

Sono piccole e medie imprese del Nord e, sul fronte dei consumatori, uomini tra i 25 e i 45 anni. Tassi allettanti per chi presta, in linea con il mercato per chi si deve finanziare. Risposte quasi in tempi reali



FINTECH | IN UNO STUDIO PUBBLICATO DALLA CONSOB L'IDENTIKIT DI CHI SI RIVOLGE ALLE PIATTAFORME ONLINE PER CHIEDERE OD OFFRIRE UN PRESTITO

Attraggono soprattutto le piccole e medie imprese del Nord, e, tra i consumatori, in prevalenza gli uomini tra i 25 e i 45 anni. Sono velocissime nel dare risposte sulla fattibilità della richiesta e permettono ai finanziatori di spuntare tassi particolarmente interessanti ma risultano estremamente severe nel valutare il merito di credito. È l'*identikit* delle piattaforme *online* che operano nel settore dei finanziamenti, che emerge da un corposo studio pubblicato sul sito della Consob nell'ambito dell'area dedicata al *Fintech* a luglio 2019.

Secondo gli autori dello studio "le *lending marketplace* sono in grado di rispondere ai bisogni dei soggetti in *deficit* e di quelli in *surplus* con modalità alternative rispetto agli intermediari tradizionali, in tempi brevi ed in modo dinamico; la loro offerta, unita alla crescente disponibilità di strumenti digitali presso la popolazione, ha la potenzialità di soddisfare pienamente le odierne esigenze della clientela che richiede servizi convenienti, efficaci, accessibili e con una pluralità di punti di erogazione (quali piattaforme *online* e *device mobile*)". In Italia attualmente operano sei piattaforme che indirizzano le risorse raccolte alle persone fisiche, tre che consentono di soddisfare le esigenze di finanziamento della clientela *business*, una dedicata esclusivamente ai progetti *no-profit* e cinque che si occupano dello sconto di fatture commerciali. L'analisi contenuta nello

studio è basata sui dati riferiti alle prime due categorie, reperiti sui siti *web* delle piattaforme. Con riguardo alle **piattaforme *business-based*** emerge che i maggiori utenti che richiedono finanziamenti (*crowd-borrower*) sono commercianti al dettaglio e all'ingrosso, nonché operatori nel settore dei servizi e della produzione. Nel complesso infatti, circa l'80% dei prestiti (in termini di numerosità) concessi da tali piattaforme ha finanziato le richieste di soggetti provenienti da questi settori.

Settore di appartenenza del *crowd-borrower business-based lending marketplace*

(percentuale di finanziamenti richiesti per settore di appartenenza del *borrower*, in termini di numerosità)

SETTORE	marzo 2018
servizi	26.3%
commercio (dettaglio)	21.7%
industria e produzione	20.8%
commercio (ingrosso)	15.8%
edilizia	8.4%
trasporti e distribuzione	4.2%
agricoltura	1.9%
servizi finanziari	0.9%
	100%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dalle piattaforme italiane (marzo 2018).

GLI ANZIANI RESTANO FUORI DALL'INNOVAZIONE

Per quanto riguarda, invece, l'*identikit* dei privati che richiedono un prestito, i dati rilasciati dalle piattaforme a livello aggregato dall'origine sino a dicembre 2017 mostrano, sotto il profilo anagrafico, che il 75% delle richieste di finanziamento (in termini di numerosità) è formulato da uomini. Il 67% e 66% dei richiedenti ha un'età compresa tra i 25 e i 45 anni nel 2016 e 2017 rispettivamente, mentre la percentuale dei richiedenti con più di 65 anni era del 5% nel 2016 e si è annullata nel 2017. Non solo, anche la quota di finanziamenti richiesti da persone fisiche di età compresa tra i 55 e i 65 anni si è ridotta passando dal 10% al 6%. La lettura congiunta dei finanziamenti destinati ai *crowd-borrower* di tipo senior mostra quindi una riduzione del 9% su base annuale.

