

JustSolve raccoglie 3,7 milioni di euro per digitalizzare il recupero crediti con l'IA

2026-09-16 10:00:28 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/09/16/justsolve-37-milioni-digitalizzare-recupero-crediti-ia/>

JustSolve, startup italiana che usa l'intelligenza artificiale per il recupero crediti, ha chiuso un round di finanziamento pre-seed da **3,7 milioni di euro**. A guidarlo è stato Base10 Partners, fondo con sede a San Francisco. Hanno partecipato Entourage, 2100 Ventures, Vento Ventures, Ithaca e diversi business angel, tra cui Marco Ogliengo (fondatore di JetHR e ProntoPro), Silvia Wang e Daniele Francescon (cofondatori di Serenis), Paolo Fois (cofondatore di Lexroom), Gianluca Cocco (cofondatore di Qomodo), Joe Zadeh (ex vp product di Airbnb) e Nicola Pivaro (head of sales di Bending Spoons).

Che cos'è JustSolve

JustSolve è nata per automatizzare il recupero del credito stragiudiziale. L'hanno fondata **Alberta Trombetta**, amministratore delegato, e **Francesco Manicardi**, cto. Si sono incontrati durante Reef, il programma di venture building di Vento (Exor), e hanno unito le competenze legali e commerciali di lei a quelle tecnologiche di lui. "Stavamo lavorando alla risoluzione delle controversie di piccolo valore", ricorda Trombetta. "La soluzione iniziale non si è rivelata efficace. Il confronto con le aziende, però, ha fatto emergere una criticità ricorrente: la gestione degli incassi e il recupero dei crediti. È stato il mercato a indicarci un'opportunità". Il problema che l'azienda vuole risolvere, in sostanza, è che "tra l'esistenza di un credito valido e il suo recupero c'è ancora una distanza enorme, da ridurre rendendo il processo più scalabile e sostenibile".

Un mercato miliardario

In Europa, si legge in una nota di JustSolve, ci sono 10mila miliardi di euro di debito insoluto. In media, solo il 10% viene recuperato. "Il problema è soprattutto operativo: tempi lunghi, attività frammentate, costi elevati, difficoltà nel sostenere grandi volumi e nel gestire l'escalation legale", dice Trombetta. In un'epoca di digitalizzazione, il settore è rimasto in gran parte legato ad attività e metodi tradizionali. "Le imprese perdono denaro soprattutto quando le singole posizioni hanno importi contenuti e la gestione richiede risorse sproporzionate. L'arrivo dell'IA agentica ci ha permesso di ripensare il processo dalle fondamenta, intervenendo nella fase stragiudiziale prima che sia necessario rivolgersi a un'agenzia tradizionale o al tribunale". La startup automatizza le operazioni con contatti omnicanale (email, sms, WhatsApp, telefono, posta, Pec, raccomandata fisica) e **adatta il tono di voce e lo stile di comunicazione alla conversazione**. In sostanza, si tratta di "evitare una sequenza identica di messaggi per ogni posizione" e di adeguarsi al canale, alla fase del processo e all'andamento delle interazioni precedenti. "Il tono si muove entro parametri definiti dal cliente, che resta in controllo o in piena visibilità del processo". In concreto, davanti a una promessa di pagamento, per esempio, l'IA "comprende la situazione, concorda con il debitore una data di pagamento sostenibile e segue il caso nel tempo. Verifica che l'impegno venga rispettato, gestisce eventuali ritardi e prosegue l'interazione fino alla risoluzione della posizione".

Questione di metodo

La questione tocca anche uno degli aspetti più delicati del settore, ovvero **le pratiche aggressive di recupero**

crediti. Trombetta precisa che “si tratta di policy delle aziende clienti e non di JustSolve, che non possiamo commentare e su cui ci limitiamo a un'implementazione operativa”. Riconosce però l'importanza di distinguere tra le tante ragioni che possono stare dietro un pagamento in ritardo. “Una dimenticanza o un problema amministrativo non richiedono lo stesso percorso di una difficoltà economica reale. In quest'ultimo caso, la priorità dovrebbe essere comprendere il contesto e valutare opzioni compatibili con le regole definite dal creditore, come tempi o piani di pagamento sostenibili, invece di aumentare semplicemente la pressione o il momento in cui si passa a una fase legale”. Secondo l'ad, “la tecnologia può aiutare a rendere il processo meno uniforme e a identificare i casi che richiedono un trattamento diverso o un passaggio a una persona. In un ambito così delicato, però, la segmentazione e le decisioni non possono basarsi su supposizioni arbitrarie: devono seguire criteri espliciti, verificabili e rispettosi delle persone”.

I numeri di JustSolve

In un anno dal lancio JustSolve ha triplicato i ricavi trimestre su trimestre, senza aumento dei costi operativi, e gestisce circa **mille conversazioni con debitori al giorno**. Dichiarò che i clienti - tra cui Scalapay, Qomodo e Subbyx - hanno registrato recuperi fino a due volte superiori e possono risparmiare più di duemila ore all'anno. I nuovi fondi, fa sapere la società, serviranno ad accelerare la commercializzazione e lo sviluppo del prodotto, ad allargare l'organico da sei a 20 persone e a espandersi in nuovi settori e mercati. L'obiettivo, dice Trombetta, è “costruire uno standard internazionale”. Dopo avere testato il modello in Italia, l'azienda vuole concentrarsi su “mercati in cui coesistono grandi volumi di crediti di piccolo importo”, con processi ancora antiquati che impongono di ridurre costi e tempi. La selezione dei paesi dipenderà dalle mosse dei partner: “Siamo già attivi in vari paesi con un grande cliente e puntiamo a coprire tutta l'Europa”.