



UIL CREDITO ESATTORIE  
E ASSICURAZIONI

VIA LOMBARDIA 30 - 00187 ROMA - TEL. 06.4203591 - FAX 06.484704

---

**UFFICIO STUDI – ROMA**

Aderente a UNI Global Union

# **Social lending:**

***l'alternativa, via internet, ai prestiti bancari***

PERCORSI DI APPROFONDIMENTO

Contributo al dibattito

Ufficio Studi UILCA

**GIUGNO 2014**

## Il mondo dei servizi finanziari si muove e i giganti si muovono

Perché Google, il gigante dei motori di ricerca di internet, ha deciso di scommettere sul futuro dell'industria del credito non tradizionale? E perché Renaud Laplanche, fondatore e CEO di Lending Club<sup>1</sup>, a margine di un'operazione di acquisto di azioni per 125 milioni di dollari, ha dichiarato che la sua società non ha bisogno di nuovi investitori e nuovo denaro ma voleva l'ingresso di Google, più portatore di valore aggiunto che portatore di capitale?<sup>2</sup>

L'operazione sul capitale della quale si è dato conto è della primavera del 2013. Gli interrogativi, ad oggi, sono ancora sul tavolo perché il mondo delle forme alternative ai sistemi *bancocentrici* di erogazione di credito è tuttora in fermento.

### ... e si muovono anche casalinghe e imprenditori

Molto più recente è la pubblicazione del rapporto sull'accessibilità al credito nell'area euro per il periodo aprile 2013/marzo 2014<sup>3</sup>, pubblicato ad aprile dalla BCE, nell'ambito della sua attività istituzionale di monitoraggio. Il documento porta alla conclusione che l'offerta di credito resta un problema nell'Eurozona sia per considerazioni legate alla rischiosità, sia per una domanda che si dimostra ancora debole. Se si guarda con occhio attento alle risultanze dell'analisi<sup>4</sup> è evidenziato che la contrazione è figlia di costi troppo elevati o di scoraggiamento della richiesta da parte degli stessi prestatori.

Questo detto, è tuttavia evidente che una domanda di credito esiste e non trovando soddisfazione negli strumenti usuali, si concentra su strumenti alternativi. Il *social lending* è uno di questi; come Ufficio Studi UILCA ci sembra pertanto opportuno evidenziarne alcune caratteristiche fondamentali e le problematiche annesse.

---

<sup>1</sup> <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>

<sup>2</sup> <http://www.forbes.com/sites/parmyolson/2013/05/02/google-buys-stake-in-lending-club-valuing-peer-to-peer-lender-at-1-6-billion/>

<sup>3</sup> <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81>

<sup>4</sup> <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81> – pag. 18

## Il social lending: l'incontro fra domanda e offerta nel mondo di internet. Genesi dell'iniziativa

Il social lending (dall'inglese: to lend = prestare) è l'incontro fra una richiesta di finanziamento ed un'offerta di capitali che si concretizza mediante uno scambio su piattaforme internet, autorizzate dagli Organi di Vigilanza, escludendo i tradizionali intermediari del credito (banche e finanziarie).

Come per il *crowdfunding* – di cui ci siamo già occupati – si tratta quindi di un mercato finanziario innovativo che sfrutta le potenzialità della Rete all'interno di un ambito normato e vigilato.

Il *social lending* è uno strumento di matrice anglosassone ed è stato per primo introdotto in Gran Bretagna da Zopa nel marzo 2005. Il suo sviluppo è cresciuto in maniera esponenziale dopo la crisi finanziaria del 2008, cui ha fatto seguito un massiccio *credit crunch*.

### A chi è rivolto

Il *social lending* soddisfa contemporaneamente:

1. il prestatore: che vede il prestito come una forma differenziata di investimento del proprio denaro;
2. il richiedente: che, se titolare di un rating adeguato, si finanzia ad un tasso più conveniente rispetto alle tradizionali forme.

Tecnicamente, il *social lending* si configura come un finanziamento non finalizzato che non prevede garanzie a protezione del prestatore contro il rischio di insolvenza del debitore (ma è possibile stipulare polizze di protezione del credito). Tramite questa forma di finanziamento, chi presta denaro e chi lo riceve percepisce o paga una quota di interessi generalmente più favorevole rispetto a quella proposta dalle istituzioni finanziarie tradizionali. Questo si verifica in quanto i costi di struttura ed intermediazione sono minori ed il prestatore e il richiedente vengono messi in relazione diretta da aziende intermediarie che, operando su web con servizi altamente automatizzati, hanno costi ridotti.

