

COVER STORY

# Come diventare banchieri via web

*Si chiama P2P lending, è il prestito tra pari che avviene online, e nel 2016 in Italia ha raggiunto un volume di 64 milioni (+524%). Ma i margini di crescita sono ancora enormi e i rendimenti interessanti per chi voglia cercare opportunità di investimenti alternativi*

di Laura Magna e Max Malandra

**P**iccoli banchieri tecnologici crescono. E in Italia hanno mosso 64 milioni di euro nel 2016, con una crescita del 524% anno su anno, secondo il sito di ricerca specializzato **P2PLendingItalia.com**. Il P2P lending è il prestito tra pari che avviene online, con il supporto di **piattaforme che lavorano come istituti di pagamento o intermediari finanziari** autorizzati da Bankitalia. Si tratta di un comparto nato da pochi anni e quindi ancora di dimensioni ridotte: le vicine Francia e Germania, ad esempio, vantano un mercato dieci volte quello italiano, per non dire del Regno Unito dove il settore muove circa 5 miliardi di sterline (ovvero, l'85% del valore europeo).

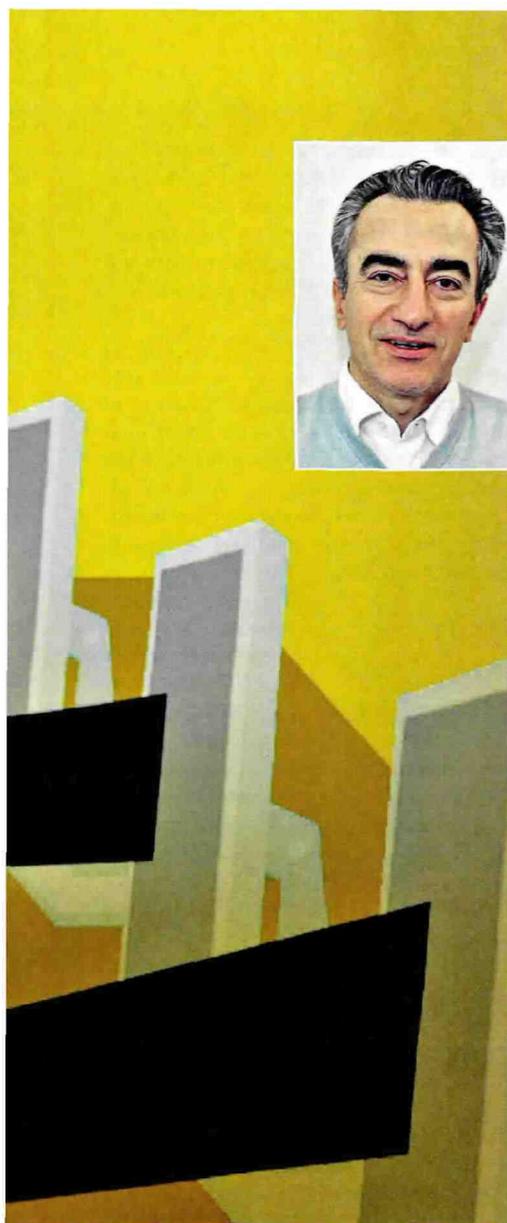
«Negli Stati Uniti e nel Regno Unito i

volumi erogati nel 2015 sono cresciuti del 100% e nel resto d'Europa del 200% rispetto al 2014 che già aveva fatto segnare un +140% rispetto all'anno precedente», si legge nella guida redatta

**IL MERCATO IN EUROPA VALE  
1.300 MILIARDI, MA SOLO  
LO 0,1% È STATO RAGGIUNTO**

sottoforma di ebook da **Roberto Condulmari** ed **Edoardo Matarrese** di **P2PLending Italia**. «Nonostante tassi di crescita a tre cifre... lo spazio, ovvero il mercato aggregabile resta ancora enorme». Si parla di 1.100 miliardi di dollari per gli Usa (di cui il 2,2% è coperto dal P2P lending); di 200 miliardi di dollari nel Regno Unito (1,7% coperto)

e di 1.300 miliardi per il resto d'Europa (che ne ha aggredito appena lo 0,1%). «Ci aspettiamo un 2017 in forte aumento nei diversi settori di riferimento», spiegano i due autori, «innanzitutto grazie all'ingresso di nuovi operatori sul mercato, a partire da **Younited Credit**, emanazione di un gruppo francese e con ambiziosi target di crescita nei prestiti personali. In questo comparto la concorrenza del cosiddetto offline, vale a dire delle principali società di prestiti, rimane molto forte e il settore, in toto, è cresciuto lo scorso anno del 10% e quindi ci aspettiamo che l'online, che parte da numeri molto piccoli, possa aumentare in misura significativa il proprio peso. Sul lato aziende l'interesse sta aumentando molto, soprattutto tra gli operatori istituzionali, anche se il



