

Il Sole **24 ORE**
DEL LUNEDÌ

n. **26**

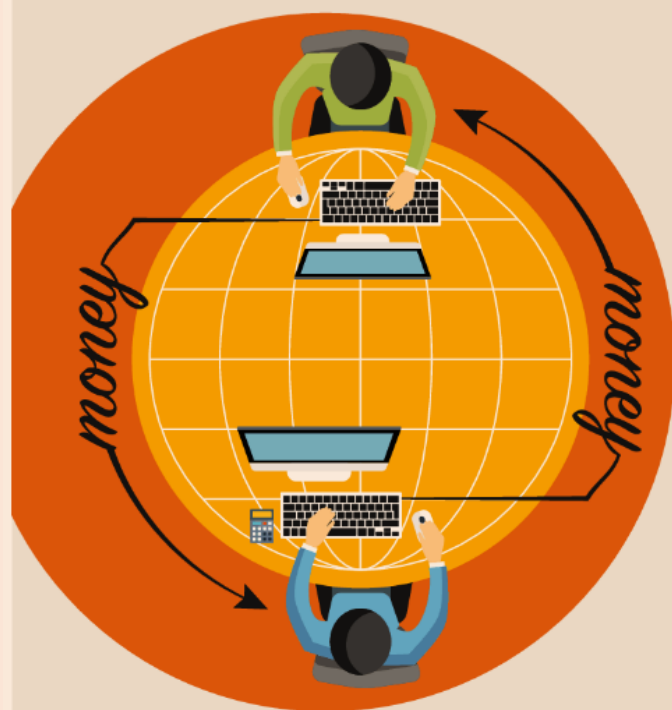
2016

Lunedì 11 luglio 2016

L'esperto risponde



RISPARMIO & FAMIGLIA



FINANZIAMENTI

Con le piattaforme
tra privati
anche il prestito
diventa «social»

Gaia Giorgio Fedi e Gabriele Petrucciani ► pagine 4-5

RISPARMIO&FAMIGLIA

Finanziamenti «social»



Le cose da sapere

NESSUNA ASSICURAZIONE COLLEGATA

In passato, quando mi è capitato di chiedere un finanziamento, hanno sempre cercato di vendermi una polizza assicurativa a copertura del mancato pagamento delle rate. Questo sia quando mi sono rivolto a una banca sia quando sono andato in una finanziaria. L'ultima volta sono stato praticamente costretto a sottoscrivere la polizza. Volevo sapere se anche nei prestiti tra privati si è obbligati a stipulare un'assicurazione.

Può succedere a volte che una banca o una finanziaria richieda la sottoscrizione di una polizza assicurativa a copertura delle rate. E le motivazioni vanno ricercate in una maggiore garanzia per l'istituto finanziario o nella concessione di un tasso particolarmente agevolato. Le piattaforme di social lending, al contrario, sono completamente libere. Ci si registra e si chiede il prestito, senza essere obbligati a sottoscrivere una polizza o ad aprire un conto corrente. Un vantaggio che si aggiunge alla maggiore economicità e comodità di utilizzo.

TUTTI I DOCUMENTI PER I PRESTITI SOCIAL

Volevo sapere quali sono i documenti che vengono richiesti sulle piattaforme di prestiti tra privati. È più facile avere un finanziamento o i criteri sono altrettanto rigidi come quelli di banche e finanziarie?

Tecnicamente, i criteri sono molto più rigidi rispetto ai canali tradizionali, in quanto le piattaforme di social lending cercano di ridurre al minimo i rischi per i prestatori. Nel mondo delle banche e finanziarie un cattivo pagatore può riuscire comunque a ottenere un prestito, per esempio con la cessione del quinto; sulle piattaforme social, invece, è molto più difficile. Per quanto riguarda i documenti, invece, non c'è molta differenza rispetto al canale tradizionale. Oltre ai dati personali e alla situazione abitativa, anche sulle piattaforme social è necessario presentare, al fine di ottenere il finanziamento, i documenti identificativi (carta d'identità e codice fiscale) e quelli reddituali (busta paga o dichiarazione dei redditi).

