

LETTERA AL RISPARMIATORE

MutuiOnline, la nuova sfida è sui fondi d'investimento

di **Vittorio Carlini**



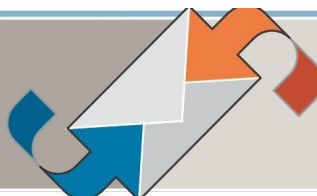
Migliorare ulteriormente l'efficienza di prodotti e servizi (ad esempio, nella comparazione dei prezzi dell'e-commerce). Inoltre: realizzare nuove partnership con istituzioni finanziarie, soprattutto nel broking dei mutui. Ancora: lanciare il nuovo supermarket in internet dei fondi d'investimento. Sono tra i focus di MutuiOnline a sostegno dell'attività. Un business che nel primo trimestre del 2016 ha visto sia i ricavi che la redditività salire. Al di là però del conto economico il risparmiatore è interessato alle strategie di sviluppo della società. Uno dei focus, per l'appunto, è lo sviluppo di un supermarket online di fondi d'investimento. Il 4 febbraio scorso la controllata Innovazione Finanziaria Sim ha ottenuto l'autorizzazione a svolgere l'attività di promozione e collocamento di prodot-

ti d'investimento. Si tratta di un tassello del progetto che può suddividersi su due livelli. Il primo è quello della comparazione vera e propria dei fondi. In tal senso è già in rete il sito «FondiOnline.it». Il secondo livello invece, ad oggi non ancora attivo, è quello dell'eventuale acquisto. Al che, però, sorge un dubbio: può esserci il rischio che, offrendo anche l'opportunità di shopping, l'attività non venga più percepita come neutrale. MutuiOnline rigetta il timore. Il gruppo, al di là dell'alto livello del servizio garantito dalla società che gestisce la comparazione dei fondi, sottolinea che lui non realizza alcuna consulenza. Il che permette di assicurare la terzietà della sua attività. ▶ **pagina 18**



www.ilsole24ore.com/finanza
La «Lettera» online per gli abbonati

LETTERA AL RISPARMIATORE
SERVIZI E WEB IN BORSA



NUOVE INTESE CON ISTITUTI FINANZIARI

Partnership

La strategia è focalizzata sulla divisione Bpo

ANALISI TECNICA

6,7 euro

Il supporto da monitorare secondo gli esperti

La sfida di MutuiOnline: crescere nel business dei fondi d'investimento

Il gruppo vuole creare sul web un supermarket dei prodotti finanziari Contro la discesa delle surroghe più servizi per e-commerce e polizze

di **Vittorio Carlini**

Migliorare ulteriormente l'efficienza di prodotti e servizi (ad esempio, nella comparazione dei prezzi del commercio elettronico). Inoltre: realizzare nuove partnership con istituzioni finanziarie, soprattutto nel broking dei mutui. Ancora: lanciare il nuovo supermarket in Internet dei fondi d'investimento.

Sono tra i focus di MutuiOnline a sostegno della propria attività. Un business che nel primo trimestre del 2016, in continuità con lo scorso esercizio, è stato caratterizzato, rispetto allo stesso periodo del 2015, sia dal rialzo dei ricavi (+46,9% in valore as-

soluta e circa +30% a teorica parità di perimetro) che dell'incremento della redditività (Ebit a 8,25 milioni).

Al di là però del trend di conto economico il risparmiatore è interessato alle strategie di sviluppo della società. Uno dei focus, per l'appunto, è lo sviluppo di un supermarket online di fondi d'investimento. Il 4 febbraio scorso la controllata Innovazione Finanziaria Sim ha ottenuto l'autorizzazione a svolgere l'attività di promozione e collocamento di prodotti d'investimento. Si tratta di un tassello del progetto, la cui completa operatività sarà avviata subito dopo l'estate, che in linea di massima può suddividersi su due livelli. Il primo è quello della comparazione vera e propria dei fondi. In tal senso è già in rete il sito «FondiOnline.it». In questa pagina



web, grazie al database e il motore di ricerca di un noto info provider del settore, l'utente può confrontare oltre 20.000 diversi prodotti finanziari.

Il secondo livello invece, ad oggi non ancora attivo, è quello dell'eventuale acquisto. Cioè: con il supporto della Sim potrà essere realizzata la compravendita del fondo.