**Roberto Condulmar**  
(a sinistra) e  
**Edoardo Matarrese,**  
cofondatori  
di **P2PLendingItalia**



**talia.** E così gli operatori continuano a proliferare: ora sono nove, con l'approdo a gennaio della francese **Lendix**, nel settore dei prestiti alle imprese medio e piccole. Un lavoro, quello rivolto all'economia reale, che potrebbe davvero contribuire alla **crescita del Pil e dell'occupazione** in un momento in cui, sempre meno riescono a farlo le banche, costrette dai vincoli di Basilea a tenere strette le maglie del credito. Così, «i segmenti più interessanti del social lending sono proprio quelli che si rivolgono alle Pmi, perché in quell'ambito è più evidente la necessità di reperire forme di finanziamento alternative rispetto al circuito bancario», conferma **Giancarlo Giudici**, professore di Finanza Aziendale e direttore dell'Osservatorio Crowdfunding del Politecnico di Milano.

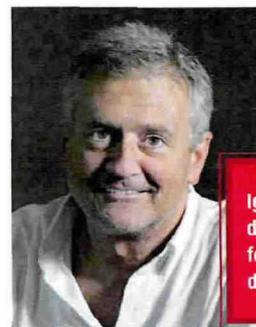
Un ambito affine a quello dei prestiti alle Pmi è l'**invoice trading**, ovvero l'anticipo del pagamento delle fatture alle imprese, in cui operano oggi in Italia **WorkInvoice** ed entità come **Credimi** (ex Insta Partners), iscritta all'albo unico degli intermediari finanziari e **CashMe**, start-up fondata a luglio 2015 e alla neonata **CrowdCity**. Infine, c'è la piccola flotta dei prestiti alle persone, dalle pioniere **Smartika** e **Prestiamoci.it**, alla giovane **Soisy** e la francese **YounitedCredit** approdate la scorsa estate sul mercato. Tutto avviene online, con l'erogazione dei prestiti in massimo 3 o 4 giorni e in maniera del tutto trasparente. Per chi presta, rendimenti attraenti rispetto alle attuali alternative sul mercato del reddito fisso e un rischio tutto sommato gestibile.

«Le prospettive di sviluppo sono interessanti», continua Giudici, «sono però necessarie tre cose: un chiaro assetto regolamentare che elimini ogni ambiguità rispetto a chi può offrire credito attraverso Internet; l'adozione di buone pratiche omogenee da parte delle piat-

taforme sulle informazioni da veicolare agli investitori rispetto alle insolvenze; un regime fiscale più favorevole, o quantomeno allineato a quello delle altre rendite finanziarie».

### CHE COSA DICE LA LEGGE

Il mercato è partito senza che ci fosse una regolamentazione ad hoc. Ma a inizio novembre 2016 è stata aggiornata la sezione IX della circolare 229/99 di Bankitalia, che disciplina l'attività delle forme di investimento diverse dalla raccolta del risparmio. «La novità principale», spiega Giudici, «è l'avere **istituzionalizzato il social lending** come uno strumento attraverso il quale una pluralità di soggetti può richiedere a una pluralità di potenziali finanziatori, tramite piattaforme on-line, fondi rimborsabili per uso personale o per finanziare un progetto. Quello che il regolamento dice con certezza è che i player presenti nel mondo del lending devono qualificarsi come intermediari finanziari oppure come istituti di pagamento», continua



**Ignazio Rocco**  
di **Torrepadula,**  
fondatore e Ceo  
di **Credimi**

Giudici, «e sono soggetti alla vigilanza della Banca d'Italia. Quelli, invece, attivi nell'**invoice trading** non sono soggetti ad alcuna autorizzazione particolare». Si tratta di un regolamento primordiale della materia, ancora non del tutto chiaro. «In un mondo in cui le piattaforme operano esclusivamente online», conferma **Umberto Piattelli**, partner dello studio legale Osborne & Clarke e dal 2014 membro dell'European Crowdfunding Stakeholders Forum, gruppo di 40 esperti nominato dalla Commissione europea per ricevere consulenza e supporto allo sviluppo di politiche per la crescita dello strumento e per la tutela degli investitori, «e con sistemi informatici avanzatissimi, la Banca d'Italia pretenderebbe che ogni finanziatore negoziasse il finanziamento con il richiedente, fatto che eviden- ➤»

mercato italiano è ancora agli albori: si pensi che **MarketInvoice**, la piattaforma britannica leader nello sconto di fatture, ha raggiunto quota 1 miliardo di sterline intermediato».