RISCHI CONTENUTI PER I PRESTATORI

Volevo approfittare delle piattaforme dedicate ai prestiti tra privati non come richiedente, ma come prestatore. Credo possa essere un'ottima opportunità per strappare rendimenti molto più alti rispetto a quelli che oggi offrono altri strumenti finanziari. Ma quali sono i rischi a cui vado incontro? Se il richiedente non paga?

In contesto di tassi a zero e con il mercato azionario in pesante rosso e dominato dalla volatilità, agire come prestatore sulle piattaforme di social lending potrebbe essere una buona alternativa d'investimento. I tassi medi si aggirano intorno al 7 per cento. Naturalmente ci sono dei rischi da sopportare, per quanto le piattaforme stesse tentino di ridurli al minimo. Operando come prestatore, infatti, non ci concede il finanziamento a una sola persona, ma il portafoglio dell'investitore viene spaccettati da un minimo di 30 a un massimo di 80 posizioni. Insomma, il portafoglio è ampiamente diversificato. E questo contribuisce a ridurre il rischio default.

LA FINALITÀ DEL PRESTITO

Sto per acquistare un'auto usata che vorrei pagare a rate. Vorrei sapere se posso provare a richiedere un prestito tramite social lending o se ci siano delle restrizioni e delle limitazioni sulle finalità del prestito.

Non esiste alcuna restrizione sulle finalità del prestito nelle piattaforme italiane attive sul social lending. La finalità può essere dichiarata in maniera esplicita, ma non costituisce comunque un ostacolo alla ricezione dei finanziamenti, anche se nel caso in cui l'investitore decida di scegliere i singoli prestiti da finanziare può costituire un fattore a favore o a sfavore della scelta. Quanto all'acquisto dell'auto usata, va sottolineato al contrario che si tratta della finalità più frequente tra i richiedenti che si rivolgono al social lending per ottenere un

finanziamento. In tema di prestito finalizzato, va infine sottolineato che una delle piattaforme attive in Italia, Prestiamoci, ha lanciato Prestailsole, in collaborazione con la società Evolvere, con cui si possono chiedere prestiti (e finanziare privati) per l'installazione di impianti fotovoltaici

SOCIAL LENDING E CATTIVI PAGATORI

Ho avuto problemi con il rimborso di un prestito e sono stato pertanto iscritto in una Sic come cattivo pagatore, ma ora però avrei bisogno di un nuovo finanziamento. Posso provare con il social lending?

L'idea che il social lending possa essere un sistema più facile per ottenere credito, anche in situazioni in cui si avrebbe difficoltà a farsi finanziare attraverso i canali tradizionali, è sbagliata. Anche le piattaforme che intermediano i prestiti tra privati svolgono un'istruttoria sul cliente e valutano il suo merito di credito, per capire se sia meritevole di ottenere un finanziamento e per assegnare un rating adeguato al suo profilo di merito creditizio. Per svolgere questo compito, anche le piattaforme di social lending consultano le Sic per capire quale sia la storia creditizia del richiedente e tendono a essere molto selettive, in modo da garantire un certo grado di sicurezza ai privati che prestano i propri risparmi sulla piattaforma. Quindi se un soggetto iscritto in queste banche dati ha difficoltà a ottenere i prestiti tramite banche o finanziarie, risconterà gli stessi problemi anche rivolgendosi al social lending.

LIQUIDARE L'INVESTIMENTO

Vorrei investire in una piattaforma di social lending e capire meglio cosa accadrebbe se avessi bisogno di tornare in possesso dei miei soldi: posso liquidare l'investimento prima della scadenza?

