

The background of the entire image is a dark teal color. It is filled with a complex, abstract pattern of white and light teal particles and lines. These elements appear to be digital data or particles, with some forming dense clusters and others as thin, flowing trails that sweep across the frame from the bottom left towards the top right. The overall effect is one of high-tech, digital connectivity and dynamic movement.

DIGITAL MARKET SYSTEM

SISTEMA MERCATO DIGITALE

DMS
FIN TECH

Cos'è DMS Fin Tech?

DMS Fin Tech nasce dalla partnership tra Digital Market System s.r.l., istituti di credito e aziende FinTech per rispondere alla necessità di sostenere la crescita economica delle micro e piccole imprese operanti nel commercio ambulante su area pubblica. L'obiettivo principale è accompagnare il settore in una transizione digitale ecosostenibile e rilanciarlo in un momento di profonda crisi. Questo settore, oltre a rappresentare un quinto del commercio al dettaglio nazionale, svolge un ruolo cruciale come servizio di prossimità per comunità urbane e piccoli centri, spesso trascurati dalla grande distribuzione. Mercati e fiere garantiscono un supporto essenziale ai consumatori più vulnerabili e valorizzano prodotti e tradizioni locali.

Il peso economico del commercio su aree pubbliche

Il commercio ambulante rappresenta un pilastro fondamentale per l'economia italiana. Secondo uno studio di Format Research (maggio 2022), oltre il 52% degli italiani sopra i 24 anni acquista regolarmente nei mercati locali, attratti soprattutto dai prezzi competitivi (46,4%). Con oltre 165.000 imprese attive (dati al 30 dicembre 2022) e circa 330.000 posti di lavoro, questo settore rappresenta oltre il 20% delle attività commerciali italiane. La maggioranza di queste imprese sono micro-attività individuali (95%), di cui più del 60% gestite da imprenditori stranieri e oltre 30.000 da donne.

Tuttavia, negli ultimi anni il settore ha subito un forte declino: nel primo trimestre del 2024 si sono registrate, compresi i negozi in sede fissa solo 7.415 nuove aperture, meno della metà rispetto a dieci anni fa. La concorrenza della grande distribuzione e delle piattaforme di e-commerce ha eroso il valore tradizionale dei mercati, che sono stati invasi da prodotti di bassa qualità venduti a prezzi stracciati, riducendo l'attrattiva per i consumatori e causando la chiusura di molte imprese storiche.

Cos'è il Sistema DMS?

DMS (Digital Market System) è una piattaforma SaaS (Software-as-a-Service) progettata per modernizzare e ottimizzare la gestione del commercio su aree pubbliche. Il sistema, sviluppato con tecnologie di cloud computing e Internet of Things (IoT), automatizza le procedure amministrative, migliora l'efficienza operativa e garantisce trasparenza nelle transazioni.

Funzionalità principali:

- **Gestione digitale dei mercati:** Tracciabilità delle presenze, controllo in tempo reale della regolarità degli operatori e assegnazione dei posteggi tramite app.
- **Supporto alla transizione digitale:** Grazie alla connessione con la Piattaforma Digitale Nazionale Dati (PDND), gli operatori possono accedere direttamente al Cassetto Digitale dell'Imprenditore, semplificando la gestione aziendale.

- **Inclusione e sostenibilità:** Il sistema promuove l'integrazione economica e sociale degli operatori, con particolare attenzione alle microimprese gestite da donne e imprenditori stranieri.
- **Riduzione degli illeciti:** DMS avvisa gli operatori in caso di irregolarità e li guida nel processo di regolarizzazione, spostando l'enfasi dalla sanzione alla prevenzione.

Raccolta e smaltimento rifiuti:

Il sistema DMS include un modulo innovativo per la gestione dei rifiuti nei mercati. Attraverso punti di raccolta identificati con targhette DMS e l'uso dell'app, gli operatori confermano il deposito dei rifiuti, ottimizzando il processo di smaltimento e riducendo i costi per le amministrazioni locali.

Scalabilità e Partnership FinTech:

Espansione nazionale: DMS è progettato per scalare a livello nazionale, supportando oltre 8.000 mercati e 160.000 imprese. Il sistema gestirebbe più di 400.000 posteggi settimanali, generando risparmi significativi per le amministrazioni locali, nuove opportunità per gli operatori ambulanti e l'accesso ad un bacino di imprese sottoservite per gli Stakeholder.