Alche, però, sorge un dubbio: può esserci il rischio che, offrendo anche l'opportunità d'acquisto, l'attività non venga più percepita come neutrale. MutuiOnline rigetta il timore. Il gruppo, al di là dell'alto livello del servizio garantito dalla società che gestisce la comparazione dei fondi, sottolinea che lui non realizza alcuna consulenza. Il che permette di assicurare la terzietà della sua attività.

Ciò detto però sussistere un'ulteriore obiezione. Vale a dire: con la vendita di fondi le stesse banche, che già svolgono altre attività con il gruppo, potrebbero vedere in MutuiOnline un potenziale concorrente. La società, sottolineando che il programma sarà sviluppato in maniera graduale, non condivide la considerazione. *In primis*, è l'indicazione, il progetto è soprattutto indirizzato ad una clientela, evoluta nell'uso dei canali digitali, di nicchia e che predilige l'investi-

mento fai-da-te. Inoltre, i fondi oggetto di transazione presumibilmente saranno quelli non così facilmente reperibili presso le istituzioni finanziarie. Quindi, è la conclusione di MutuiOnline, l'obiezione indicata non ha ragione di sussistere.

Ma non è solamente il progetto sui fondi. Altro focus del gruppo è quello del progressivo miglioramento di prodotti e servizi. Ad esempio: nella comparazione dei prezzi dell'e-commerce. In questo settore il gruppo ha acquisito, consolidandola dal 13 marzo 2015, la società 7Pixel cui si riconduce il sito «trovaprezzi.it». Ebbene, è l'indicazione di MutuiOnline, la percentuale di utenti che attraverso la pagina web «trovaprezzi.it» passa a quella del fornitore del prodotto (il cosiddetto tasso di conversione) sta aumentando. Un incremento dovuto anche, e soprattutto, alla maggiore efficienza del motore di ricerca del sito e al miglioramento dei servizi offerti allo stesso utente. Gli investimenti su questo fronte? A ben vedere non ci sono rilevanti esborsi

EFFETTO BREXIT

L'azienda indica che il tema, da un lato, potrebbe in futuro anche incidere con il persistere della volatilità sul sistema finanziario; ma dall'altro, inducendo tassi bassi, agevola l'incremento dei mutui

capitalizzati. L'impegno, contabilizzato a conto economico nel costo del lavoro, è tuttavia importante. Diversi sviluppatori di software sono infatti focalizzati proprio su questo tipo d'attività.

Già, l'attività. Ma qual è, a ben vedere,

l'oggetto sociale di MutuiOnline? Il gruppo, in generale, divide il business in due aree: la divisione broking e quella del Business processing outsourcing (Bpo). La prima, in linea di massima, comprende l'attività (servizi e comparazione di solito in remoto) di distribuzione di prodotti di finanziamento (modello di mediazione creditizia) e assicurativi (modello d'intermediazione). Oltre, poi, la promozione di operatori di e-commerce. Si tratta di un'operatività, analogamente al Bpo, articolata tra diversi prodotti: i mutui; il credito al consumo; le assicurazioni; la comparazione dei prezzi offerti dagli operatori nel commercio elettronico («trovaprezzi.it») e il confronto multimarca (essenzialmente di polizze e prestiti) con il sito «segugio.it».

La seconda area, invece, consiste in linea generale nel gestire in outsourcing i processi (ad esempio legati all'istruttoria per l'erogazione di un mutuo) a favore di banche, assicurazioni, intermediari finanziari o società di asset management. Ebbene, proprio in riferimento a quest'ultima divi-

sione, MutuiOnline ha individuato una sua priorità: la crescita delle partnership con istituzioni finanziarie, in particolare nel mondo dei mutui. Un focus, a ben vedere, che può inquadarsi anche nella dinamica dei prestiti per l'acquisto della casa.

Nel 2015, anche e soprattutto grazie alla forte crescita delle surroghe, i conti del gruppo sono saliti molto. Il fatturato si è attestato a 120,7 milioni rispetto ai 68,3 milioni del 2014 mentre l'utile netto è stato di 23,48 milioni (9,89 milioni nell'esercizio precedente).

La dinamica record, ovviamente, è difficile possa ripetersi. Tanto che la stessa società sottolinea come il rallentamento (inevitabile) delle surroghe non potrà controbilanciarsi con le accensioni di nuovi mutui. Di conseguenza i ricavi della divisione broking a fine 2016 potrebbero anche essere inferiori a quelli del 2015. Diverso il discorso, invece, nel Bpo. Qui da un lato, infatti, il peso dell'attività di sostituzione è inferiore. E, dall'altro, la pipeline di nuovi clienti, con riferimento ai quali si punta per l'appunto a realizzare nuove partnership, è considerata buona. Nel complesso, quindi, i servizi legati alle istruttorie sono visti maggiormente stabili.