Quando si investe in una piattaforma di social lending si sceglie l'orizzonte temporale, che va da 12 a 60 mesi e fino a 72 mesi nel caso di Prestiamoci. Inoltre, con il social lending il rimborso avviene mese per mese, quindi non c'è l'immobilizzazione del capitale per tutta la durata del prestito. Sulla liquidazione anticipata, Prestiamoci si sta attrezzando per un mercato secondario, che consentirà agli investitori di uscire prima (solo per i prestiti in bonis). Su Soisy, se i prestiti sono già stati erogati, in caso di richiesta di liquidazione verranno messi all'asta sulla piattaforma tra nuovi investitori. Man mano che i crediti verranno ceduti, i proventi verranno accreditati sul conto di pagamento dell'investitore. Con Smartika, con la funzione "rientro rapido" si possono cedere tutti i crediti con una rata già pagata e almeno tre ancora da pagare e senza ritardi. Schede a cura di G.G.Fedi e G.Petrucciani



RISPARMIO&FAMIGLIA

Finanziamenti «social»

Prestiti meno cari sulle piattaforme social

In media, i tassi di interesse sono più bassi rispetto ai canali tradizionali di 2 punti percentuali

IL QUESITO



Sento sempre più spesso parlare di prestiti tra privati, piattaforme su cui è possibile chiedere un finanziamento non alle banche o alle finanziarie, ma a persone comuni. A naso, lato richiedente, non vedo particolari rischi. È corretto? Potreste cortesemente indicarmi alcune di queste piattaforme e i vantaggi rispetto ai canali più tradizionali?

di **Gabriele Petrucciani**

Maggiore economicità, comodità e velocità di esecuzione. Sono i principali vantaggi delle piattaforme dedicate al social lending, ovvero ai prestiti tra privati. I tassi di

interesse che è possibile strappare sui finanziamenti con la formula "social" sono mediamente più bassi rispetto ai canali tradizionali del 2-3% circa. In più, è possibile richiedere il finanziamento comodamente da casa dal proprio pc, o in mobilità tramite smartphone, in pochi minuti. E nel giro di 24/48 ore la piattaforma restituisce subito l'esito della richiesta, erogando il capitale richiesto.

L'offerta sul mercato

Gli operatori "social" operativi in Italia nel mondo dei prestiti sono quattro. A fare da apripista nel 2008 è stata Zopa, che però nel 2009 subì lo stop di Banca d'Italia. Alla piattaforma di origine britannica fu contestato il tipo di attività, in quanto non si trattava di una semplice intermediazione dei pagamenti, ma di una vera e propria raccolta di risparmio. Zopa è poi ritornata sul mercato a fine 2011 con un nuovo brand, Smartika. E la piattaforma è tutt'ora operativa (www.smartika.it) al fianco di Prestiamoci.it, che ha iniziato la sua attività nel 2009, e delle recenti debuttanti Younited Credit (aprile 2016) e Soisy (maggio 2016). È un mondo ancora in fase di rodaggio, con ampi spazi di crescita. A oggi la quota di prestiti erogati online è ancora molto piccola. «Circa il 3% dei

contratti complessivi inizia l'iter online, ma poi viene chiuso in filiale - commenta Tommaso Gamaleri, ceo di Younited Credit -. La market share del puro social lending, invece, è appena dello 0,20%, contro l'1% circa della Francia, dove si registra una produzione annua di 180-200 milioni, e il 4% circa della Gran Bretagna, dove nei prestiti "social" alle piccole e medie imprese si registrano punte del 13 per cento».

Come funziona

Il funzionamento di queste piattaforme è molto semplice. «Il cliente si iscrive e si registra, fornendo un po' di informazioni su di sé, dati identifi-

cativi e posizione lavorativa, e prestando il consenso all'analisi della storia creditizia - spiega Pietro Cesati, fondatore e a.d. di Soisy -. Il sistema analizza il suo curriculum di prestatore e restituisce subito l'esito, indicando il Tan, il Taeg, la spesa complessiva e la rata. Il richiedente dovrà poi inserire ancora qualche piccola informazione, per esempio sulla situazione abitativa, per poi ricevere l'eventuale conferma dell'erogazione del prestito. Sarà poi necessario caricare alcuni documenti, come la busta paga o la dichiarazione dei redditi, la carta d'identità e il codice fiscale e se non ci sono discrepanze con quanto dichiarato allora il finanziamento andrà a buon fine». Il tempo stimato per ottenere il capitale è di 24/48 ore.

