

STRATEGIE & MERCATI

DISTRIBUZIONE PIANI DI SVILUPPO FINANZIARI

MutuiOnline verso la quotazione in Borsa

Il broker via internet sceglie l'approdo ai listini per acquisire maggior visibilità sul mercato. E per consentire il realizzo ai fondi di venture capital che ne hanno consentito lo sviluppo.

ANTONIO MARINI

Il Gruppo MutuiOnline (Mol) è nato nel 2000 con l'obiettivo di sviluppare il brokeraggio dei mutui via internet. Poi ha allargato il business, estendendo l'offerta ai cybernauti (con la formazione di uno spazio web dedicato ai prestiti online) e alle banche (con un servizio di business process outsourcing per i processi di credito). E ora si appresta a compiere l'«operazione della vita». Cioè, la quotazione in Borsa, nel segmento Star. Una quotazione che (autorità permettendo) dovrebbe concretizzarsi a breve. A quotarsi sarà la holding Gruppo MutuiOnline spa, che a sua volta controlla diverse società operative tra cui MutuiOnline spa (marchi MutuiOnline e CreditPanel) e CreditOnline spa (marchio PrestitiOnline). Quali sono le prospettive del broker creditizio dopo l'approdo nei listini? E come cambierà il suo business? *BancaFinanza* lo ha chiesto a **Marco Pescarmona** e **Alessandro Fracassi**, fondatori del gruppo, che ricoprono le cariche rispettivamente di presidente e amministratore delegato.

Domanda. Da cosa nasce l'esigenza di quotarsi in Borsa?

Fracassi. Diciamo che l'intenzione di entrare nei listini non è cosa nuova. Le dirò di più: era già contenuta nel piano di sviluppo che abbiamo elaborato all'atto di fondazione di MutuiOnline, avvenuta nel 2000. Insomma, siamo nati come azienda che, prima o poi, sarebbe potuta sbarcare a Piazza Affari.

D. Allora riformuliamo la domanda: perché proprio ora?

Pescarmona. Per due ragioni principali. La prima è legata alla necessità di alzare il profilo di visibilità del gruppo. E la seconda dipende da un'esigenza dei nostri principali azionisti...

D. Ci spieghi...

Pescarmona. MutuiOnline è nata grazie ai finanziamenti di due fondi di venture capital: denominati *Nestor 2000* e *Jupiter Venture*, legato al gruppo Banca Sella. Come è risaputo, l'investimento di venture capital ha un orizzonte temporale definito. Dall'ingresso dei fondi sono passati sei anni: un periodo di permanenza molto superiore alla media.

D. Insomma: i fondi di venture capital vi hanno chiesto di uscire dall'investimento.

Fracassi. È normale che sia così. Ma l'esigenza dei fondi di venture capital collima con la nostra. Come azionisti e management reputiamo che sia importante gestire una società con orizzonti di lungo

FLOTTANTE

«Abbiamo presentato domanda di ammissione al segmento Star, che prevede un flottante minimo del 35%», rivela Marco Pescarmona, presidente di MutuiOnline.

periodo. E questo ben si accompagna con la quotazione in Borsa, in seguito alla quale potremo diventare azionisti di riferimento del gruppo.

D. Qual è l'attuale composizione azionaria del gruppo Mol?

Fracassi. I fondi di venture capital raggiungono, insieme, il 57% (nel dettaglio, Nestor 2000 controlla il 38% e Jupiter Venture il 19%); Marco Pescarmona e io siamo possessori di una quota di circa il 31%, mentre il resto è rappresentata dal management e altri investitori minori.

D. A quanto dovrebbe ammontare il flottante?

Pescarmona. Abbiamo fatto domanda di ammissione al segmento Star, che prevede un flottante minimo del 35%. La quotazione dovrebbe consentire ai fondi di alleggerire la loro presenza nel Gruppo MutuiOnline.

D. Cosa cambierà, dal punto di vista strategico, l'ingresso in Borsa?

Fracassi. Diciamo che non ci sarà nulla di particolarmente innovativo. Con-



tinueremo a concentrarci sul core business, rappresentato dal brokeraggio di mutui e prestiti personali via internet e dall'outsourcing di processo fornito agli istituti di credito.

D. Concentriamoci sulla vostra attività principale, e cioè il brokeraggio on line dei mutui. È risaputo che il sito www.mutuionline.it intende consentire all'utente internet di indicare i criteri principali del mutuo a cui è interessato. Ma quali sono i mutui presenti nel vostro database? E le offerte che mostrate sono esauritive?

Pescarmona. No, in realtà il nostro database include solo le offerte di istituti di credito convenzionati che, secondo i dati dello scorso 31 dicembre, erano 38. A loro volta, le banche possono decidere quali prodotti inserire nel sito di MutuiOnline. E questo, naturalmente, lo stabiliscono loro, seguendo criteri di business, di convenienza o di visibilità.