Percentuale di prestiti erogati per età del *crowd-borrower* | *consumer-based lending marketplace*

(percentuale di finanziamenti richiesti per età del borrower, in termini di numerosità)

ETÀ DEL BORROWER	2017	2016
25	5%	2%
35	25%	26%
45	36%	37%
55	28%	20%
65	6%	10%
65+	0%	5%
totale	100%	100%

Fonte: Elaborazioni Consob su dati rilasciati dal 50% delle piattaforme italiane (dicembre 2017)

I finanziamenti ai consumatori arrivano soprattutto dal Centro-Nord del paese: "Le informazioni relative al profilo dei finanziatori (*crowd-investor*) mostrano che, nel 2016 e 2017, l'80% dell'erogato dalle piattaforme *consumer-based* proviene da *crowd-investor* del centro-nord Italia (i dati sono stati rilasciati dal 50% di tali piattaforme). Sulla base dei medesimi dati si ricava inoltre che, a marzo 2018, è la Lombardia la prima regione per numero di richiedenti con il 13% dell'erogato, seguita da Lazio, Campania e Piemonte". La distribuzione geografica non cambia se si analizzano i dati di coloro che richiedono i prestiti (*borrower*) nel settore *business*: "la maggior parte dei richiedenti sono localizzati in Lombardia. Nel dettaglio, la fotografia a marzo 2018 mostra che, per 2 piattaforme su 3 tra quelle operanti nel settore dei prestiti alle imprese, il 50% delle richieste proviene da PMI collocate in Lombardia e Campania. Tale quota raggiunge il 70% se si considerano anche i *borrower* operanti in Puglia e nel Lazio".

Ripartizione dei *crowd-borrower* per area geografica | *business-based marketplace lending*

(percentuale di finanziamenti richiesti per regione del borrower (in termini di numerosità))

REGIONE	marzo 2018
Lombardia	29%
Campania	21%
Puglia	15%
Lazio	14%
Piemonte	6%
Veneto	6%
Emilia Romagna	5%
Toscana	4%
totale	100%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dalle piattaforme italiane (marzo 2018).



Quanto alla distribuzione dei prestiti in base al profilo di rischio "i dati aggregati rilasciati dal 50% delle piattaforme *consumer-based* – si legge nello studio - mostrano che, nei primi anni di attività delle medesime, il 58% dei prestiti (in termini di numerosità) era indirizzato verso debitori con un elevato profilo di rischio e solo il 13% dei prestiti era volto a finanziare progetti di *borrower* con basso profilo di rischio. Tale evidenza può essere la risultante di diversi fattori: la consistente presenza sulle piattaforme P2P di finanziamenti a consumatori a elevata rischio (in termini di risultato dei modelli di *scoring*) può derivare, infatti, dal contesto macro-economico oppure da precise preferenze nelle scelte di investimento dei *crowd-investor*".

Percentuale di prestiti erogati per profilo di rischio | *consumer-based lending marketplace*

(progetti finanziati per categoria di rischio nel triennio 2016-2018; % su numero di prestiti erogati)

PROFILO DI RISCHIO	2018 (marzo)	2017	2016
prudente	30%	24%	14%
bilanciato	33%	31%	28%
aggressivo	37%	45%	58%
totale	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni Conson su dati rilasciati dal 50% delle piattaforme italiane (marzo 2018).

Anche l'evidenza empirica relativa alle piattaforme *business-based* mostra che, nel quadriennio 2015-2018, circa il 65% dei prestiti erogati è stato destinato a imprese mediamente rischiose (profilo bilanciato/aggressivo). Andando a scomporre i dati sulla base di importo finanziato e numero di finanziamenti, "emergono differenze rilevanti. Il 20% degli importi finanziati è rivolto ad imprese poco rischiose, mentre il 20% del numero di progetti finanziati è rivolto ad imprese rischiose. Tale evidenza è interessante, mostrando la tendenza degli investitori in capitale di debito delle imprese ad accettare una maggiore rischio nella restituzione del finanziamento nel caso di importi modesti".

Percentuale di prestiti erogati per profilo di rischio | *business-based lending marketplace*

(% su numero e importo di prestiti erogati)

PROFILO DI RISCHIO	2018		2017		2016		2015	
	%importo	%numero	%importo	%numero	%importo	%numero	%importo	%numero
prudente	30	26	11	10	24	7	22	17
bilanciato	59	64	79	66	63	63	74	70
aggressivo	11	20	10	24	13	30	4	13
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dalle piattaforme italiane (marzo 2018).



