

Alla cortese attenzione della 4a Commissione Politiche dell'Unione Europea

e del Presidente
Sen. Giuliomaria Terzi Di Sant'Agata
Senato della Repubblica
Piazza Madama, 11
00186 – Roma (RM)

Oggetto: Qomodo - Contributo relativo al Disegno di legge di delegazione europea 2024 (Atto Senato 1258).

Premesse.

Qomodo è una startup italiana fondata nel 2022, con l'obiettivo di rivoluzionare i pagamenti digitali legati ai Servizi per le famiglie presso gli esercenti fisici italiani sul territorio, attraverso soluzioni dilazionate note come Buy Now, Pay Later (BNPL), card reader (POS), pay-by-link e a breve altri prodotti bancari o di pagamento.

L'idea è quella di permettere alle famiglie italiane di poter sostenere spese importanti (scontrino medio 1.200€) che impattano quindi il budget mensile della famiglia e di diverse tipologie:

- Spese inaspettate come quelle odontoiatriche, veterinarie, di riparazione e manutenzione auto;
- Spese pianificate per il benessere della famiglia come quelle legate ai trattamenti di bellezza (i.e. depilazioni), abbonamenti in palestra, i pacchetti viaggio acquistato presso le agenzie viaggio sul territorio;
- Piccole spese di investimento su persone e abitazione della famiglia: dalle dilazioni per corsi professionali e formazione, a piccoli interventi di miglioramento in casa (ad esempio infissi, porte, impianti di condizionamento, pannelli solari, etc.).

Allo stesso tempo l'operato di Qomodo si inquadra come un vantaggio per le PMI italiane sul territorio; in particolare, Qomodo ne indica 334.000€ in Italia nei settori di riferimento e circa 1.000.000 negli stessi settori tra Spagna, Germania e Francia, in quanto:

- l'esercente incassa subito la somma della vendita effettuata al consumatore (al netto nella commissione soggetta ad IVA) aumentando quindi il proprio fatturato;
- l'esercente può contare su un team di account managers ed un call center (basato a Milano) disponibili via telefono, mail e whatsapp per dare assistenza alle PMI.

Non ultimo, l'impatto di Qomodo è quello di digitalizzare le PMI italiane dei settori di riferimento, aumentando la penetrazione dei pagamenti digitali nelle PMI (siano essi pagamenti singoli con carta oppure pagamenti dilazionati Buy Now Pay Later) con un effetto di emersione del sommerso.

I fondatori.

Qomodo è stata lanciata da due imprenditori già attivi da anni in Italia e all'estero (Spagna, Germania, Asia) nei settori dell'innovazione:

- Gianluca Cocco (uno dei primi dipendenti di Amazon Italia nel 2011, ex country manager di Delivery Hero in Italia nel 2015 e fondatore di Factory14 in Spagna nel 2020)

- Gaetano De Maio (uno dei primi italiani in Rocket Internet tra Germania e Asia nel 2012-2015, ex country manager di Revolut in Italia nel 2016 e di SumUp in Italia fino al 2022)

Gianluca Cocco ha lasciato l'Italia nel 2018 a causa della scarsa apertura verso il Venture Capital e delle difficoltà nel lanciare nuove iniziative tecnologiche. È poi rientrato nel 2022 per lavorare con Qomodo. Gaetano De Maio, invece, ha lasciato l'Italia nel 2012 per l'assenza di aziende digitali di spicco, tornando nel 2016 per unirsi a Revolut.

Partner e investitori.

Qomodo ha stretto una partnership strategica con Mastercard, una convenzione con AIO (Associazione Italiana Odontoiatri) ed è agente nei servizi di pagamento con Worldline.

Per quanto riguarda i finanziamenti, nel 2022 ha raccolto 34,5 milioni di euro, suddivisi tra equity e debito. L'operazione è stata guidata da Fasanara Capital, che ha ricoperto il ruolo di lead investor, con il supporto di diversi fondi di venture capital sia italiani che internazionali. Tra questi:

- Exor Ventures, legato alla holding della famiglia Agnelli
- Ithaca Investment (legato a Luigi Berlusconi),
- Alecla7 (legato a Angelomario Moratti)
- Lumen Ventures, Proximity Capital
- The Techshop, e Primo Ventures (già partecipati da CDP).

Sul fronte internazionale, l'operazione ha visto la partecipazione di fondi rilevanti che hanno visto rafforzare la posizione di Qomodo nel panorama fintech globale (Lakestar, Octopus Ventures, Notion Capital).

Legge di delegazione europea e BNPL - Un quadro normativo troppo restrittivo per gli operatori del Buy Now Pay Later.

Il Buy Now, Pay Later (BNPL) è un metodo di pagamento che consente ai consumatori di acquistare beni e servizi subito, pagando a rate senza interessi o vincoli tradizionali. Sempre più diffuso tra i clienti digitali, offre flessibilità finanziaria per acquisti di grandi dimensioni, permettendo di gestire i pagamenti in base ai propri flussi di cassa. Le piattaforme BNPL automatizzano i processi di fatturazione, rendendo l'esperienza d'acquisto semplice, senza costi aggiuntivi, e aumentando il potere d'acquisto senza dover ricorrere a soluzioni finanziarie esterne.

