerazione l'idea di avere delle risorse da investire in una consulenza legale. E' necessario avere una profonda conoscenza della legislazione che norma l'attività di un crowdfunding, **il rischio è di violare la legge** senza volerlo ma per mancata conoscenza della disciplina. Per prevenire che ciò possa accadere è sempre consigliato rivolgersi alla Camera di Commercio più vicina o alla pubblica amministrazione più pertinente. Anche le **piattaforme online** possono diventare un problema. Alcune di loro sono poco affidabili e non completamente regolari, in tal caso è preferibile rivolgersi a una piattaforma rinomata. Altresì, è necessario conoscere i **diritti degli investitori**, in modo da non incappare in un problema legale, soprattutto se si parla di crowdfunding azionario. Conoscere esigenze e aspettative, gestire eventuali reclami. Tutto questo significa avere una competenza affatto superficiale e avvalersi in continuazione di consulenti e legali con conseguente dispendio di risorse. E' importante anche costruire una struttura che abbia meccanismi di governance societari con una certa cognizione di causa. Infine, si deve tener presente che arriverà il giorno in cui determinati investitori vorranno abbandonare il progetto

e vendere le proprie quote, con la conseguenza che altri investitori subentreranno. Anche per questa eventualità, ci si deve far trovare preparati. In conclusione, utilizzare un crowdfunding non è così semplice come si racconta.