ANCHE LE SPESE MEDICHE TRA I MOTIVI CHE SPINGONO ALL'INDEBITAMENTO

L'analisi sui motivi che spingono i consumatori a richiedere un prestito mostra che "i progetti pubblicizzati dalle piattaforme di *consumer lending* si riferiscono, in genere, a spese per l'abitazione (arredamento, ristrutturazione e restauro, elettrodomestici), spese di consumo (condominali, elettronica, legali, mediche, vacanze e benessere, *utility*), spese per l'acquisto di veicoli e per altre finalità (viaggio di nozze, studi, beni di lusso, consolidamento debiti, liquidità e polizze assicurative). In particolare "l'evidenza empirica mostra che nel 2017 le finalità del finanziamento, per quasi l'89% dei progetti transitati da due piattaforme, sono state: l'installazione di pannelli fotovoltaici (50%), la ristrutturazione della casa (12%), l'acquisto di arredamento (7%), il consolidamento di debiti (9%), il finanziamento di esigenze di liquidità (5%) e l'acquisto dell'auto nuova e usata (5%). La parte restante, ovvero l'11%, è destinata a finanziamenti marginali sempre relativi a spese di consumo. Un'altra piattaforma italiana riporta, invece, che, nel 2017, il 30% dei prestiti è stato finalizzato all'acquisto di auto o moto, il 19% a finanziare spese di ristrutturazione, il 18% per finanziare esigenze di liquidità e il 12% per consolidare debiti pregressi (la parte restante ha coperto prestiti riguardanti riparazioni, spese mediche, vacanze e matrimoni)".

Le piattaforme esaminate dallo studio non rilasciano invece statistiche per quanto concerne le finalità dei finanziamenti erogati alle imprese, ma da una descrizione dei progetti pubblicati sui siti delle tre piattaforme *busi-*

ness-based operanti in Italia "è possibile evincere che questi sono destinati all'acquisto di beni materiali o immateriali, all'assunzione di nuovi dipendenti, a realizzare lavori di ristrutturazione o di rinnovo attrezzature, a favorire lo sviluppo commerciale, a consentire l'acquisizione di società o di licenze commerciali o, più in generale, a incrementare il capitale circolante con finanziamenti a breve termine e per esigenze di rifinanziamento".

Per quanto riguarda la tipologia di finanziamenti proposti, vi è sostanziale omogeneità fra le piattaforme *consumer lending* e *business lending*, poiché, in entrambi i casi, sottolinea lo studio, le piattaforme consentono di stipulare unicamente contratti di mutuo, unico contratto di finanziamento non qualificato dal Codice civile come contratto bancario.

Tre piattaforme *consumer-based* e tutte quelle *business-based* pongono limiti massimi e minimi all'importo erogabile. Le prime fissano un limite minimo (500 euro), un limite massimo (50.000 euro), o entrambi (500-25.000 euro). Per le tre piattaforme di tipo *business-based*, invece, il limite minimo varia tra i 10.000 e i 30.000 euro, mentre il limite massimo va dai 250.000 fino a 3,5 milioni euro.

Tutte le piattaforme, siano esse *consumer-based* che *business-based*, riportano in evidenza sul sito i tempi di risposta rispetto ad una richiesta di finanziamento (tempi di risposta che costituiscono peraltro uno dei principali punti di forza del *marketplace lending* rispetto al canale bancario). Per le piattaforme *consumer-based*, la richiesta viene in genere approvata immediatamente (o co-



munque entro 24 ore) e l'importo accreditato in media entro 5 giorni lavorativi (alcune piattaforme garantiscono l'accredito entro due giorni lavorativi, mentre altre dai 7 ai 15 giorni quando l'obiettivo di copertura è del 100%). Inoltre, se entro 15-30 giorni non viene raggiunto il 100% dell'importo richiesto, alcune piattaforme propongono al richiedente di accettare un finanziamento parziale o di presentare una nuova richiesta con termini diversi.

Se una leggera eterogeneità di tempistica può riscontrarsi tra le piattaforme *consumer-based*, tutte le piattaforme *business-based* garantiscono invece l'esito sull'approvazione del finanziamento in 24 ore e, in caso di esito positivo, l'erogazione del finanziamento entro tre giorni. Secondo gli autori dell'analisi "un tale grado di omogeneità ed efficienza di processo è, peraltro, sinonimo di un elevato grado di competizione. Del resto, le imprese che prediligono i *lending marketplace* lo fanno proprio per disporre in modo rapido dei fondi, oltre che per non dover fornire garanzie personali o per diversificare le fonti di finanziamento".