Proposta di Partnership DMS FinTech e Istituto Bancario

1. Visione del Progetto

DMS FinTech si pone l'obiettivo di rivoluzionare il commercio su aree pubbliche attraverso un sistema tecnologico integrato, offrendo soluzioni concrete per digitalizzare, ottimizzare e sostenere economicamente le oltre 160.000 imprese ambulanti in Italia. Questo progetto non si limita a una semplice gestione amministrativa: vuole creare un ecosistema in cui innovazione digitale e inclusione finanziaria si intrecciano, offrendo alla banca un'opportunità unica di entrare in un mercato storico ma sottoservito.

2. La Soluzione DMS FinTech

La piattaforma DMS FinTech si basa su tre pilastri fondamentali:

- 1. Digitalizzazione:** L'App DMS funge da strumento centrale per registrare presenze, gestire i pagamenti, monitorare i corsi obbligatori e semplificare la conformità normativa per ogni singola impresa.
- 2. Inclusione Finanziaria:** Attraverso l'integrazione con un istituto bancario, gli operatori avranno accesso a strumenti finanziari personalizzati, come conti correnti digitali, POS e fidi, il tutto direttamente tramite l'App.
- 3. Rating Unico e Innovativo:** La piattaforma genera un profilo dettagliato dell'operatore basato su comportamenti reali, come puntualità nei pagamenti del

Canone Unico, rispetto delle normative e partecipazione ai corsi di formazione, fornendo alla banca un sistema avanzato per valutare l'affidabilità creditizia.

3. Offerta per l'Istituto Bancario

La partnership con DMS FinTech garantisce alla banca:

- **Accesso esclusivo a 160.000 imprese:** Una penetrazione senza precedenti nel settore, con l'opportunità di aprire migliaia di conti correnti senza necessità di filiali fisiche.
- **Fidi e finanziamenti personalizzati:** Offerta di linee di credito innovative, come anticipi POS per coprire rate mensili o investimenti. Il sistema DMS garantisce una gestione controllata e tracciata dei fondi.
- **Riduzione del rischio:** Grazie al rating unico fornito dalla piattaforma, la banca avrà dati dettagliati su affidabilità, etnia, territorio e settore merceologico.
- **Garanzie Statali:** Con il supporto di Mediocredito Centrale, i finanziamenti possono beneficiare di garanzie statali, riducendo ulteriormente il rischio per l'istituto.

4. Inclusione degli Operatori Stranieri

Oltre il 60% degli operatori nel commercio su aree pubbliche sono di origine straniera, spesso esclusi dal sistema bancario tradizionale.

DMS FinTech propone:

- **Accesso agevolato al credito:** Supporto linguistico, formazione digitale e un sistema che guida gli operatori passo dopo passo verso la regolarizzazione.
- **Rating Comportamentale:** Analisi del comportamento dell'imprenditore (puntualità nei pagamenti, velocità nel sanare irregolarità, partecipazione ai corsi), creando un profilo meritocratico che favorisce l'accesso al credito.
- **Supporto Multilingue:** L'app e le notifiche saranno tradotte nella lingua madre dell'operatore, semplificando l'interazione con il sistema.

5. Opportunità di Espansione per la Banca senza implementare filiali fisiche

- **Monopolio Settoriale:** Con un accordo esclusivo, la banca diventa l'unico partner finanziario di DMS FinTech, conquistando una posizione dominante in un settore economicamente rilevante.
- **Espansione Nazionale:** La scalabilità del modello consente di replicare il sistema in ogni mercato italiano, con oltre 8.000 mercati e più di 400.000 posteggi settimanali.
- **Automazione dei Servizi:** L'integrazione con DMS permette alla banca di offrire servizi finanziari e gestionali senza incrementare i costi operativi, grazie alla digitalizzazione totale del processo.

6. Benefici per gli Operatori

- **Accesso al Credito Facilitato:** Anche gli operatori storicamente esclusi dal sistema bancario avranno finalmente accesso a finanziamenti e fidi.
- **Miglioramento della Competitività:** I finanziamenti agevolati permettono alle imprese di investire in qualità e innovazione, rilanciando il valore dei mercati.
- **Trasparenza e Sostenibilità:** Grazie alla tracciabilità delle operazioni, ogni impresa potrà dimostrare la propria regolarità, migliorando il rapporto con le istituzioni.

