



La startup consente anche al retail di finanziare l'acquisto di npl di piccola taglia. In cambio offre un rendimento fisso

Profit Farm avvia l'aumento e punta a 25 milioni

DI MARCO CAPPONI

Ci sono alcuni npl, di taglio compreso tra 200 mila e un milione di euro che per le loro dimensioni relativamente contenute finiscono fuori dai radar di banche e grandi operatori del settore. Perché dunque non dare vita a una piattaforma di lending crowdfunding che consenta anche al retail di essere della partita? Dall'intuizione dell'attuale presidente, Cristiano Tofani, è nata la startup Profit Farm, che quest'anno ha quadruplicato la raccolta sfiorando i tre milioni (erano stati appena 700 mila euro nel 2021) e ora è sul punto di avviare un aumento di capitale da 600 mila euro per investire in crescita degli utenti e sviluppi tecnologici: mosse che serviranno a preparare il terreno «per puntare a una raccolta di 20-25 milioni nei prossimi anni», spiega a *MF-Milano Finanza* il ceo, Roberto Macina. Il meccanismo di Profit Farm funziona così: i privati possono prestare tramite la piattaforma i capitali destinati all'acquisto di npl; a loro volta, i risparmiatori che vogliono diventare prestatori

possono selezionare l'operazione tra quelle presentate dalla piattaforma, con un importo minimo di 500 euro. «A differenza dell'equity crowdfunding, in cui si impiega capitale di rischio, con il lending il denaro impiegato viene remunerato a tasso fisso», evidenzia Macina. Quello che si crea è un «rapporto mutuo, in cui il finanziatore dà i soldi a un proponente, che si obbliga a restituirli a un certo tasso a prescindere dal fatto che riscuota o meno». Qual è il vantaggio per i proponenti? «Possiamo fare tante operazioni in più, perché la finanza la prendono dai lender».

Il denaro dell'aumento di capitale verrà impiegato ora in una duplice direzione. Primo, acquisizione degli utenti. «A oggi», segnala il ceo, «abbiamo creato una base di persone, di età per lo più compresa tra 35 e 55 anni e classificabili come professionisti, che finanziano le operazioni, e sappiamo anche qual è il nostro potenziale di raccolta». Tuttavia, aggiunge, «abbiamo ancora un li-

mite fisico per alzare il bacino: rafforzando il marketing vogliamo aumentare gli utenti, arrivando a 5 mila dai poco meno di mille attuali, che moltiplicato per un caricamento medio a utente di 5.000 euro ci porterebbe all'obiettivo dei 20-25 milioni di raccolta».

L'operazione ha poi un secondo obiettivo, tecnologico. «Vogliamo creare un meccanismo sul modello degli exchange, supportato anche dalla nuova regolamentazione Ue, che consenta di disinvestire a chi lo desidera accettando ovviamente un interesse più basso- e a qualcun altro di subentrare al suo posto». Finora l'aumento è stato già sottoscritto, prosegue Macina, «per 100 mila euro da due professionisti, gli avvocati Stefano Turchetto ed Enrico Francoini, che sono entrati anche in compagnie sociali come soci di Profit Farm». Il capo azienda non nega di aver ricevuto l'interesse di vari fondi specializzati, ma spiega di voler «riempire il resto dell'aumento di capitale con partner non solo finanziari, ma anche industriali. Profit Farm infatti offre uno sbocco per gli npl, e in ottica di diversificazione consente agli investitori di entrare nel mondo del fintech». (riproduzione riservata)



Roberto Macina
Profit Farm