PER I CONSUMATORI DURATA MEDIA DEI PRESTITI PARI A 32 MESI

Relativamente alla distribuzione del numero di prestiti erogati sulla base della durata del finanziamento in favore dei consumatori, lo studio pubblicato dalla Consob rileva che "la durata media dei finanziamenti richiesti era di 32 mesi. Sulla base dei dati rilasciati dalle piattaforme attive nel nostro Paese tra il 2015 e il 2017, si rileva come vi sia stato un cambio di preferenze nella scadenza dei prestiti; nel 2015 più del 80% dei prestiti era concentrato in fi-

nanziamenti con *maturity* a 2 o 3 anni, mentre nel 2016 e 2017 la distribuzione per scadenze di prestiti è cambiata. In particolare, nel 2017 l'equilibrio tra la domanda e l'offerta dei prestiti mostra una preferenza verso finanziamenti a brevissimo termine (fino 12 mesi) o a quattro anni a scapito di una redistribuzione dai prestiti con scadenze intermedie. In genere le piattaforme *consumer-based* consentono di ottenere finanziamenti per durate standardizzate comprese tra i 12 e i 48 mesi. Vi sono, però, due eccezioni: una piattaforma consente di ottenere prestiti anche di durata più breve (3 mesi) e un'altra consente prestiti a lungo termine (10 anni)".

Un andamento simile è rilevabile anche con riguardo alle piattaforme *business-based*. I dati rilasciati da tutte le piattaforme monitorate "mostrano che la *maturity* per i prestiti alle imprese è più lunga e, in particolare, nel 2015 e nel 2016 quasi il 45% circa dei prestiti erogati aveva scadenze a 5 anni. Nel 2017 e nel 2018 (marzo), invece, i dati rilasciati dalle piattaforme mostrano che più del 30% dei prestiti ha una scadenza a 5 anni o superiore. Inoltre, se per i prestiti con scadenza inferiore ai 18 mesi non sono state registrate forti variazioni nel corso del quadriennio, si nota un leggero intensificarsi per i prestiti con scadenze a due e tre anni".

Quanto al numero di prestatori attivi in Italia a dicembre 2017, risulta inferiore a 7.000 utenti per le piattaforme *consumer-based* (con una variabilità tra gli 800 e i 15.000 per le piattaforme che consentono l'accesso a finanziatori *cross-border*); per le piattaforme *business-based* il numero di utenti è, invece, inferiore a 3.000 (anche in que-



sto caso con una variabilità elevata e, a marzo 2018, le piattaforme che consentono il finanziamento *cross-border* registravano circa 11.000 finanziatori attivi). “Questi dati – scrivono i ricercatori - suggeriscono che in media ogni progetto di *business lending* è finanziato da almeno 10 utenti, mentre ogni utente finanzia poco meno di due progetti di *consumer lending*. Ancora una volta, quando la piattaforma opera in diversi paesi allo scopo di finanziare prestiti alle imprese, il numero di finanziatori attivi per progetto può arrivare a 1.430 (marzo 2018).

L'importo medio del finanziamento differisce sostanzialmente tra i prestiti alle imprese e quelli ai privati. L'importo medio finanziato per i prestiti alle imprese è di 74.000 euro nel quadriennio di riferimento contro 4.000 per quelli ai privati. Per entrambe le tipologie di prestiti si nota una riduzione nell'importo medio finanziato con un tasso di riduzione maggiore per le piattaforme *business-based* rispetto a quelle *consumer-based*.

