

---

# SOCIAL LENDING DI SMARTIKA: UN CANALE ALTERNATIVO DI CREDITO

---

di MAURIZIO SELLA\*

---

**A** partire dalla crisi finanziaria del 2008, il rapporto del cittadino con la finanza è diventato difficile: ottenere credito senza garanzie è praticamente impossibile, investire saggiamente i propri risparmi un'attività piena di possibili sorprese.

Proprio a fine 2008, ha iniziato a decollare un canale alternativo di credito, il social lending, o più propriamente peer-to-peer lending, il prestito diretto tra privati via web. Nato nel mondo anglosassone nel 2005 con Zopa, non è ora più un fenomeno di nicchia per appassionati del web: nel 2012, nel mondo si sono conclusi prestiti tra privati per oltre un miliardo di dollari; per il 2013 le stime prevedono un raddoppio dei volumi.

Il social lending è un fenomeno che attira molta attenzione, a livello sia statale, sia di mercato. Il governo inglese ha messo a disposizione dei siti di social lending 100 milioni di sterline per finanziare insieme ai prestatori privati, in un rapporto 50/50, le PMI in difficoltà per l'accesso al credito.

Google è recentemente entrata nel capitale della società americana Lending Club, valutandola ben 1,6 miliardi di dollari; l'ingresso di Google sul mercato porta con sé effetti non del tutto prevedibili, ma è evidente una maturazione del fenomeno negli Stati Uniti.

I prestiti che hanno luogo sulle piattaforme di social lending rientrano nella tipologia dei prestiti personali non finalizzati, che non prevedono garanzie a protezione del prestatore contro il rischio di default. Su questi siti, quindi, sono disponibili fondi per le erogazioni di prestiti e, tali fondi, sono a disposizione per chiunque abbia una buona storia creditizia. Chi presta denaro, e chi lo riceve, percepisce o paga una quota di interessi mediamente più favorevole rispetto a quella proposta dalle istituzioni finanziarie tradizionali; ciò, grazie al rapporto diretto che si crea tra prestatore e richiedente e il ridotto livello di intermediazione del gestore della piattaforma. Nella nostra esperienza di Smartika, a fronte di tre milioni di prestiti erogati nel primo anno di attività (circa 500 prestiti di un valore medio di 6 mila euro), i prestatori stanno godendo, in media, di un interesse lordo del 6,5% e i richiedenti di un Taeg inferiore del 25% >

del valore medio rilevato da Banca d'Italia.

Smartika opera da marzo 2012 come Istituto di Pagamento, autorizzato e vigilato da Banca d'Italia, che ha ricondotto il social lending a questa nuova forma di intermediario, introdotta dal d. lgs. 11/2010 in attuazione della direttiva europea 2007/64/CE sui servizi di pagamento.

Il modello di funzionamento di Smartika è disegnato per incrociare la domanda e l'offerta di credito in base al profilo di merito creditizio dei richiedenti da

un lato, e alla propensione al rischio/obiettivo di guadagno dei prestatori dall'altro. Il richiedente può chiedere un prestito tra 1.000 e 15.000 euro e viene classificato, in base alla sua storia creditizia e ai suoi dati personali, in 4 diverse classi (A+, A, B, C) di merito creditizio. Questa assegnazione viene fatta al termine della compilazione online della richiesta, interrogando in tempo reale i Sistemi di Informazione Creditizia; i criteri di pre-approvazione sono severi: solo il 20-25% delle richieste sono accettate. Il richiedente fornisce, poi, la documentazione a supporto per l'approvazione definitiva, basata principalmente sulla sostenibilità della rata rispetto al reddito dimostrato. Al progetto proposto partecipano centinaia di prestatori, ognuno erogando un microprestito con specifico ammontare e tasso (a un prestito di 5000 euro partecipano mediamente 200 prestatori). Il richiedente si riconosce debitore verso una moltitudine di prestatori ma, ovviamente, vede un unico importo da restituire e un unico tasso, che è la media ponderata dei tassi richiesti. Ci penserà poi Smartika a fra-

zionare la rata, incassata via addebito Rid, in tante microrate, ognuna con la sua quota capitale e interesse, accreditandole ai singoli prestatori.