### SOCIAL LENDING ALL'ITALIANA

Il fenomeno sembra inarrestabile, tanto che lo scorso novembre se n'è accorta anche Banca d'Italia inserendo il social lending in un regolamento sulle forme di investimento che non rientrano nella sollecitazione del pubblico risparmio. Ma perché questo crescente interesse verso il P2P lending?

«La tecnologia sta riportando di moda e rendendo nuovamente efficace la semplicità tipica degli albori del sistema creditizio», spiegano da **P2PLendingI-**

## COVER STORY

temente è impossibile. Se quindi non vogliamo ritenere che l'autorità regolamentare intenda vietare tout court questa attività, possiamo interpretare la norma nel senso che in Italia non sarebbero ammessi i cosiddetti sistemi di matching automatico, attraverso i quali i prestatori si limitano a indicare l'interesse medio che vogliono ricevere sui loro prestiti e rimettono alla piattaforma la scelta degli stessi, che solitamente avviene sulla base della massima suddivisione possibile della cifra messa a disposizione dai finanziatori, proprio per meglio diversificare e quindi tutelare i loro interessi».

Il nuovo regolamento di Banca d'Italia sembra inoltre richiedere alle piattaforme di social lending di stabilire un limite massimo, di modico importo,



**Matteo Taroni,**  
amministratore  
delegato  
di WorkInvoice

che ogni prestatore può erogare in un singolo finanziamento (senza peraltro definire quale sia questo limite). «Questa disposizione adottata dall'autorità regolamentare», continua Piattelli, «potrebbe avere **impatti negativi nello sviluppo del mercato** e peraltro, in assenza di una legge dello Stato italiano che disciplini questa attività, non appare avere alcun fondamento normativo».

### TASSAZIONE SVANTAGGIOSA

Il rendimento che ne deriva è tassato ad aliquota marginale sull'Irpef **tra il 23% per redditi sotto i 15mila euro e il 43% per quelli sopra i 75mila**, contro la tassazione agevolata del 12,5% sui titoli di Stato e quella al 26% sulle altre rendite finanziarie. «Il settore del fintech, incluso quello del social lending, è sicuramente tra quelli che richiederebbero un intervento normativo perequativo ad hoc: un'aliquota fissa predeterminata come avviene per le rendite finanziarie potrebbe risolvere il problema». Una strada percorribile, come suggerisce il professor Giudici, potrebbe essere

«estendere al social lending i vantaggi dei Pir (Piani individuali di risparmio) introdotti dalla Legge di Stabilità 2017».

### PER LE BANCHE, RISCHIO O OPPORTUNITÀ?

Un altro importante vincolo che finora ha frenato la crescita del P2P lending italiano è la **scarsità di investitori istituzionali**. Secondo un'inchiesta della società di consulenza **Manatt**, il 72% dei ceo delle banche regionali o locali degli Usa ha pianificato una partnership con il fintech nel corso nei prossimi 12-18 mesi. In Europa, dalle pioniere come la spagnola Santander e Royal Bank of Scotland che tra il 2014 e il 2015 si sono alleate con **Funding Circle** per offrire un canale alternativo

di finanziamento all'economia reale, i casi continuano a moltiplicarsi.

Ma in Italia quasi nessuno sembra seguire l'onda. Un peccato perché, soprattutto alleandosi con le banche di credito cooperativo e le popolari radicate sui territori regionali, il P2P lending potrebbe offrire alle microimprese che spesso le banche non possono finanziare, un'opportunità in più.