POSSIBILITÀ SCEGLIERE CHI E COSA FINANZIARE (E QUANTO RISCHIARE)

Lo studio sottolinea “uno dei profili rispetto ai quali i *lending marketplace* operanti in Italia presentano maggiore diversificazione” vale a dire le opportunità offerte ai *crowd-investor* in termini di discrezionalità nella scelta del soggetto/progetto da finanziare. Su questo fronte il panorama è variegato: ci sono piattaforme che consentono di finanziare esclusivamente singoli progetti e quelle che consentono di diversificare il rischio di credito dell'investimento mediante allocazione della liquidità su una

pluralità di soggetti che intendono finanziarsi, in modo da ridurre il rischio assunto; a tal fine, alcune piattaforme operanti in Italia provvedono a “costruire” portafogli di credito basati su differenti livelli di rischio complessivo. Con riguardo alle sei piattaforme *consumer-based* operanti in Italia, solo due consentono al *crowd-investor* di decidere quale progetto finanziare, attraverso un meccanismo di *lender choice* per singolo progetto. Le restanti, in virtù del principio di diversificazione e mitigazione del rischio, offrono invece al *crowd-investor* di finanziare congiuntamente una pluralità di progetti attraverso meccanismi di asta o di *matching*. Tre piattaforme *consumer-based* offrono inoltre al finanziatore più di un'alternativa: una consente *matching* diretto o *matching* con limitazioni imposte dal finanziatore; un'altra consente il meccanismo dell'asta marginale, il *lender choice* fra i progetti presenti nel *marketplace* oppure la scelta di un rendimento atteso lasciando alla piattaforma il compito di comporre automaticamente il portafoglio; la terza consente, infine, tutte le alternative presentate in precedenza (*matching* con limitazioni, *direct matching* e selezione del singolo progetto). Due piattaforme *consumer-based* consentono il reinvestimento automatico in nuovi progetti delle somme via via rimborsate, comprensive degli interessi maturati. Per quanto concerne le piattaforme *business-based*, le medesime permettono in genere ai *crowd-investor* di scegliere direttamente i progetti (tipicamente in una logica di *crowdfunding*) o le imprese da finanziare (senza neppure porre limiti al numero di progetti o soggetti finanziabili), perché, spiegano i ricercatori, la concentrazione del rischio di *default* verso un solo *crowd-borrower*



viene mitigata attraverso strumenti differenti rispetto a meccanismi di *matching* dell'importo finanziato tra una pluralità di prestiti. Inoltre, in Italia la maggior parte di tali piattaforme consente la partecipazione di investitori istituzionali, in grado, per definizione, di operare una migliore valutazione del merito creditizio e di sopportare una maggiore rischiosità. In alcuni casi, anche il gestore della piattaforma investe su tutti i progetti, in questo modo sottolineando la qualità dell'istruttoria e la capacità di affrontare investimenti sbagliati.

PER CHI CHIEDE IL PRESTITO COSTI IN LINEA CON QUELLI BANCARI, ALTA REMUNERAZIONE PER I FINANZIATORI

E veniamo ai costi per chi si vuole finanziare *online*. Tutte le piattaforme *consumer-based* prevedono a carico del *crowd-borrower* il pagamento di interessi a tasso fisso. Per quattro delle sei piattaforme operanti in Italia, il tasso varia in funzione del profilo di rischio del finanziato e talvolta anche in funzione della durata del finanziamento. Il tasso medio del finanziamento si attesta intorno al 6,8%. "Tale tasso – sottolinea lo studio - è perfettamente in linea con i tassi applicati dalle banche e dalle società finanziarie per i prestiti personali e potrebbe essere sintomo del fatto che la clientela che si rivolge alle piattaforme *consumer-based* non sia stata accolta dai canali tradizionali, come pure potrebbe rispecchiare una preferenza in termini di rapidità o minor *disclosure* delle informazioni richieste dalle piattaforme digitali. Inoltre, la forbice - ovvero la differenza tra i tassi richiesti dalle 6 piattaforme non è costante: vi è maggiore eterogeneità nei tassi richiesti per il profilo prudente e aggressivo (200 e 160 *basis point*

rispettivamente), mentre la distribuzione è più concentrata per il profilo bilanciato (circa 88 *basis point* di differenza tra le piattaforme)".

TAN medio per profilo di rischiosità - lending marketplace consumer-based

PROFILO DI RISCHIO	tasso di interesse
prudente	3.90%-5.85%
bilanciato	6.57%-7.45%
aggressivo	8.75%-10.35%
TAN medio pagato dal crowd-borrower	6.80%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dal 50% delle piattaforme italiane (marzo 2018).

Forte eterogeneità vi è invece in ordine ai costi connessi a pratiche di apertura, gestione conto e servizi di pagamento applicate dalle piattaforme. Solo una piattaforma, tra le sei *consumer-based*, non applica costi di questo tipo; per le altre, tali costi variano assumendo la forma di commissione fissa o percentuale in base al finanziamento richiesto (la voce per la gestione dei servizi di pagamento in genere si attesta al 2% della somma trasferita o 2 euro mensili come commissione fissa).