Al di là però della dinamica dei nuovi accordi con le istituzioni finanziarie, che peraltro svilupperanno i loro effetti più sul medio-lungo periodo, quali le prospettive complessive del gruppo sul 2016? La società, come da prassi, non offre guideline. Conferma però che il trend positivo sulla comparazione dei prezzi dell'e-commerce, nel settore utility (bollette), nelle assicurazioni («segugio.it») e nel Bpo dell'asset management dovrebbe contribuire a controbilanciare la dinamica sui mutui. Insomma: l'esercizio in corso è visto come di transizione e consolidamento. Anche perché, tiene a ricordare la società, il 2015 è stato un vero e proprio anno record.

Ma non è solamente una questione di di-

Domande & risposte

1 Quali le indicazioni dell'analisi tecnica sul titolo di MutuiOnline?

Il titolo MutuiOnline attraversa una fase di consolidamento in corso da quasi un anno. Il movimento laterale è culminato con i massimi poco sotto i 9 euro e oggi l'azione sta realizzando una configurazione che in termini tecnici si chiama testa e spalle ribassista. Si tratta di una figura potenzialmente di inversione al ribasso. Affinché si concretizzi questo scenario è necessario che i prezzi si portino per alcune sedute sotto 6,7 euro, che corrisponde alla base dell'attuale fase laterale. Fino a quando le quotazioni resteranno sopra questa soglia non ci sono troppi problemi. Per tentare nuovi allunghi verso i massimi è fondamentale che i prezzi si posizionino sopra quota 7,5 euro.

(di Andrea Gennai)

2 MutuiOnline è presente solo nel mercato domestico. Il risparmiatore teme che, a fronte della debolezza congiunturale dell'Italia, questa condizione possa essere un limite...

Il gruppo, confermando la focalizzazione sull'Italia, non condivide il timore. Si tratta di un mercato, è l'indicazione, dove c'è ancora spazio per crescere. Il gruppo, peraltro, ricorda da un lato il fenomeno della digitalizzazione che caratterizza sempre più diversi settori dell'economia. E, dall'altro, la riorganizzazione degli istituti finanziari. Due dinamiche, si sottolinea, che creano nuova domanda per società di servizi quali MutuiOnline.

3 Il gruppo pensa ad attività di crescita per linee esterne?

La società indica che, rispetto ad un'eventuale operazione straordinaria cosiddetta trasformativa, non c'è alcuna ipotesi sul tavolo. Riguardo, invece, ad operazioni straordinarie minori viene sottolineato che: la strategia principale è la crescita per linee interne; l'eventuale attività di M&A, da un lato, è realizzata solamente in un'ottica opportunistica e, dall'altro, è complementare alla strategia principale.