### CHI FA CREDITO ALLE PMI

«L'esperienza è completamente digitale e richiede tempi brevissimi rispetto a quelli bancari», spiega **Antonio Lafiosca**, coo di BorsadelCredito.it. «Tutto il processo si svolge sulla piattaforma e nel giro di 24 ore si riceve una risposta, mentre l'erogazione effettiva del prestito avviene in tre giorni. Un'altra differenza importante rispetto alle banche sono i costi per le imprese: i nostri», aggiunge Lafiosca, «sono trasparenti ed equivalgono all'interesse sulle rate corrisposto dall'azienda debitrice, interesse che varia in base al rischio di insolvenza attribuito alla stessa azienda». Sul lato dei prestatori, invece, i vantaggi sono sintetizzabili in

**rendimenti interessanti in rapporto al rischio**, trasparenza e facilità di controllo del proprio portafoglio, possibilità di diversificarlo scegliendo autonomamente grado di rischio, rendimento atteso, durata e i flussi mensili derivanti dai prestiti».

Tuttavia, anche il P2P ha la sua dose di rischio, che in questo caso è in capo ai prestatori, dato che, come prescrive il regolamento di Bankitalia, la piattaforma è solo il canale attraverso cui si mettono in contatto le aziende con i finanziatori. «**Il rischio è banalmente legato all'insolvenza** dei richiedenti il prestito: se le rate non vengono pagate si creano ritardi e potenzialmente perdita in conto capitale per chi ha investito il denaro.

### I FONDI DI CREDITO ORA POSSONO FINANZIARE LE PIATTAFORME PER LE IMPRESE

**BorsadelCredito**, it stima che, prestito

per prestito, le **perdite attese sono del 6%**. Per far fronte a eventuali perdite esiste un fondo di protezione. Il meccanismo è semplice: ogni azienda finanziata paga una quota (dallo 0,9% al 16,69% in base al merito di credito e alla durata del prestito) che viene accantonata e che serve a costituire un fondo che coprirà eventuali insolvenze», continua Lafiosca. Non offre paracaduti di questo tipo, invece, Lendix: «Abbiamo scelto di non lavorare con fondi di garanzia o altri meccanismi simili perché presentano un costo importante sostenuto dal prestatore o dalla società finanziata e sono scarsamente efficaci», sostiene **Sergio Zocchi**, amministratore delegato di Lendix Italia. «D'altronde i tassi di default sono dello 0,08% su 200 aziende che abbiamo finanziato a oggi per 60 milioni di euro, e questo dà una misura dell'accuratezza del processo di selezione che sta alla base del business. Inoltre il management coinveste sulle operazioni, per garantire un allineamento di interessi. Abbiamo una community di 18mila retail e il nostro target sono imprese piccole e medie con fatturato minimo ▶▶

### PIATTAFORME A CONFRONTO

	WorkInvoice	Smartika	Soisy	Borsa del credito	Prestiamoci	Younited Credit
Rendimento min-max (%)	4,5-11	4,2-6,5	5,5-11	5,00	4,72-8,87	7,5
Commissioni	20% del profitto	n.d.	10% di interesse mensile	1%	1% su prestito	0,5%
Importo medio prestito	72.246	5.656	5.170	n.d.	8.600	6.660
Importo erogato dal lancio	41 mln	25,6 mln	0,33 mln	8,15 mln	4,4 mln	20 mln
Numero di prestiti	1.000	4.968	61	264	762	3.000

## FONDI DI CREDITO PER GLI ISTITUZIONALI

Un'integrazione a monte dei servizi di P2P è stata la nascita dei fondi di credito. Strumenti appannaggio di investitori istituzionali che hanno così avuto modo di entrare in un settore alternativo alle tradizionali classi di investimento. «A grandi linee possiamo distinguere tra fondi che possiamo chiamare 'captive' e quelli 'non captive' - spiegano **Roberto Conduimari ed Edoardo Matarrese** di P2PLendingItalia - I primi sono stati costituiti dalle stesse piattaforme di lending, seguendo il percorso intrapreso dagli inglesi di Funding Circle, creando cioè un contenitore che raccoglie denaro e lo investe direttamente nei prestiti che vengono originati dalla piattaforma stessa. Nel caso del gruppo britannico, poi, il fondo è stato quotato in Borsa e quindi anche liberamente acquistabile. iBondis ha già costituito il "suo" fondo captive di diritto Lussemburghese, mentre Lendix ha già una struttura che permette ad investitori istituzionali di investire nei loan alle imprese e prevede di utilizzare lo stesso schema anche in Italia. Infine YounitedCredit: ha alcuni fondi di diritto francese captive che offrono diversi profili di rischio/rendimento investendo nei prestiti originati dalla piattaforma stessa e hanno in programma di far convogliare i loan italiani in un fondo analogo dedicato. Hanno anche la particolarità di poter essere acquistati da privati. Anche in Italia ci si sta iniziando a muovere sulla tematica dei fondi: il colosso francese Groupama ha già un fondo di diritto italiano che acquista fatture utilizzando la piattaforma Fifty Finance e che in futuro intende aprire a esterni, ma anche BorsadelCredito si sta muovendo per lanciarne uno che faccia da feeder alla piattaforma».