Un'analisi basata sui dati rilasciati da tutte le piattaforme a marzo 2018 mostra, inoltre, la presenza di una voce di costo legata alla modifica delle condizioni di prestito (di circa 50 euro); altri e maggiori costi sono richiesti al *crowd-borrower* in caso di mancato pagamento, ritardi nei pagamenti, sollecito dello staff legale *etc.* (tali spese sono spesso quantificate in somme predefinite che si aggirano tra i € 35 e i € 100). Gli interessi di mora in caso di

ritardi nei pagamenti variano, infine, dal 2% al 6% come *spread* rispetto al tasso di interesse effettivo globale.

Con riguardo alle piattaforme *business-based*, in base alle informazioni reperibili sui siti *web*, il TAN medio dei finanziamenti è inferiore quello dei finanziamenti ai privati: 6,38% vs. 6,80%. “Il dato – sottolineano i ricercatori - acquista particolare rilevanza quando si analizza tale differenza in funzione delle diverse categorie di rischio. Se per la classe di rischio più meritevole (profilo prudente) il tasso applicato alle imprese finanziate rientra nell’intervallo di quelli applicati ai consumatori, sia per il profilo bilanciato che per il profilo più rischioso o “aggressivo” il tasso medio applicato alle imprese è sempre al di sotto del limite inferiore di quello applicato ai privati. Tale evidenza potrebbe riflettere un migliore grado di dettaglio in fase di *due diligence* delle informazioni rilasciate dalle imprese o una minore *risk aversion* dei finanziatori dei prestiti alle imprese o, l’assenza di un fondo di protezione per il mancato rimborso da parte del *crowd-borrower*”.

TAN medio per profilo di rischio | *lending marketplace business-based*

PROFILO DI RISCHIO	tasso di interesse
prudente	4.78%
bilanciato	6.17%
aggressivo	8.48%
TAN medio pagato dal borrower	6.38%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dal 66% delle piattaforme italiane (marzo 2018).

Quanto al rendimento che gli investitori possono spuntare, “salva la possibilità concessa da alcune piattaforme di reinvestire in nuovi progetti le somme rimborsate” si attesta in genere intorno al 6 per cento. La piattaforma che registra il rendimento minimo mostra un tasso del 4% (con garanzia di rendimento) mentre quelle senza garanzia di rendimento riportano tassi compresi tra l’8% e il 13%. Esiste tuttavia un certo grado di eterogeneità tra le piattaforme a seconda della durata (non riportata) e del profilo di rischio. Tra le piattaforme *consumer-based* e quelle *business-based* si riscontrano differenze nei tassi di rendimento riconosciuti all’investitore, come per il TAN applicato al *crowd-borrower*.

Il tasso di interesse per il *crowd-investor* in contratti di finanziamento alle imprese è in media 40 punti base inferiore rispetto a quello riconosciuto al finanziatore di soggetti privati. È interessante, inoltre, notare come la “forbice” tra i tassi attivi (applicati al *crowd-borrower*) e quelli passivi (applicati al *crowd-investor*)

– che costituisce una componente della remunerazione delle piattaforme - sia in media di 20 punti base sia per le piattaforme *consumer-based* (*crowd-borrower*: 6,80% e *crowd-investor*: 6,60%) che per quelle *business-based* (*crowd-borrower*: 6,38% e *crowd-investor*: 6,16%). Tale forbice, fornisce indirettamente una misura del costo dei servizi offerti dalla piattaforma.

Rendimenti medi per profilo di rischio | consumer-based vs. business-based marketplace lending

(tasso di interesse medio riconosciuto all'investitore per profilo di rischio)

PROFILO DI RISCHIO	consumer based	business based
prudente	3.90%-5.85%	4.45%-5.02%
bilanciato	5.24%-7.45%	6.10%-6.34%
aggressivo	6.50%-10.35%	8.10%-8.25%
tasso medio ricevuto dal investitore	6.60%	6.16%

Fonte: elaborazioni Consob su dati rilasciati dal 80% piattaforme italiane (marzo 2018).