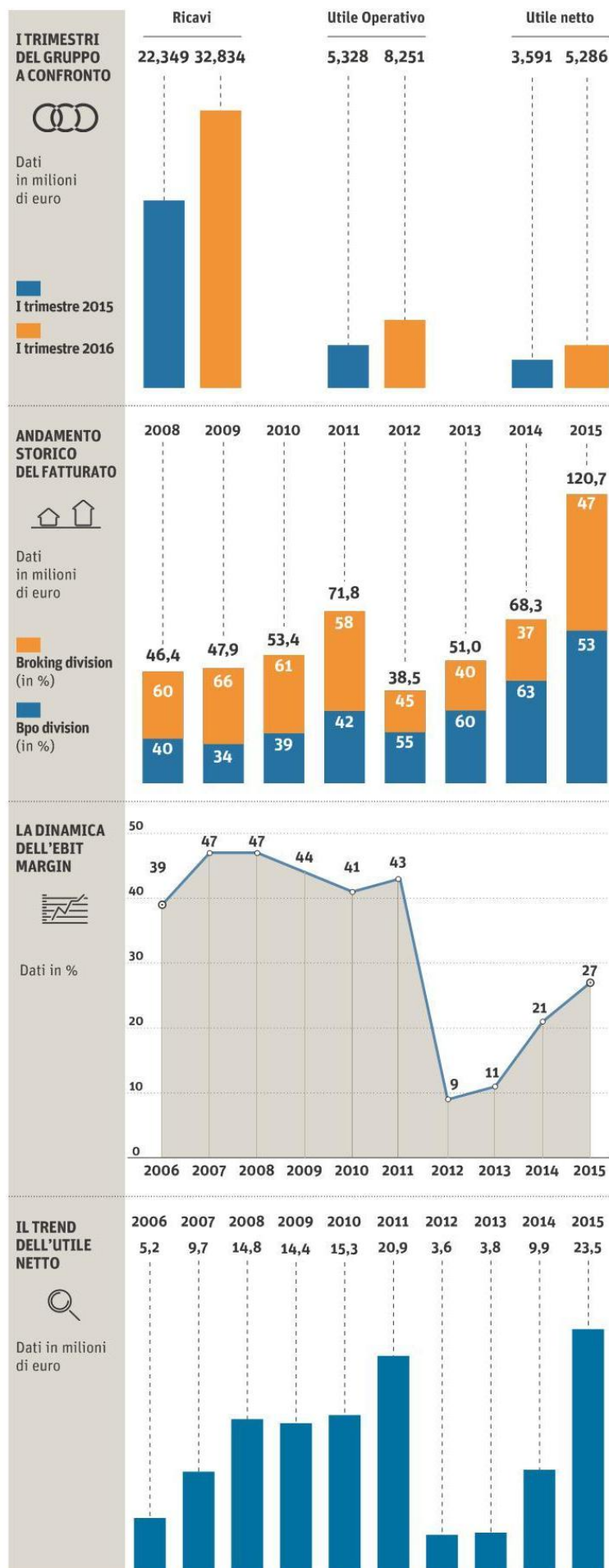
4 Quale l'andamento dell'indebitamento netto della società?

Alla fine del 31 marzo 2016 la Posizione finanziaria netta (Pfn) era in rosso per 4,425 milioni. Si tratta di un valore inferiore a quello di fine 2015 quando l'indebitamento netto si era attestato a 9,239 milioni. Il miglioramento, è l'indicazione della società, deriva soprattutto dai flussi di cassa generati dall'attività operativa. Ciò detto, a fronte dello stacco del dividendo e del pagamento del saldo delle tasse sul 2015 a fine giugno il rosso della Pfn dovrebbe essere aumentato. Nella seconda metà dell'anno l'attesa del mercato è per una riduzione del debito netto.

namiche del conto economico. Un altro aspetto cui il risparmiatore guarda è legato agli eventuali impatti della Brexit. Cioè il dubbio è che la scelta della Gran Bretagna di lasciare l'Unione Europea possa incidere sullo sviluppo di società come MutuiOnline. L'azienda, da parte sua, in primis sottolinea che si tratta di una variabile geopolitica trasversale all'intera economia. Vale a dire: non c'è un tema particolare per il gruppo. Ciò detto da un lato, è l'indicazione, il persistere della volatilità sul sistema finanziario-credizio italiano potrebbe in futuro impattare sullo sviluppo del business. Ma dall'altro lo scenario dei tassi bassi, che presumibilmente caratterizzerà il Vecchio continente per ancora diverso tempo, aiuta l'incremento dei volumi dei mutui. E, di conseguenza, il business stesso del gruppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri del gruppo MutuiOnline





PrestitiOnline.it[®]

Più scelta, più risparmio

www.prestitionline.it

Prestiti e finanziamenti ai tassi migliori

Confronta le offerte di prestito delle principali di banche e finanziarie. Calcola la rata e richiedi un prestito personale ai **migliori tassi** proposti sul mercato, avrai a tua disposizione gratuitamente un **consulente prestiti** dedicato.

Scopri tutti i vantaggi di PrestitiOnline

- ✓ **Consulente prestiti** dedicato
- ✓ **Servizio indipendente**, attivo dal 2000
- ✓ **Preventivo gratuito**, rapidità di erogazione
- ✓ Dalla tua parte per scegliere il **miglior prestito**



**RICHIEDI ONLINE IL TUO
PRESTITO E RISPARMIA** ➔

ALTRI MARCHI
DEL GRUPPO



MutuiOnline.it



ConfrontaConti.it[®]



segugio.it

PrestitiOnline.it è un servizio di CreditOnline Mediazione Creditizia S.p.A., P. IVA 06380791001
Iscrizione Elenco Mediatori Creditizi presso OAM n° M18 -
CreditOnline Mediazione Creditizia S.p.A. fa capo a Gruppo MutuiOnline S.p.A.,
società quotata al Segmento STAR della Borsa Italiana.