



# TI FINANZI con me?

SI CHIAMA *PEER-TO-PEER LENDING* ED È IL PRESTITO TRA PRIVATI CITTADINI, SENZA L'INTERMEDIAZIONE DELLE BANCHE. COME? GRAZIE AD APP E PIATTAFORME SUL WEB. UNA VERA RIVOLUZIONE NELLA FINANZA  
di Gloria Riva

HONEST LOANS, YES REALLY ("prestiti onesti, sì davvero") recita il cartellone pubblicitario all'angolo di Commercial street, crocevia degli startupper che vanno e vengono da The Cube, il più grande workspace di Londra. Luogo dove coltivare i propri sogni imprenditoriali grazie a prestiti con tassi non da strozzinaggio. È qui che cerca i suoi clienti Zopa, l'ideatore della campagna pubblicitaria e società all'avanguardia nel *peer-to-peer lending*, il prestito effettuato da una rete di cittadini verso altri cittadini, togliendo di mezzo le banche. A prima vista potrebbe sembrare una bizzarra finanziaria, ma per gli esperti è il primo passo di una rivoluzione che spazzerà via l'industria del credito così come l'abbiamo conosciuta per decenni. Con i suoi sportelli bancari, i costi aggiuntivi fatti di tasse e commissioni, i piani finanziari troppo complicati per scovarne le fregature. «Per un passaggio in auto si usa BlaBlaCar, per affittare una camera ci si affida ad Airbnb, eBay è il posto dove comprare un paio di scarpe. Funzionerà così anche nella finanza: per ottenere prestiti e finanziamenti non si andrà più in banca», dice Filippo Addarii, italiano di nascita e londinese d'adozione, fon-

datore della società finanziaria PlusValue e ricercatore al Global Climate Forum, centro studi dedicato allo sviluppo sostenibile. Secondo Addarii il web prenderà il settore tradizionale, smontandolo e rimontandolo: è già successo per la musica (con iTunes), per i libri (con Amazon), lo stesso accadrà con la finanza. Funzionerà? A Londra, dove l'innovazione attecchisce prima che in Italia, il *p-to-p lending*, chiamato anche *social lending*, spopola già, intercettando quella classe media che ha piccoli risparmi da investire ed è stata snobbata dalle grandi banche, concentrate a inseguire grossi capitali che non utilizza per finanziare l'economia reale, le aziende, la gente.

Zopa nel 2016 ha concluso prestiti per un valore di 1,5 miliardi di sterline (circa 1,7 miliardi di euro). E nella City stanno nascendo nuove startup che offrono lo stesso servizio, come Prosper, OnDeck, Founding Circle. Anche negli Stati Uniti il *p-to-p lending* è realtà. Lì c'è la californiana Lending Club, quotata a Wall Street, su cui Google ha scommesso 125 milioni di dollari, e altrettanti ne hanno investiti Lerry Summers, ex segretario al Tesoro degli Usa, e John Mack, il finanziere che ha guidato Morgan Stanley fuori dalla tempesta economica del 2008. Il meccanismo è questo: le nuove società-piattaforma non prestano i propri fondi, come fa una banca tradizionale, ma si limitano a creare il contatto fra chi ha un po' di quattrini da investire e chi ha bisogno di un prestito, per esempio una giovane coppia che vuole mettere su famiglia o un imprenditore che cerca sostegno per un nuovo progetto. Le piattaforme, poi, guadagnano chiedendo una commissione agli investitori. In prospettiva queste start up si arricchiranno anche grazie alla possibilità di sfruttare i big data provenienti dai propri clienti. E per questo i giganti tech come Google, Amazon, Apple, Alibaba stanno lanciando a loro volta piattaforme di *social lending*, utili a comprendere la capacità di spesa delle persone, con la possibilità di elaborare piani di finanziamento su misura.