Per quanto concerne i costi di iscrizione e gestione, quelli previsti dalle piattaforme *consumer-based* sono generalmente inferiori per il *crowd-investor* rispetto al *crowd-borrower*: alcune piattaforme dichiarano esplicitamente che tali voci di spesa vengono pagate dai prenditori essendo incluse nelle rate di restituzione mensile del prestito concesso. Nel dettaglio, due piattaforme non prevedono costi di gestione a carico del finanziatore, mentre altre due prevedono una commissione tra l'1 e 1,5% (nulla è dovuto per le somme non ancora prestate e per quelle già ripagate).

Per quattro piattaforme tra le sei *consumer-based*, la commissione per la piattaforma è esclusivamente a carico del *crowd-borrower*, per una è esclusivamente a carico dell'investitore e per un'altra vi è una somma fissa a carico del *crowd-borrower* e una percentuale sugli interessi maturati (10%) prevista periodicamente a carico del *crowd-investor*.

Quando le commissioni sono a carico del *crowd-investor* la percentuale richiesta è generalmente più bassa

di quando le medesime gravano sul *crowd-borrower*. Le prime si aggirano, infatti, intorno al 2%, mentre le seconde intorno al 3-4,5% in funzione della durata e del merito creditizio.

Con riferimento alle piattaforme *business-based*, due piattaforme pongono le commissioni a favore della piattaforma solo a carico del *crowd-borrower*: per una delle due, in particolare, la commissione varia in misura percentuale al variare della durata del finanziamento (1% per i finanziamenti a 6 mesi, 2% per i finanziamenti a 12 mesi, 3% per i finanziamenti a 24 mesi e 4% per i finanziamenti a 36 e 60 mesi).

Un'altra piattaforma, invece, ripartisce le commissioni tra *crowd-borrower* e *crowd-investor*, ponendo a carico del primo i costi legati alla valutazione del merito di credito e alla gestione dei servizi di pagamento e a carico del secondo i costi correlati alle operazioni di cessione di finanziamento sul mercato secondario.

PIATTAFORME 'SEVERE' NELLA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

Per quanto riguarda la valutazione *ex ante* del merito di credito, tutte le piattaforme attive in Italia seguono, sia pur con lievi differenze, la stessa procedura. Essa viene di norma condotta in modo estremamente rapido (da pochi secondi a pochi giorni dalla presentazione della domanda) e il relativo risultato viene espresso in modo sintetico e sotto forma di *rating*, mediante l'assegnazione al richiedente o al progetto di una "classe" di merito creditizio. Alcune piattaforme dichiarano che l'attribuzione al richiedente di tale classe è fatta utilizzando algoritmi



proprietari ma non sempre il funzionamento degli stessi è adeguatamente descritto e spiegato.

Le piattaforme *consumer-based* effettuano, per ogni *crowd-borrower*, una valutazione sia del progetto (*due diligence*) sia dei dati socio-economici e della storia creditizia del richiedente. Tra le informazioni riguardanti il *crowd-borrower* assumono particolare rilevanza lo stato civile e altri elementi socio-demografici (quali l'età, la professione, la residenza), l'entità e la stabilità dei flussi di reddito disponibili, il livello di indebitamento e il comportamento nel pagamento di finanziamenti precedenti. Nella valutazione del progetto le piattaforme tengono conto anche della modalità di pagamento adottata per il rimborso del prestito.

Da quanto emerge dai siti delle piattaforme operanti in Italia, quasi tutte, per valutare la posizione debitoria del potenziale richiedente, si avvalgono di sistemi di informazioni creditizie privati (SIC), *Credit Bureau* e *Credit Register* e di società specializzate nella formulazione di *rating* e *scoring* anche per PMI, di cui, tuttavia, non sempre è dichiarata l'identità. Alcune piattaforme non precisano se la valutazione del merito creditizio è compiuta in proprio o è affidata, in tutto o in parte, ad un terzo *provider*. Alcune piattaforme fanno espressa menzione anche dell'utilizzo, per la valutazione del merito creditizio, di dati non strutturati quali le informazioni ottenibili dai *social* (es. Facebook) in modo da delineare più precisamente le abitudini di spesa e la capacità reddituale e patrimoniale del *crowd-borrower*.