D. Come funziona, in breve, la richiesta di mutui su internet?

Fracassi. In pratica, il cybernauta si collega al nostro sito, che gli richiede alcune informazioni sul finanziamento richiesto (come, per esempio, il tipo di mutuo, la sua durata e la sua finalità) e sul richiedente (come i dati anagrafici e la categoria reddituale). Riempita la form, il cybernauta visualizza automaticamente i prodotti individuati dal database.

D. E a questo punto?

Fracassi. A questo punto, il potenziale cliente può decidere di proseguire l'istruttoria, scegliendo il mutuo preferito e inoltrando, con un click, la richiesta preliminare. In alternativa, il richiedente può telefonare a un numero verde indicato sul sito per parlare con un consulente. Dopo la richiesta, il cliente è contattato da un mediatore specializzato, che illustra le caratteristiche del mutuo prescelto, consiglia eventuali alternative che potrebbero rivelarsi più convenienti per l'utente e chiarisce, infine, il processo preliminare. È il mediatore che inoltra la richiesta di approvazione preliminare alla banca.

D. E poi il mutuo segue il suo corso.

Pescarmona. Sì, ma con una differenza rispetto alle richieste ordinarie. E cioè che il cliente si reca alla filiale prescelta con una pratica già istruita da uno specialista. Il che può rappresentare una referenza in più per il cliente.

D. Questo per quanto riguarda gli istituti di credito tradizionali. Però, il cybernauta potrebbe scegliere una banca on line...

Fracassi. Sì. In questo caso, dopo la preapprovazione, il cliente viene contattato via e-mail o telefono, si sottopone all'intervista, raccoglie e invia i documenti richiesti, poi termina l'istruttoria con le modalità normali. Al momento di recarsi dal notaio a firmare l'atto unilaterale, il richiedente troverà già i documenti siglati dalla controparte e l'assegno compilato.

D. Quante sono le richieste di mutuo che

PROGETTO

«La possibilità di quotare il Gruppo MutuiOnline era già contenuta nel piano di sviluppo elaborato alla fondazione di MutuiOnline, che risale al 2000, afferma l'amministratore delegato Alessandro Fracassi.

transitano dal vostro sito?

Pescarmona. Consideri che si stipulano circa 2.000 mutui al giorno. Calcoliamo che l'1% di questo gruppo di persone abbia fatto domanda sul nostro sito. In ogni caso, il portale non è frequentato solo da chi intende utilizzare la rete per istruire un mutuo. A «frequentare» il sito di MutuiOnline sono, infatti, anche navigatori che vogliono confrontare il preventivo ottenuto nella propria filiale di riferimento con altre offerte, o informarsi su quanto costa un mutuo. Oppure, semplici curiosi. In ogni caso, possiamo dividere gli utenti del nostro sito in due gruppi.

D. Cioè?

Pescarmona. Il primo gruppo è composto da quelli che noi chiamiamo *pionieri*. Sono gli utenti che richiedono effettivamente il mutuo in rete e completano l'iter alle filiali dell'istituto di credito scelto o attraverso una banca on line. Il secondo gruppo è quello dei *conservatori*. Che stampano tutte le offerte trovate sul nostro sito, e poi le mostrano agli operatori della loro filiale di riferimento per negoziare condizioni migliori.

D. Due parole sulle altre attività...

Fracassi. Il sito www.prestitionline.it offre raffronti su finanziamenti personali, garantiti, auto e su carte revolving. La sua conformazione è simile a quella dello spazio internet dedicato ai finanziamenti sulla casa. Rispetto ai mutui, l'iter di istruttoria dei normali finanziamenti in rete è più semplice e maggiormente automatizzato, dato che questa forma di credito non prevede la complessità di interventi peritali e notarili. Questa funzione, che ha raggiunto internet un po' di tempo dopo il sito dedicato ai mutui, era comunque prevista dal piano strategico che abbiamo elaborato con l'apertura dell'attività.

D. Avete più ricavi dai mutui o dagli altri prestiti?

Pescarmona. Dai mutui, che raggiungono circa i 4/5 dei nostri ricavi da mediazione creditizia.

D. Concludiamo con l'outsourcing di processo. Di cosa si tratta esattamente?

Pescarmona. In pratica, è un servizio commerciale e operativo che noi offriamo alle banche. Si tratta, in breve, della gestione e dell'analisi dei documenti che, in caso di mutuo o di prestito contro cessione del quinto, devono essere scambiati tra cliente e istituto di credito. Solitamente, a chiederci questo servizio sono le banche medie o quelle nuove, e in particolare gli operatori senza rete fisica. ■