**Il modello comincia a muovere i primi passi anche in Italia, dove operano già quattro società:** Prestiamoci, Soisy, Younited Credit e Smartika che svolgono l'attività di *p-to-p lending* tra privati, mentre l'unica piattaforma italiana di prestito per le aziende è BorsadelCredito.it. Soisy è nata sei mesi fa dall'idea di Andrea Sandro e Pietro Cesati (entrambi ex capi di Bnl Bnp

Paribas, dove si occupavano di gestione del rischio del credito e antiriciclaggio). «Eravamo stanchi di come le banche scaricano sui clienti i costi, molti dei quali sono "di struttura", tipo il mantenimento delle filiali», spiega Sandro. «Spesso i clienti lasciano i loro soldi sul conto corrente, pagando solo spese di gestione, ma la banca quei denari li reinveste guadagnandoci parecchio. Abbiamo così iniziato a studiare il modello inglese del *p-to-p lending* e ne siamo rimasti affascinati, perché abbatte le spese extra sui finanziamenti ed è più trasparente. Mentre gli istituti di credito - fra apertura della pratica, incasso rate e obblighi di assicurazione - spillano un sacco di denaro a chi cerca un mutuo». Come funziona Soisy? Chiedere un finanziamento è semplice: si va sul sito, si inseriscono i dati personali e un algoritmo verifica l'affidabilità del "cliente". In meno di 24 ore è possibile sapere il prestito verrà concesso e a quale tasso d'interesse. Servono poi 5 giorni per effettuare verifiche più accurate e concludere il contratto attraverso la firma digitale. La startup di Sandro e Cesati ha acceso 66 finanziamenti in 6 mesi, con tassi d'interesse dal 5 all'11%, accettando solo il 4% delle richieste. «Lavoriamo sulla qualità, perché vogliamo fornire alte garanzie agli investitori». Chi punta i propri risparmi su Soisy spesso è una persona curiosa, propensa all'innovazione, vuole sapere con precisione come vengono investiti i propri soldi e non si fida troppo delle banche. Su Soisy si possono "puntare" da 10 a 50mila euro, scegliere esattamente su chi investire e per quanto tempo, e i soldi prestati vengono rimborsati mensilmente con gli interessi. Si può anche scegliere il tasso di prestito, creando così una positiva competizione al ribasso tra i creditori. In media il guadagno va dal 4 al 7% netto del capitale investito.

**Andrea Cavuoto, violoncellista milanese di 46 anni, ha "puntato" 5mila euro sull'aiuto ai giovani musicisti:** «Quand'ero giovane è stata dura riuscire a comprarmi un violoncello come si deve, di qualità. Mentre negli Stati Uniti il governo concede agli aspiranti musicisti un prestito sociale per comprare lo strumento, in Italia non c'era nulla di simile». Così ad Andrea è venuta l'idea di usare i propri risparmi per finanziare talenti in erba. Ha deciso di far credito ai giovani che vanno ad acquistare uno strumento da Mamù, negozio di musica di Milano che ha avviato una partnership con la



UNA FORMULA  
DI SUCCESSO  
TRA CHI HA  
DEI RISPARMI  
DA INVESTIRE.  
O CHI CERCA  
DENARO  
PER NUOVE  
IMPRESE

## LE BANCHE TRADIZIONALI PROVANO A CORRERE AI RIPARI, INVESTENDO NEI SERVIZI SU MISURA



piattaforma finanziaria. «È una tipologia di microcredito, che riproduce attraverso i social quello che avviene in una famiglia o fra amici», aggiunge Addarii. «È una rivoluzione nell'ambito della finanza che sta erodendo gli spazi un tempo riservati agli istituti di credito, non più in grado di offrire un servizio sufficientemente adeguato ai cittadini».