I dati relativi al tasso di approvazione delle richieste di finanziamento indicano un'elevata selettività da parte delle

piattaforme: in particolare, dai dati in possesso dei ricercatori, (non essendo stato possibile reperire informazioni sul punto per tutte le piattaforme), tale tasso è risultato, a settembre 2016, per le piattaforme *consumer-based* dell'8% (a fronte di una media di approvazione da parte di istituti bancari del 35-40%). A marzo 2017, per la stessa categoria di piattaforme, il tasso di accettazione era maggiore e solo l'80% delle richieste di finanziamento era stata automaticamente declinata dopo l'accesso al *credit bureau*.

TASSO DI SOFFERENZE TRA IL 2,5 E IL 4 PER CENTO NELLE PIATTAFORME PER I CONSUMATORI

Basandosi sui dati rilasciati dalle piattaforme, è possibile però distinguere i tassi medi di *default* per durata del prestito stesso. A fronte di un erogato di 7.000.000, ovvero la media annua dei prestiti concessi da ogni piattaforma *consumer-based* operante in Italia, il tasso di sofferenze si attesta tra il 2,5% e il 4%. Il numero di rate non pagate, sia quando si tratta di 2 o 3 rate sia quando si tratta di 4 o più rate, è in diminuzione. "Inoltre – prosegue lo studio – è bene sottolineare come i maggiori benefici in termini di gestione del rischio di credito siano stati registrati proprio verso le rate non pagate per i periodi più lunghi con una riduzione dello 0,7% in termini di numerosità e 1,2% in termini di importi".

Per quanto riguarda, il processo di gestione del rischio di credito in corso di rapporto, tutte le piattaforme distinguono le attività poste in essere per il sollecito di pagamento da quelle di recupero dei crediti.

Sul primo fronte “numerose piattaforme concedono al *crowd-borrower* di posticipare (fino ad un massimo di dodici volte) il pagamento delle rate ancora dovute a fronte del rinnovato impegno a pagare. In genere le piattaforme sono abbastanza tolleranti circa il ritardo nel pagamento di una rata: nella maggioranza dei casi si tratta di problemi tecnici che vengono risolti con le procedure di allineamento con le banche stesse. Tuttavia, decorsi 10 giorni dal mancato pagamento (anche parziale) di 2-3-4 rate (a seconda della piattaforma), le piattaforme inviano al *crowd-borrower* la dichiarazione di decadenza dal beneficio del termine e trasmettono le pratiche a società specializzate nel recupero crediti. In caso di ritardo nel pagamento di 4-8 rate (a seconda della piattaforma), la procedura adottata dalle piattaforme è di negoziare un piano di rientro affinché il debitore possa riprendere i pagamenti ma, una volta inviata la lettera di decadenza di beneficio del termine, il *crowd-borrower* non può più richiedere la ristrutturazione del debito.



Dai dati dello studio Consob emerge infine che “gli importi recuperati dai prestiti con un minor numero di rate non pagate sono di gran lunga superiori a quelli recuperati dai prestiti con un maggior numero di rate non pagate”. A fronte di un tasso di *default* del 3% sul totale erogato per ogni piattaforma, lo studio indica un rapporto recuperato/erogato in sofferenza di circa il 70%.

A tutela degli investitori la maggior parte delle piattaforme *consumer-based* mette a disposizione un fondo di garanzia a copertura (totale o parziale) delle insolvenze dei *crowd-borrower*. Gli accantonamenti al fondo di garanzia vengono effettuati, in genere dal *crowd-investor*, in fase di messa a disposizione delle risorse e in percentuale dell'ammontare complessivo delle medesime. L'importo di ogni accantonamento è chiaramente indicato al *crowd-investor* e al *crowd-borrower* in relazione a ciascuna richiesta di finanziamento. Inoltre, la capienza del fondo stesso è pensata per assorbire uno *shock* con perdite doppie di quelle attese. Attraverso il fondo di garanzia le piattaforme subentrano *in toto* nel credito vantato dagli investitori e accreditano sui rispettivi conti di pagamento l'importo delle rate scadute e di quelle rimaste non pagate (in base alla disponibilità del fondo di garanzia stesso). Con riguardo alle tre piattaforme *business-based*, solo una garantisce gli investitori con un fondo di protezione; un'altra non garantisce in nessun caso gli investimenti e un'altra talvolta ricorre a garanzie esterne.