I prestatori, invece, attivano le loro offerte online indicando importo, durata, rendimento desiderato e tipologia dei richiedenti a cui prestare (A+, A, B, C). Per diversificare il rischio, l'offerta viene suddivisa in 50 parti: il prestatore che mette in offerta

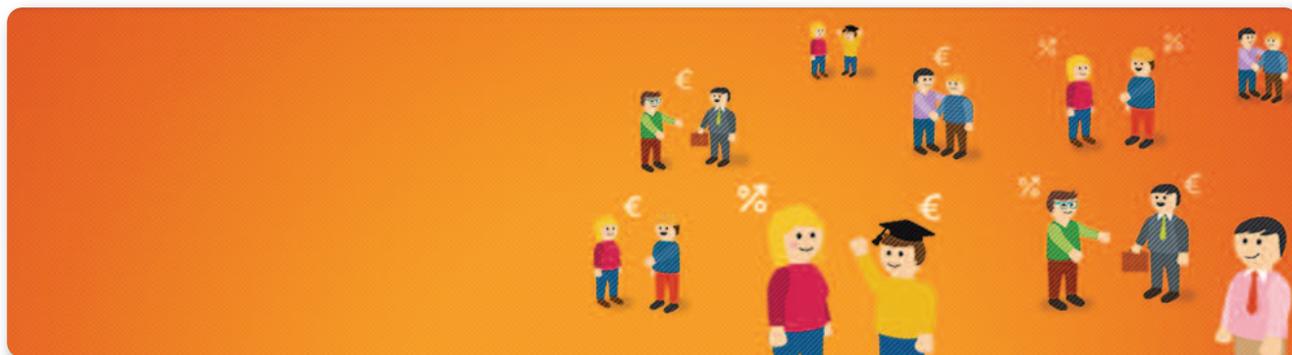
1.000 euro, ad esempio, presterà a 50 diversi richiedenti 20 euro ciascuno. A ulteriore protezione dell'investi-

mento, viene aggiunto un meccanismo a copertura del rischio: il prestatore presterà a tassi crescenti dalla classe A+ a quella C.

L'incontro tra domanda e offerta che determina i tassi avviene, quindi, sulla piattaforma e Smartika ne è completamente estranea. In primo luogo, il sistema trova un suo equilibrio dinamico tra le offerte dei prestatori e l'accettazione o meno dei tassi proposti da parte dei richiedenti. Possono verificarsi fenomeni temporanei di sbilanciamento tra domanda e offerta: il prestito è composto partendo dalle offerte a tasso più basso e, quindi, se l'offerta è superiore alla domanda, i tassi tendono a scendere; si verificherà una tendenza dei tassi in diminuzione quando è la domanda ad eccedere l'offerta.

Il social lending sconta ancora qualche criticità per i soggetti "non bancabili", in quanto, ad esempio, è necessario essere in possesso di un conto corrente bancario per l'addebito via Rid della rata; così pure non è una soluzione per chi ha una storia creditizia non virtuosa, in quanto un tasso molto ridotto di insolvenza è condizione per acquisire la fiducia de-

**smartika** people to people credit





gli investitori e, quindi, la messa disposizione di fondi. È evidente la funzione importante che gioca una sorta di “obbligo morale” che i richiedenti sentono nel ripagare le persone che hanno dato loro fiducia, e che si sostituiscono alle banche e alle finanziarie: il tasso di incasso rate di Smartika supera il 99,5%.

In questa logica, Smartika, ed il social lending in generale, può essere più correttamente interpretata come una opportunità per fasce di clienti sani ma, di fatto, escluse dal credito, come ad esempio i lavori autonomi o i soggetti impiegati con contratti a tempo determinato che vantano un reddito potenziale ed una storia creditizia virtuosa. Non mancano, poi, i casi di supporto alla microimprenditorialità, come per Patamu.com, una start-up web che offre la possibilità di tutelarsi dal plagio: pur avendo vinto un concorso della Provincia di Roma per il finanziamento dell’idea, si trovava nella necessità

di un prestito per realizzare il sito e quindi incassare il finanziamento.

Tuttavia, anche coloro che possono accedere al credito tramite i canali tradizionali cominciano ad essere gratificati dal meccanismo del social lending: oltre al tasso più vantaggioso, anche l’esperienza dell’istruttoria tutta online, che si traduce in comodità e velocità nell’erogazione del prestito, costituisce di per se un’attrattiva.

Il social lending, peraltro, rappresenta una esperienza del tutto nuova anche per chi presta il denaro. Qualunque sia la finalità che spinge il prestatore, da quella etico-sociale alla ricerca di redditività dei propri risparmi, costui si sente attore consapevole e, particolare non irrilevante, per la prima volta può visualizzare con facilità che uso viene fatto del proprio denaro. ●

\* Amministratore delegato - Smartika Spa