**Tuttavia il sistema è ancora da affinare, specialmente dal punto di vista della garanzia agli investitori.** Consob, Banca d'Italia e politici vari sono più preoccupati di tutelare le banche tradizionali che di legiferare a favore dell'innovazione finanziaria. Creando, di fatto, un muro che tuttavia già scricchiola, vista la diffusione di applicazioni smartphone come Monzo e Apple Pay, sulle quali si carica del denaro da utilizzare per fare pagamenti a costo molto inferiore rispetto alle commissioni richieste dalle banche. Con un'interfaccia immediata, che permette di tenere costantemente sotto controllo il proprio portafoglio. L'impatto sui dinosauri del credito è devastante e PricewaterhouseCoopers stima che entro il 2025 il valore dei prestiti in *social lending* sarà pari a 150 miliardi di euro: «Se si eliminano gli sportelli, i dazi sui trasferimenti e i balzelli sui mutui alle banche tradizionali non resta più nulla. Per questo o gli istituti di credito offrono servizi specializzati o soccomberanno», prevede Addarii. Eppure, sono poche le banche che si stanno attrezzando. Intesa ha lanciato un imponente centro innovazione e sviluppo per sfruttare al meglio la massa di big data proveniente dai propri correntisti, così da creare un servizio su misura per ciascuno; Hsbc accompagna i clienti nell'investimento bilanciato tra previdenza pensionistica e investimenti etici, che non danneggino l'ambiente e promuovano la qualità del territorio. E poi c'è Banca Sella, che punta a diventare una società high tech, ingegnerizzano le strutture del gruppo. Se ne sta occupando Doris Messina, responsabile Fintech e New Business della banca biellese, che da vent'anni svolge un ruolo da apripista nel contesto italiano dell'innovazione finanziaria: Banca Sella è stata la prima ad adottare l'home banking, pioniera nel trading online, nell'e-commerce e negli investimenti di venture capital. E adesso sta lavorando a progetti condivisi attraverso un laboratorio d'innovazione, il Sella Lab, che cerca alleanze con le società lanciate da talentuosi nerd: «Le startup sono snelle e piacciono alla gente, mentre

le banche hanno una regolamentazione elevata, ma anche la capacità di gestire progetti complessi. Abbiamo quindi pensato ad alleanze con le startup per esplorare nuovi modelli di business», spiega Messina. Un esempio è Hype, strumento di life banking, un'app che consente di gestire il denaro speso e ricevuto quotidianamente: «Si crea un conto di moneta elettronica, associato a una carta, che ha delle funzionalità social. Ad esempio consente di trasferire e chiedere denaro fra soci e amici, permette di accantonare i soldi per determinati obiettivi e di pagare il conto in un negozio utilizzando lo smartphone. Serve per dematerializzare il portafoglio in modo semplice, rendendo la gestione finanziaria trasparente e facilmente comprensibile a tutti».

**La domanda è: che fine faranno le banche tradizionali, con i loro 30mila sportelli e 300mila dipendenti?** «Da un lato sarà necessario aumentare la capacità di consulenza, per rispondere alle richieste di chi ha patrimoni personali. La banca dovrà diventare il punto di riferimento per gestire case, proprietà, oggetti d'arte e altri valori. Inoltre bisognerà puntare sull'innovazione per attirare le persone più giovani che hanno un'elevata competenza digitale e chiedono prodotti finanziari all'altezza», spiega Messina, che evidenzia un aumento delle richieste di investimento su aziende promettenti e start up che potrebbero diventare le «Google del futuro». «Gli investitori di oggi sposano progetti lungimiranti e chiedono al consulente bancario un modo per sostenerli senza mettere a rischio il proprio patrimonio. Non sono solo i giovani a cercare queste soluzioni innovative, anche gli imprenditori affermati cercano di investire in realtà digital e chiedono di essere accompagnati», continua Messina, convinta che il bancario dovrà lavorare molto su se stesso nei prossimi tempi, diventando più curioso e interessato al mondo esterno. «Il settore verrà stravolto», conclude: «Siamo alle battute iniziali di un radicale processo di mutazione. Per ora si va al traino degli entusiasti dell'innovazione, che devono far fronte agli ostili totali: coloro che non vorrebbero cambiare il proprio modo di lavorare e rischiano di essere travolti da un cambiamento rapido e inevitabile. Del resto, così come cinque anni fa non avremmo mai ipotizzato che gli sportelli bancari avrebbero iniziato a chiudere, oggi non è possibile prevedere come saranno le banche nel 2020». ■