E per quanto concerne invece i fondi che avete definito "non captive", vale a dire non direttamente legati a una singola piattaforma di P2P lending? «Sono presenti negli Stati Uniti e, in Europa, in Gran Bretagna - continuano i due esperti del blog P2PLendingItalia - Sono cioè dei listed Investment Trusts specializzati nel P2P Lending, fondi di investimento quotati alla Borsa di Londra, alla stregua di qualunque azione, che investono esclusivamente o principalmente in portafogli di prestiti originati dalle piattaforme di P2P o anche, ma per una quota limitata, in azioni delle stesse. Non sono legati a una singola piattaforma, ma sono gestori attivi che operano quindi su più piattaforme, filtrando magari a monte i prestiti da acquistare, ad esempio in base a rating oppure settore merceologico. E che si fanno pagare commissioni per questa operatività, come un qualsiasi fondo di investimento. In ogni caso sono nuovi fondi, nati di recente, di pari passo con lo sviluppo del P2P Lending nel Regno Unito. Trattandosi, di fatto, di holding di investimento, sono sottoposti alle stesse leggi di mercato delle holding, in determinati momenti, il loro prezzo di borsa può trattare a premio (evento assai raro ma non impossibile) oppure a sconto rispetto al Nav, ovvero al valore del patrimonio netto contabile per azione».

Insomma, fondi che già svolgono una parte importante nell'economia reale portando ossigeno ad aziende e privati. Un ruolo che viene già riconosciuto ad esempio dalla Bei, la Banca Europea per gli Investimenti, che già sottoscrive prestiti alle aziende tramite piattaforme P2P e che in un futuro potrebbe anche essere seguita anche dalla Bce, una volta terminati i piani di quantitative easing, in ottica di supporto all'economia reale.

di 400mila euro e almeno tre anni di attività. Il tasso di rendimento varia tra il 4 e il 9% e gli investitori possono scegliere in base a durata e rischio di costruirsi un portafoglio ad hoc, che renda in media comunque sopra il 6%, spiega l'ad, «Abbiamo limiti imposti da regolatori di altri Paesi in termini di investimenti retail per cui possono essere investiti al massimo 2 mila euro per singolo progetto mentre non ci sono limiti per il numero dei progetti sottoscrivibili».

### L'ANTICIPO DELLE FATTURE SI FA ONLINE

Nel settore delle imprese lavorano anche le società dell'**invoice trading**, che si occupano di anticipare il pagamento delle fatture. La piattaforma verifica i documenti e in 24 ore, in caso di esito positivo, eroga fino al 90% del pagamento

nominale che sarebbe incassato tra i 30 e i 120 giorni. La fattura viene venduta sul mercato in cambio di un piccolo sconto, attraverso un'asta competitiva.

A dominare il mercato italiano è **Workinvoice**: il gruppo ha introdotto la prima piattaforma di negoziazione online dei crediti commerciali, superando nei primi due anni di attività la soglia dei 40 milioni di credito erogato. «Siamo un marketplace che mette in contatto aziende e investitori», spiega **Matteo Tarroni**, il ceo. «Da parte nostra forniamo sia l'infrastruttura informatica sia quella legale e operativa: accanto alla parte tecnologica, infatti, assicuriamo ai nostri clienti una solida base legale grazie alla partnership con lo **Studio Chiomenti** di Milano».