7. Sostegno Statale e Europeo

Per rafforzare l'attrattiva della proposta:

- **Fondo di Garanzia per le PMI (Mediocredito Centrale):** Copertura fino all'80% dei finanziamenti per le imprese.
- **Programmi UE per la Competitività delle PMI:** Fondi e incentivi disponibili per progetti di innovazione e digitalizzazione.
- **Normative di Riferimento:**
 - Regolamento (UE) n. 651/2014 (aiuti di Stato compatibili con il mercato interno).
 - Direttiva (UE) 2019/1152 (sulle condizioni di lavoro trasparenti e prevedibili).

8. Linea di Credito per DMS

Per garantire la solidità della start-up e supportare l'espansione su scala nazionale, la banca potrebbe fornire a DMS una linea di credito dedicata, con condizioni agevolate in cambio dell'esclusiva.

9. Conclusione

La partnership tra DMS FinTech e un istituto bancario non rappresenta solo un'innovazione tecnologica, ma una rivoluzione per il commercio su aree pubbliche in Italia. Attraverso l'esclusiva, la banca ottiene accesso a un mercato vasto e inesplorato, mentre DMS FinTech riceve il supporto necessario per espandersi e consolidarsi come leader nella digitalizzazione del settore.

Questa proposta non solo modernizza il sistema commerciale, ma promuove inclusione, sostenibilità e sviluppo economico, creando valore per tutti gli attori coinvolti.

Contrattazione a rialzo: DMS FinTech offre un'opportunità unica, strategica e concreta per le banche di entrare in un mercato sottoservito con un grande potenziale.

1. Vantaggi della Contrattazione a Rialzo

- **Esclusività Settoriale:** DMS FinTech è una proposta unica che offre a una banca l'accesso diretto e monopolistico a 160.000 imprese. Nessuna banca può permettersi di ignorare un'opportunità del genere.
- **Valore Crescente del Progetto:** Man mano che DMS si consolida e attira interesse politico e istituzionale, aumenterà anche il suo potere negoziale. Una banca che entra in anticipo avrà un vantaggio competitivo significativo.
- **Concorrenza tra istituti:** Coinvolgendo più istituti di credito, può permettere di sfruttare la competizione per ottenere condizioni più favorevoli, come tassi di finanziamento più bassi, una linea di credito maggiore o una partnership strategica di lungo termine.

2. Strategia per il Rialzo

1. **Creare Urgenza:** Presentare il progetto come realmente è.. un'occasione unica, con una finestra temporale limitata per ottenere l'esclusiva.
2. **Dimostrare il Potenziale di Scalabilità:** Portare numeri chiari sul valore del settore e il ritorno previsto per la banca (es. numero di conti correnti, volumi di transazioni, tassi di default bassi grazie al rating DMS).
3. **Sfruttare il Rating DMS come Vantaggio Unico:** Spiegare come il sistema fornisca un livello di analisi e sicurezza che nessun'altra banca potrebbe ottenere autonomamente.
4. **Proporre Pacchetti Personalizzati:** Offrire flessibilità nelle opzioni di collaborazione (ad esempio, servizi specifici per il segmento straniero, anticipo POS, o focus sulla sostenibilità) per rendere la proposta più appetibile.
5. **Mostrare il Supporto Politico e Istituzionale:** Questo rafforza la credibilità e la fattibilità del progetto, riducendo il rischio percepito per l'istituto bancario.

3. Idee per Espandere la Proposta

- **Asta tra istituti:** Organizzare incontri con più banche presentando il progetto come un'esclusiva per il primo che soddisfa le condizioni.
- **Partnership multilaterale:** Se una singola banca non soddisfa tutte le esigenze, valutare la possibilità di coinvolgere più istituti, ognuno con un ruolo specifico (es. una banca per il POS, un'altra per i fidi, una terza per la gestione dei conti).

4. Considerazioni per il Futuro

- Una banca potrebbe diventare non solo partner finanziario, ma anche **sponsor del progetto nazionale**, associando il proprio brand a un'iniziativa di modernizzazione e inclusione.
- Aumentare il potenziale con incentivi europei (ad esempio per sostenibilità e digitalizzazione) potrebbe rendere il progetto ancora più appetibile.

"Il presente documento e le informazioni in esso contenute, salvo quelle di pubblico dominio, sono da intendersi strettamente riservate, pertanto non potranno essere divulgate e/o comunicate a terzi, né potranno essere oggetto di riproduzione, copia, trasferimento, in qualunque forma, senza il consenso scritto di Digital Market System S.R.L.". Secondo la legge 675 del 31 dicembre 1996 Direttiva n. 2002/58/CE (cd. Direttiva "EPrivacy", modificata dalla Direttiva n. 2009/136/CE.