L'articolo 3 della legge di delegazione europea, in esame alla Commissione Politiche europee del Senato, è dedicato al recepimento della direttiva (UE) 2023/2225 del Parlamento europeo e del Consiglio, relativa ai contratti di credito ai consumatori e che abroga la precedente direttiva 2008/48/CE. Talvolta, l'uso poco consapevole del BNPL, può comportare alcuni rischi per il consumatore come episodi di indebitamento, limitando le future possibilità di accesso al credito. Per questo, molti Paesi hanno iniziato a modificare i propri quadri normativi per includere il BNPL nel loro ambito di applicazione. Su questa scia, in Europa, la nuova Direttiva 2023/2225/UE Credito al Consumo (CCD II) ha incluso nel perimetro di applicazione anche i BNPL introducendo regole eccessivamente restrittive.

Osservazioni sulla Legge di delegazione europea.

Qomodo in prima battuta si auspica il pieno rispetto dei tempi per l'entrata in vigore della direttiva nell'ordinamento italiano, entro novembre 2026.

Le proposte normative di modifica promosse da Qomodo nell'ambito del recepimento della Direttiva 2023/2225/UE si riferiscono alle seguenti disposizioni dell'art. 3 della Legge di delegazione europea (AS 1258):

- **lettera a)** nell'ambito dell'intervento del Governo per modificare la normativa di riferimento e garantire l'applicazione corretta della direttiva CCD2 nell'ordinamento nazionale:
 - con particolare riferimento al Testo Unico Bancario (TUB), Qomodo propone una **revisione del TUB per introdurre una quarta licenza specifica per i fornitori di BNPL**, semplificata rispetto alle licenze per gli Istituti di pagamento (IP) e gli Istituti di moneta elettronica (IMEL). Tuttavia, questa nuova licenza non dovrebbe seguire la logica dell'ex articolo 106 del TUB, che risulta troppo protettiva e rischia di limitare la concorrenza. Qomodo ritiene che la licenza proposta non debba comportare costi e requisiti eccessivi per gli operatori, altrimenti potrebbero ostacolare l'innovazione e lo sviluppo del mercato. Inoltre, l'azienda suggerisce di valutare la possibilità di rivedere anche le licenze esistenti, in particolare quella per gli Istituti di pagamento (IP), la terza licenza del TUB.
 - Qomodo propone che il **BNPL venga regolamentato come un prodotto distinto dal credito al consumo**, rientrando nella soglia fino a 20.000€ e con una durata massima dei finanziamenti estesa da 12 a 24 mesi. Questo approccio garantirebbe una maggiore flessibilità sia per i consumatori che per i fornitori dei servizi, adattandosi meglio alle esigenze di entrambi, senza essere vincolato alla rigida normativa del Credito al Consumo, ma caratterizzandolo come un prodotto a parte.
- **lettera b)** con riferimento alle disposizioni in oggetto, che designano la Banca d'Italia e l'Organismo Agenti e Mediatori Creditizi (OAM) come garanti dell'applicazione e del rispetto della Direttiva CCD2, Qomodo ritiene che gli **agenti operanti nel settore BNPL non debbano rientrare sotto la gestione esclusiva dell'OAM**. L'inclusione degli agenti BNPL in questo ambito comporterebbe una regolamentazione eccessiva e una limitazione della flessibilità per gli operatori, che si distinguono per modelli di business innovativi e digitali, ben diversi dai tradizionali servizi finanziari.

Ulteriori opzioni di intervento.

Oltre alle modifiche alla Legge di delegazione europea illustrate nel paragrafo precedente, al fine di evitare l'introduzione di un regime giuridico troppo restrittivo per i fornitori di servizi BNPL, Qomodo propone le seguenti integrazioni al quadro giuridico delineato dalla Legge di delegazione europea:

- **Accesso al Credit Bureau (SIC) ma contribuzione facoltativa.** Qomodo accetta la possibilità di accedere al Credit Bureau come strumento per monitorare il merito creditizio dei consumatori, ma suggerisce che la contribuzione al Credit Bureau rimanga facoltativa. In questo modo, si tutelerebbe la privacy del consumatore, mantenendo al tempo stesso l'accesso a informazioni rilevanti per l'operatore in caso di necessità.
- **Eliminazione dell'obbligo di utilizzare carte di credito per finanziamenti superiori a 12 mesi.** Per quanto riguarda i finanziamenti BNPL con durata superiore ai 12 mesi, Qomodo non ritiene opportuno l'obbligo di utilizzare una carta di credito per tali operazioni, soprattutto nel caso di operatori che agiscono come istituti di pagamento. Una tale misura limiterebbe la flessibilità e l'accessibilità del servizio BNPL per molti consumatori.
- **Contratti di finanziamento digitali.** Qomodo è favorevole alla fornitura di un contratto di finanziamento chiaro e dettagliato per il cliente finale, come previsto dalle normative europee, ma chiede che sia fornito in formato digitale e non cartaceo, per allinearsi alle esigenze di digitalizzazione e semplificazione.
- **Applicazione di costi e interessi per il consumatore finale.** Per garantire un modello di business sostenibile, Qomodo chiede la possibilità di applicare costi, spese accessorie e interessi anche al consumatore finale, sebbene questi debbano essere comunicati in modo

trasparente e comprensibile. Questo è fondamentale per mantenere l'equilibrio economico del servizio BNPL senza limitare la competitività.

- **Esenzione IVA per costi agli esercenti.** Qomodo propone l'introduzione di un'esenzione IVA per i costi applicati agli esercenti nell'ambito delle operazioni BNPL. Questa misura incoraggerebbe l'adozione di tali soluzioni da parte delle imprese, riducendo i costi operativi e favorendo un utilizzo più ampio del BNPL nel panorama commerciale.