

# I MINI-TASSI FANNO BRILLARE IL PRESTITO TRA PRIVATI

di Alberto Battaglia

I ritorni potenzialmente interessanti, a fronte di soglie di accesso molto basse, hanno fatto del peer-to-peer lending una forma d'investimento alternativo sempre più apprezzata, che in Europa ha raccolto volumi pari a oltre 4 miliardi di euro. Come funzionano le piattaforme dedicate e quali rischi corre chi mette a frutto il proprio capitale? Gli esempi di Smartika a [Prestiamoci](#)

In meno di dieci anni il P2P lending ha vissuto una grande espansione in Europa. Secondo i dati raccolti da *Statista*, i prestiti tra privati attraverso piattaforme digitali sono passati dai 365 milioni di dollari del 2014 ai 4,1 miliardi del 2019. Nell'anno del covid, l'erogato si è ridotto a 2,9 miliardi, ma l'attenzione verso questo nuovo settore - una vera e propria forma d'investimento, per chi mette a prestito il proprio capitale - è rimasta elevata. E non è un caso, visti i rendimenti promessi che nel mondo dei tassi zero e della volatilità estrema fanno drizzare le antenne. Tuttavia vale la pena ricordare che a rendimenti elevati corrisponde sempre un rischio equivalente. Nel P2P lending, o social lending, il rapporto fra debitore e creditore non prevede la mediazione di una banca. Al suo posto, invece, c'è una piattaforma online che percepisce una commissione per selezionare i richiedenti e valutarne le capacità di restituzione. Dunque, il P2P lending offre rendimenti elevati proprio perché, se i soggetti finanziati non riescono a pagare, la perdita non ricade sulla piattaforma, ma direttamente sul prestatore (o *lender*). La possibilità di ritorni interessanti, a fronte di soglie d'investimento molto basse, ha fatto del P2P lending uno degli argomenti più gettonati fra i giovani influencer finanziari sui social network. Su YouTube ci sono decine e decine di video dedicati all'argomento. Questo potrebbe far pensare che il P2P lending sia un'opportunità d'investimento adatta a chi muove i primi passi in campo finanziario. Eppure non

sempre viene compreso come un prestito che preveda elevati rendimenti non possa che essere collegato a debitori meno affidabili. Assumendo che la valutazione dei richiedenti condotta dalla piattaforma sia corretta, il rischio dell'operazione sale di pari passo con il rendimento. Prendiamo il caso della piattaforma di P2P lending [Prestiamoci](#), che offre un rendimento compreso "tra il 3,84%, per gli investimenti a bassissimo rischio, e il 9,04%, per gli investimenti più rischiosi". Considerata l'esiguità dei rendimenti disponibili sui mercati del reddito fisso, sembra una proposta meritevole di attenzione. Quali sono, però, i fattori da considerare prima di accettare la "scommessa" sul P2P lending? La prima responsabilità del cliente sta nell'accurata selezione della piattaforma. Le sue funzioni, infatti, sono assai rilevanti, in quanto ad essa spetta la valutazione dei soggetti da finanziare e, dunque, il compito di mitigare i fenomeni di selezione avversa che caratterizzano l'attività di credito. L'utente, del resto, non può conoscere l'identità e le specifiche situazioni dei soggetti cui sta prestando denaro: è l'intermediario a farsi carico di queste valutazioni. La qualità del risk management, dunque, potrà essere meglio valutata per le piattaforme attive da anni. Smartika, nata nel 2007, e dal 2018 parte del gruppo bancario Sella, afferma di essere la prima realtà ad aver lanciato il P2P lending in Italia. Chi si rivolge con più frequenza a queste piattaforme? "In base alle nostre analisi, i prestatori hanno un'età media di 50 anni e per la maggior parte si tratta di

LEGGI



**Cresce l'open banking**  
Ma in Italia lo sfrutta il 5% dei clienti. Ecco i risultati di un'indagine condotta da Cbi e PwC tra le principali dieci banche italiane.

## SPECIALE



impiegati o lavoratori autonomi”, ha dichiarato a *We Wealth* il ceo di Smartika, Andrea Bordigone, “pensiamo che questi profili siano in linea con una tendenza tipicamente italiana, per cui chi investe ha maggiore dimestichezza nella gestione del proprio portafoglio e delle proprie spese”. Per la piattaforma **Prestiamoci**, una delle più note sul mercato italiano, l’età media sarebbe al di sotto dei 50 anni, grazie alla “diffusione sui canali di youtuber finanziari” che ha permesso di “raggiungere un pubblico molto più giovane e smart”, ha dichiarato la società a questa testata. Una volta individuata una piattaforma che abbia guadagnato credibilità nel corso degli anni, all’investitore spetterà decidere quanto “osare” con il merito creditizio dei soggetti cui andrà prestare denaro. Per moderare il rischio delle operazioni, le piattaforme spalmano su molteplici soggetti l’esposizione del singolo prestatore, che dunque finanzia contemporaneamente decine di persone. In questo modo, si riduce l’impatto della singola insolvenza sul portafoglio. Prima della crisi pandemica il modello del P2P lending non era ancora stato messo sul banco di prova di una grande recessione. È in queste fasi infatti, che le famiglie e le imprese perdono reddito e faticano di più a ripagare i debiti. “Durante il lockdown l’aumento dei default è stato assolutamente contenuto e abbiamo provveduto immediatamente a concedere proroghe ai richiedenti, laddove, le richieste fossero giustificate da comprovate esigenze”, ha affermato **Prestiamoci**, “per affrontare i deterioramenti di portafoglio abbiamo anche provveduto a stringere ulteriormente le maglie di

ingresso dei richiedenti prestito, nonché ad aumentare il comparto del nostro recupero crediti”. Anche Smartika dichiara di essere riuscita ad oltrepassare il primo anno di pandemia senza grossi traumi. “Durante il 2020 abbiamo proposto alla nostra community una soluzione che venisse in aiuto alle persone che si sono trovate, da un momento all’altro, a dover fronteggiare particolari difficoltà economiche”, ha raccontato Bordigone, “abbiamo quindi studiato un programma per cui i richiedenti hanno potuto sospendere le rate di prestito per un determinato periodo di tempo. La risposta è stata positiva” e “ha avuto un impatto quasi nullo in termini di insolvenze”.

**FOCUS**

La tecnologia ha potuto dare un grande contributo nell’innovare la mediazione fra chi cerca un prestito e chi un rendimento, creando un’alternativa per la diversificazione.

**UN DATO**

Nel 2020 le transazioni del P2P consumer lending europeo (escluso il Regno Unito) è stato pari a 2,9 miliardi di dollari, ha calcolato Statista. Prima del covid aveva toccato quota 4,1 miliardi.

**L’IDEA**

I ritorni, grazie all’eliminazione del classico intermediario fra chi presta e che si indebita, sembrano interessanti. Ma saper valutare la credibilità della piattaforma è fondamentale per evitare brutte esperienze.