Si tratta di un modo per far affluire denaro all'economia reale in una fase storica in cui la stretta del credito, specialmente



**Pietro Cesati,**  
amministratore  
delegato  
di Soisy

verso le Pmi, rimane forte: «Un'azienda che riceve pagamenti a 90 giorni sulle proprie fatture ha in pratica un quarto del proprio fatturato costantemente bloccato, quindi una Pmi italiana deve di norma finanziare il 25% dei propri ricavi», ragiona Tarroni. «E la nostra piattaforma costituisce un'alternativa alla cessione del credito a istituti bancari o di factoring, liquidando la fattura in pochi giorni». Ma come avviene nella pratica il processo? «Il cliente, una volta iscrittosi al marketplace, inserisce le fatture che vuole scontare, insieme a un valore minimo che vuole ottenere. Da parte nostra, attraverso la start-up **MoDeFinance** che ha avuto l'autorizzazione dell'Esma, l'organo di controllo europeo, a operare come credit rating agency, forniamo un giudizio sul merito di credito dell'azienda quasi in tempo reale. Una volta la settimana, poi, si apre l'asta sulle fatture inserite fino a quel momento, con gli investitori che inseriscono le proprie proposte: in modo trasparente ed efficiente entro sera il processo si conclude». Chi sono gli investitori? «Inizialmente erano privati qualificati, ora però, con il progredire delle operazioni, gli operatori istituzionali costituiscono circa il 90% delle masse. La singola fattura non può essere infatti suddivisa tra più investitori ma va acquistata in toto, e questo, in ottica di diversificazione del rischio, rende il business senz'altro più adatto a operatori istituzionali». E lo sconto? «Il dato è molto variabile, dato che dipende da una parte dal merito di credito della società e dall'altra dalla necessità di voler monetizzare, ma di norma il range varia tra lo 0,4 e l'1% mensile, con una media dello 0,6-0,7 %».

### PRESTITI PERSONALI? SI CHIEDONO SUL WEB

Anche per comprare l'auto nuova, trovare fondi per il matrimonio o per

## COVER STORY

il viaggio della vita si può chiedere un prestito sul mercato digitale. **Pietro Cesati**, amministratore delegato di Soisy, start up fondata nel 2015 spiega il funzionamento dell'azienda: «Chi investe guadagna di più, tra il 4-6,7%; chi prende il prestito paga meno interessi, Taeg medio tra l'8-9%, ovvero un paio di punti in meno rispetto alla banca tradizionale,



**Luciano Manzo,**  
amministratore  
delegato  
di Smartika

ma il nostro Taeg può partire anche dal 6% per richiedenti con buon merito creditizio. Inoltre, lavoriamo in un regime di assoluta trasparenza. Noi abbiamo messo a punto strategie particolari per abbattere il rischio. La prima è la differenziazione, le persone che investono senza garanzia prestano direttamente i loro soldi scegliendo a chi destinarli, ma noi li obblighiamo a spaccettare il loro investimento in base alla rischiosità; poi prevediamo una garanzia, tutti gli investitori mettono una parte del rendimento in un salvadanaio che copre eventuali perdite da insolvenza. L'investitore decide se aderire o no sul singolo prestito e decide se coprirlo in toto o in parte: il rendimento si abbassa al

4-4,5% dal 6,7% ma è, appunto, garantito. Tutto funziona, però, solo se alla base abbiamo selezionato bene i richiedenti: usiamo metodi di assegnazione del rating simili a quelli usati dalle banche, con controlli su informazioni presenti su internet e arricchiti da invio di documenti da parti dei clienti, che ci arrivano in forma di foto via mail. A differenza delle banche però, questa analisi richiede un giorno per i prestiti più piccoli, al massimo 3 o 4 giorni per quelli sopra gli 8mila euro e fino a 15mila. Per me, da ex risk manager, la gestione del rischio viene prima di qualsiasi altra cosa». A Soisy, per ogni prestito finanziato, il debitore

### ALLEANDOSI CON LE BCC E LE POPOLARI, IL P2P LENDING POTREBBE FARE LA DIFFERENZA



paga il tra l'1 e il 2,5% di commissioni nel momento in cui riceve la somma richiesta e un ulteriore 10% sugli interessi lo paga l'investitore man mano che le rate gli vengono rimborsate.