Ad ogni richiedente viene assegnato un rating, in modo del tutto simile a quanto fanno banche e finanziarie<sup>5</sup>. Come ovvio, più scadente è il rating, più i

---

<sup>5</sup> [http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest\\_ecofin\\_2/qef154/QEF\\_154.pdf](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/qef154/QEF_154.pdf)

tassi di interesse per i prestatori sono alti per compensare il rischio, con un sistema autolivellante, finalizzato a garantire una prezzatura coerente dell'operazione.

L'ammontare del finanziamento è costruito tramite il contributo di centinaia di prestatori, ognuno con una quota e un tasso specifico, ed è a tasso fisso, calcolato come media ponderata dei tassi richiesti dai singoli prestatori. In questo modo si genera una garanzia implicita a favore del prestatore in quanto il suo capitale viene suddiviso per una pluralità di utilizzatori ed il prestatore è messo al riparo dai rischi di insolvenza. Il richiedente restituisce il prestito con una rata mensile ed è poi compito dell'intermediario di *social lending* ridistribuire la rata ai prestatori, secondo la quota capitale e la quota interessi spettanti. In caso di morosità di uno o più richiedenti, è compito della società intermediaria attivare i programmi di recupero credito a nome di tutti i prestatori coinvolti.

## Come funziona

I prestatori offrono il denaro, in una delle due modalità generalmente proposte dall'intermediario:

1. l'asta al ribasso in cui i prestatori competono tra loro per partecipare al prestito;
2. il tasso fisso stabilito dall'intermediario.

Nel caso in cui il prestatore si trovi nella necessità di rientrare immediatamente del proprio capitale, le piattaforme mettono a disposizione un mercato interno di acquisto tramite il quale altri prestatori acquistano il credito in ammortamento al prezzo del capitale residuo.

Da un punto di vista legale il prestatore ed il richiedente stipulano un contratto concluso a distanza con l'azienda di *social lending*. In particolare, il richiedente si riconosce debitore di un numero  $n$  di prestatori, ognuno identificato dal suo nickname (solo l'azienda conosce le identità reali, prestatori e richiedenti si conoscono tra loro via nickname). In caso di fallimento dell'azienda di *social lending*, il denaro del prestatore è protetto dalle azioni dei creditori dell'azienda stessa e la restituzione delle rate residue prosegue a cura della procedura fallimentare.

## Gli attori del mercato: il ruolo dell'intermediario

Il prestatore ed il richiedente sono le figure centrali nell'ambito del *social lending*. La sintesi fra questi attori del mercato si compie su piattaforme web gestite e regolate da appositi intermediari.

Gli intermediari operano come istituto di pagamento e sono regolamentati e vigilati da Banca d'Italia. Sono quindi operatori finanziari autorizzati, ai sensi del d.lgs. 11/2010, a prestare i servizi di pagamento, erogati su istruzione dei prestatori e dei richiedenti.

Per una maggior garanzia e tutela dei clienti gli intermediari sono tenuti a mantenere un patrimonio di vigilanza ed un efficiente sistema di controlli.

I compiti ed i servizi svolti/offerti dalle piattaforme sono i più diversi, al fine di garantire sicurezza e profittabilità. Questo perché, il requisito fondamentale per un adeguato funzionamento, è una larga base di clienti, sia prestatori che richiedenti. Le piattaforme si occupano principalmente di:

1. implementare piattaforme funzionali e *user friendly* per facilitare le richieste di prestito fatte dai richiedenti con le offerte dei prestatori, formulate secondo i criteri di durata/rischio/rendimento da loro scelti;
2. concepire ed aggiornare modelli di credito che includano le griglie creditizie di accettazione dei richiedenti e il pricing;
3. compiere un'accurata verifica sul merito creditizio del richiedente, con particolare attenzione alle banche dati del credito ed ai dati anagrafici/reddituali;
4. svolgere tutte le incombenze amministrativo/contabili finalizzate a gestire i flussi di pagamento dal momento dell'erogazione del prestito, fino alla conclusione dell'ammortamento;
5. assistere i richiedenti durante il periodo del prestito, ad esempio per l'estinzione anticipata del prestito e, nel caso di ritardo nei pagamenti, intraprendere tutte le azioni necessarie verso di loro a tutela dei prestatori;
6. assicurare il rispetto delle normative vigenti ed le indicazioni degli Organi di Vigilanza;
7. ampliare la base clienti, sia nuovi prestatori sia nuovi richiedenti con azioni di marketing.

## I volumi attuali

Le aumentate difficoltà di accesso al credito, la crescente sfiducia nei confronti delle istituzioni finanziarie e la maggior sensibilità verso i comportamenti collaborativi hanno contribuito in maniera determinante allo sviluppo dei "finanziamenti dal basso". Il *social lending*, secondo il report Massolution<sup>6</sup> del 2012 ha raccolto in totale 1,2 miliardi di dollari (+111% rispetto all'anno precedente), arrivando nel 2013 ad oltre 2 miliardi.