Tassi ponderati per il rischio

I tassi dei prestiti social sono più convenienti rispetto alle offerte dei canali tradizionali, in media di 2-3 punti percentuali: 7% contro il 9-10 per cento. E, in caso di best rate (punteggio migliore), i tassi sono ancora più bassi. Per fare qualche esempio, Soisy offre nella migliore delle ipotesi un tasso del 6,3% e Younited Credit del 6%. «Il tasso d'interesse collegato ai finanziamenti social è ponderato per il rischio - fa no-

tare Gamaleri -. Questo vuol dire che varia in base alla storia creditizia del richiedente. Più il cliente è virtuoso come pagatore migliore sarà la proposta di tasso». Così, se nell'ipotesi più virtuosa si riesce a strappare uno sconto anche del 4% sul tasso medio di mercato, nella peggiore delle ipotesi si può arrivare a pagare anche di più, fino all'11%.

Tra richiedenti e prestatori

E se le varie piattaforme già operative hanno un funzionamento più o meno simile lato richiedente, lato investitore (ovvero prestatore), invece, Younited Credit si differenzia dal resto dell'offerta. «Dietro la piattaforma ci sono dei fondi comuni di investimento di diritto francese che in Francia raccolgono capitali sia da privati sia da operatori professionali (asset manager, fondi pensioni e compagnie di assicurazione, ndr) - sottolinea Gamaleri -. I capitali così raccolti vengono poi utilizzati per concedere i prestiti. Mediamente all'interno di ogni fondo ci sono tra i 10 mila e i 15 mila prestiti personali, a garanzia di un'ampia diversificazione». A oggi Younited Credit è operativa in Italia solo per i prestatori, ma entro fine anno dovrebbe aprire anche agli investitori.

LA NORMA DI RIFERIMENTO

La normativa di riferimento per il social lending è la direttiva Psd (2007/64/CE), recepita in Italia dal Dlgs 11/2010, che ha introdotto gli istituti di pagamento.

Per operare nel settore del social lending serve un'autorizzazione della Banca d'Italia, che ammette a esercitare questa attività gli istituti di pagamento.

Requisiti degli istituti di pagamento

In base all'articolo 114-novies del Tub, Bankitalia autorizza gli istituti di pagamento a una serie di condizioni: la società deve essere una Spa, Sapa, Srl o società cooperativa; sede legale e direzione generale in Italia; capitale versato sopra la soglia definita da Bankitalia; soci ed esponenti aziendali devono avere i requisiti di onorabilità e professionalità stabiliti dal Tub; assenza di legami della società che possano ostacolare le attività di vigilanza.

il Sole **24 ORE**.com

SCRIVI AL «SOLE»

Una casella per le email su risparmi e consumi

I lettori possono inviare i propri quesiti in materia di risparmio, acquisti e consumi alla casella di posta elettronica dedicata a Risparmio & Famiglia, all'indirizzo risparmioefamiglia@ilsole24ore.com

Per gli investitori ritorni più generosi rispetto ai bond

di Gaia Giorgio Fedi

Il social lending può essere un investimento interessante per chi voglia allocare una parte dei propri risparmi in una modalità alternativa all'esposizione ai mercati finanziari. Oltre all'aspetto etico della formula, legato cioè alla possibilità di offrire un sostegno ad altri privati, i ritorni dell'investimento sono decisamente interessanti, in una fase in cui i rendimenti obbligazionari si sono ridotti drasticamente. Con Smartika si possono investire dai 100 ai 50 mila euro ottenendo un rendimento dal 4 al 7%, a seconda della durata del prestito e della scelta del "mercato", in cui vengono raggruppati i richiedenti per fasce di profilo di rischio. Con Soisy è possibile investire da 10 a 50.000 euro con rendimenti attesi tra il 5% e il 7% a seconda del rating dei prestiti finanziati, o del 4% se si aderisce alla Garanzia di rendimento, che tutela in caso di insolvenze. Prestiamoci consente di investire somme a partire da 1.500. Non c'è una soglia massima, anche se la piattaforma tende a contenere l'investimento delle persone fisiche a 50 mila euro. La media dei rendimenti è del 6,5% lordo per una durata dei prestiti media di 40 mesi sul portafoglio "mix", in cui sono raggruppati debitori di tutte le fasce di rating, 4,9% sul portafoglio più cauto e 9,40% su quello più aggressivo.