Le veterane nel settore dei prestiti ai privati sono **Prestiamoci.it** e **Smartika.it**, quest'ultima partita nel 2011 dopo aver raccolto l'eredità di Zopa, divisione dell'omonima società britannica che nel 2009, dopo un solo anno di attività, fu sospesa da Banca d'Italia per irregolarità. Smartika è registrata come istituto di pagamento e vanta oltre 6mila prestatori attivi e un importo erogato di oltre 25 milioni distribuiti su circa 5mila prestiti. «Il P2P social lending nasce come risposta alla crisi finanziaria del 2007-8», sostiene **Luciano Manzo**, ceo di Smartika. «Con il credit crunch le banche hanno di fatto ridotto molto i prestiti alle famiglie e di conseguenza dato vita a questi canali alternativi. Negli anni poi si è sviluppata

la cosiddetta sharing economy, da Uber ad Airbnb e si sta permeando una cultura generale per cui condividere è meglio che possedere». Crowdfunding e social lending sono due esempi di sharing economy applicati al mondo finanziario. Prestiamoci.it è stata lanciata nel 2009 ed è gestita da Agata Spa: il capitale investito ammonta a 4,4 milioni, i prestiti erogati circa 760 con una durata che varia tra i 12 e i 72 mesi. «Il taglio medio dell'investimento da parte dei nostri prestatori è di poco inferiore ai 5mila euro», spiega **Daniele Loro**, ceo di Prestiamoci. «In realtà abbiamo due fasce distinte: una è quella di persone che si avvicinano per la prima volta a questo settore e investono dai 1.500 euro, che è la soglia minima fissata, ai 3-4mila euro; la seconda è quella di investitori più consapevoli che arriva a investire qualche decina di migliaia di euro». Anche per Prestiamoci.it le modalità di investimento sono due. Una manuale in cui ognuno sceglie i prestiti su cui investire, con un tetto massimo



**Daniele Loro,  
amministratore  
delegato di  
Prestiamoci.it**

di 50 euro per ogni posizione, in modo da avere un'ampia diversificazione, visto che con un versamento di 5mila euro si troverebbe 100 posizioni in portafoglio. «L'altra è invece automatica: il sistema investe nei vari prestiti, fermo restando la soglia dei 50 euro», spiega Loro. «Il vantaggio di questa seconda operatività consiste nel fatto che l'importo destinato all'investimento e le rate che mensilmente maturano e vengono depositate non restano in giacenza sul conto a lungo dato che vengono prontamente reinvestite, seguendo il profilo di rischio selezionato in fase di apertura conto. Per ora i profili sono tre e hanno rendimenti attesi

diversi, dal 4,7% di quello più prudente all'8,8% circa di quello più aggressivo». Il merito di credito viene assegnato dagli algoritmi proprietari in base alle caratteristiche anagrafiche e reddituali, al profilo storico di comportamento desunto dalle banche dati. E il rating condiziona quindi il tasso di interesse che viene anch'esso assegnato in automatico dal sistema. «Abbiamo poi avviato un mercato secondario in cui i nostri prestatori possono gratuitamente ridurre oppure aumentare i propri investimenti acquistando o vendendo quote di prestiti, purché in bonis, con almeno tre mesi di vita. Ci sembra funzioni molto bene e permette a molti dei nostri prestatori di ottimizzare i propri flussi: per esempio un lavoratore autonomo che durante tutto l'anno incassa e quindi può impegnare dei capitali, ma due volte in un anno deve disinvestire per pagare le tasse. I tassi a cui prestiamo vanno dal 3,9 al 10,3%. Con un orizzonte temporale che arriva a 72 mesi».

Insomma, il settore è in crescita tumultuosa, ma il sistema bancario italiano per ora non sembra intenzionato a intervenire nell'arena e rimane proba-

bilmente in attesa che emergano i primi potenziali vincitori. «All'estero molti istituti hanno alleanze con le principali piattaforme di P2P e la stessa Bei, la Banca europea per gli investimenti, ha un accordo con un colosso del settore come **Funding Circle** e sottoscrive un ammontare fisso di prestiti che passano sulla piattaforma», aggiungono Conduimari e Matarrese. «Si tratta di una modalità diversa, ma non per questo meno efficace, di convogliare denaro nell'economia reale. Altri istituti, per esempio in Francia e Gran Bretagna, hanno partnership commerciali di distribuzione con le piattaforme, cui indirizzano clienti in cambio di retrocessioni. Infine, sul lato risparmio, non sono da dimenticare i fondi di credito, che ora possono finanziare le piattaforme dedicate alle imprese, e che in futuro potranno anche essere collocati da promotori finanziari. Si tratta di aspettare qualche anno, ma quando i volumi cresceranno e vi sarà una maggiore visibilità sul settore, allora anche l'interesse crescerà e una rete di prodotti finanziari avrà tutto l'interesse a intercettare anche questi flussi, una volta che saranno consistenti». **P**