Stati Uniti e Europa totalizzano circa il 95% dell'intero mercato mentre stanno emergendo anche Asia e Oceania. In America del Nord, Lending Club è

---

<sup>6</sup> <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>

cresciuta più del 100%, annuo finanziando dalla sua nascita più di 4miliardi di dollari di prestiti, mentre Prosper, altro grande player negli Usa, ha raggiunto più di 1,1 miliardi di dollari. In Inghilterra, invece, la sola Zopa, in nove anni di operatività, ha raggiunto un totale di 529 milioni di sterline prestate, con più di 190 milioni registrate nell'ultimo anno.

Il mercato italiano, al momento, si sta ancora muovendo lentamente per due ordini di motivi:

1. la prima piattaforma nazionale era partita senza le prescritte autorizzazioni ed aveva subito un lungo stop alla propria attività, generando un problema reputazionale sullo strumento;
2. la scarsa dimestichezza con lo strumento informatico degli italiani coniugata al basso livello di conoscenza dell'iniziativa.

Detto questo comunque, l'analisi della storie delle piattaforme di maggior successo dimostra che sono necessari da due a tre anni prima che i volumi comincino a diventare importanti.

## **Fattori di interesse e profittabilità**

Il sistema del *social lending* così concepito si pone come obiettivo che la profittabilità sia equamente suddivisa fra entrambi gli attori: prestatore e richiedente.

Il richiedente ha la possibilità di ottenere un finanziamento a condizioni mediamente più favorevoli rispetto a quelle proposte dal sistema tradizionale. Tuttavia va ricordato che il *social lending* non è un "bancomat" che eroga sempre e comunque; quindi le richieste, in assenza dei requisiti, possono venire rigettate.

Il prestatore può interpretare l'impiego del proprio denaro come una forma alternativa di investimento con una mitigazione implicita del rischio ed un ritorno mediamente superiore rispetto ad un tradizionale investimento in obbligazioni con rating alto e durata media. E' tuttavia opportuno ricordare che la tassazione sui rendimenti può essere penalizzante. Infatti, mentre per gli investimenti finanziari il regime fiscale è compreso fra il 12,50% ed il 20,00%, in relazione allo strumento, e dal primo luglio 2014 salirà al 26,00% (art.3 del DI n.66/2014), gli interessi percepiti sono tassati nella dichiarazione dei redditi annuale all'aliquota marginale.

L'argomento fiscale, peraltro, richiederebbe un'attenzione particolare da parte del legislatore. Se si considera che il mercato dell'usura, in Italia, "muove" valori importanti e preoccupanti per i risvolti economico/sociali che produce, la rimodulazione della pressione fiscale sul *social lending*, con lo scopo di incentivarne l'utilizzo, potrebbe essere un importante strumento per arginare le pratiche illegali di finanziamento.

## **Lo sviluppo del mercato: riflessi sul risparmio gestito, sul risparmio previdenziale e sull'attività bancaria tradizionale.**

Secondo la vigente normativa nazionale (art. 114 *septies* del TUB)<sup>7</sup>, gli intermediari di *social lending* si configurano come istituti di pagamento che eseguono disposizioni ordinate da privati. Questa veste preclude, al momento, la possibilità agli operatori del risparmio gestito finanziario e previdenziale di attivare opportune linee di investimento delle proprie masse gestite in questo specifico asset. Una evoluzione della normativa in materia potrebbe aprire nuovi scenari, ampliando il ventaglio di possibilità di investimento.

Per quanto riguarda le banche commerciali, la situazione è diversa. La possibilità per prestatori/richiedenti di "incontrarsi" al di fuori del tradizionale mercato dell'intermediazione (quando i volumi avessero raggiunto quote significative) genererebbe un duplice impatto sia sulla raccolta che sugli impieghi con effetti su tre fronti: redditività, opportunità commerciali, occupazione. Attualmente le banche, a caccia – come noto - di nuove fonti di reddito e nuovi canali commerciali, non mostrano interesse ad investire nel *social lending* sebbene potrebbe essere per loro un'ottima opportunità. Attraverso il *social lending* avrebbero più occasioni per stimolare iniziative di accesso al credito, avvicinarsi al target dei più giovani e sperimentare fenomeni di convergenza con nuovi operatori. Soprattutto, ospitando piattaforme di *social lending* sui propri siti istituzionali, manterrebbero un canale di comunicazione sempre aperto verso una aliquota di clientela sempre più difficilmente bancabile, moltiplicando le occasioni di contatto.

---

<sup>7</sup> [http://www.bancaditalia.it/vigilanza/normativa/norm\\_naz/TUB\\_aprile\\_2014.pdf](http://www.bancaditalia.it/vigilanza/normativa/norm_naz/TUB_aprile_2014.pdf)