Rendimenti difficili da replicare con un investimento obbligazionario tradizionale, che sui titoli di stato sono addirittura negativi su scadenze brevi. «Sul mercato dei governativi è assolutamente impossibile avere questi rendimenti perché ci sono dei fattori tecnici che il social lending non sconta», osserva Francesca Cerminara, responsabile bond e valute di Zenit Sgr. Innanzitutto, «i fondi specializzati che investono in bond e il programma di acquisto della Bce determinano un eccesso di domanda che ha drasticamente ridotto i rendimenti, sia sulla parte governativa sia sulla parte corporate investment grade. Sui corporate, su scadenze investment grade a cinque anni siamo sullo 0,5%-0,8%», prosegue Cerminara. Il minore rendimento è dovuto anche ad altri aspetti tecnici: «C'è un premio size, per cui per emittenti molto grandi il rendimento diminuisce. Per riuscire ad avere dei rendimenti analoghi al social lending occorrerebbe andare sui minibond, al momento però preclusi al mercato retail», afferma Cerminara. E non solo. «Va considerato anche il premio alla visibilità: investendo in bond di emittenti quotati il rendimento scende perché si sa come verranno spesi questi soldi, lo stesso non si può dire quando si finanziano dei

privati», prosegue l'esperta. Per queste ragioni l'investimento in social lending è più remunerativo di quello in obbligazioni. «Per ottenere rendimenti analoghi si potrebbe tuttavia investire in un fondo specializzato in bond high yield, che diversifica il rischio investendo su diversi strumenti con rendimenti per esempio del 4%, 6% o addirittura 9%», aggiunge Cerminara.

«Come tipologia di prodotto il social lending ha dei vantaggi intrinseci che non si limitano ai rendimenti», commenta Daniele Loro, ceo di Prestiamoci. «Innanzitutto è un prodotto difficilmente confrontabile con altre formule di investimento esistenti sul mercato, perché la curva di rimborso è anomala: io investo oggi e inizio a incassare in maniera costante dal mese successivo. Il secondo aspetto è la diversificazione del rischio insita nel modello», aggiunge Loro. Infatti, nel social lending le risorse messe a disposizione

I GUADAGNI

Rendimenti medi del 6,5% lordo per una durata dei prestiti di 40 mesi sul portafoglio "mix", 4,9% sul più cauto, 9,40% su quello più aggressivo

dai prestatori vengono suddivise in

tante piccole quote, in modo da distribuire il rischio su diversi richiedenti, limitando i danni in caso di insolvenza di una posizione. Per esempio, su Prestiamoci il capitale viene suddiviso in quote da 50 euro. Un altro aspetto positivo di questo genere di investimento, continua Loro, «è la decorrelazione rispetto all'andamento dei mercati quotati, per cui non risente della volatilità, anche se ovviamente c'è una correlazione con il contesto macroeconomico».

Per i possibili default, inoltre, alcune piattaforme hanno studiato delle formule di protezione. Su Soisy si può aderire alla garanzia di rendimento, mentre nel caso di Smartika il Taeg pagato dal debitore include anche una commissione che alimenta un fondo di garanzia per i prestatori. Quanto al merito di credito, Smartika e Soisy consentono di investire in classi di rating, mentre su Prestiamoci è possibile sia scegliere i prestiti sui quali investire – entro una soglia di 50 euro per singolo finanziamento – oppure scegliere tra uno dei tre portafogli offerti: mix (che contiene tutte le categorie di prestito, dal meno rischioso al più rischioso); conservativo (che contiene solo prestiti con merito di credito alto); aggressivo (con merito creditizio inferiore).