

**COMMISSIONE VI  
FINANZE**

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**INDAGINE CONOSCITIVA**

11.

**SEDUTA DI GIOVEDÌ 22 SETTEMBRE 2016**

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE **PAOLO PETRINI**

**INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Petrini Paolo, <i>Presidente</i> .....	3, 6, 7, 8, 9
Petrini Paolo, <i>Presidente</i> .....	3	Loro Daniele, <i>Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa</i> .....	3, 6, 7, 8
<b>INDAGINE CONOSCITIVA SULLE TEMATICHE RELATIVE AI RAPPORTI TRA OPERATORI FINANZIARI E CREDITIZI E CLIENTELA</b>		Pesco Daniele (M5S) .....	7, 8
		Villarosa Alessio Mattia (M5S) .....	6, 7
<b>Audizione dei rappresentanti di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa:</b>		<i>ALLEGATO: Documentazione depositata dal dottor Loro</i> .....	10

**N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Partito Democratico: PD; Movimento 5 Stelle: M5S; Forza Italia - Il Popolo della Libertà - Berlusconi Presidente: (FI-PdL); Area Popolare (NCD-UDC): (AP); Sinistra Italiana-Sinistra Ecologia Libertà: SI-SEL; Scelta Civica per l'Italia: (SCpI); Lega Nord e Autonomie - Lega dei Popoli - Noi con Salvini: (LNA); Democrazia Solidale-Centro Democratico: (DeS-CD); Fratelli d'Italia-Alleanza Nazionale: (FdI-AN); Misto: Misto; Misto-Alleanza Liberalpopolare Autonomie ALA-MAIE-Movimento Associativo italiani all'Estero: Misto-ALA-MAIE; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Partito Socialista Italiano (PSI) - Liberali per l'Italia (PLI): Misto-PSI-PLI; Misto-Alternativa Libera-Possibile: Misto-AL-P; Misto-Conservatori e Riformisti: Misto-CR; Misto-USEI-IDEA (Unione Sudamericana Emigrati Italiani): Misto-USEI-IDEA; Misto-FARE! - Pri: Misto-FARE! - Pri; Misto-Movimento PPA-Moderati: Misto-M.PPA-Mod.**

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE  
PAOLO PETRINI

**La seduta comincia alle 12.40.**

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva in differita sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

**Audizione dei rappresentanti di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra operatori finanziari e creditizi e clientela, l'audizione dei rappresentanti di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa.

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. Vi ringrazio dell'invito, a nome mio e della società che rappresento. Prestiamoci è una piccola realtà che si occupa di un *business* molto innovativo, perciò siamo onorati di poter illustrare il nostro parere sulle tematiche oggetto dell'indagine conoscitiva, posto che, probabilmente, esso è diverso da quello degli operatori tradizionali.

Vorrei seguire una breve memoria scritta che ho predisposto e che illustrerò, seguendone il filo logico. Partirei con una piccola introduzione sulla nostra realtà, per poi passare ai temi che più ci interessano.

Prestiamoci è una piattaforma che gestisce prestiti fra persone *on line*. È stata una delle prime ad essere avviata in Italia in questo settore. Nel 2008 è stata fondata la società Agata, che detiene il marchio e gestisce il *marketplace* di Prestiamoci.

Nel 2009 la società è stata autorizzata dalla Banca d'Italia, nella veste di intermediari finanziari *ex* articolo 106 del TUB (Testo unico bancario). Nel 2010 ha avviato la propria attività sotto forma di *test*, sviluppandola negli anni successivi, e soprattutto a partire dal 2014, quando, grazie all'incubatore di *startup* digitali (*Digital Magics*), c'è stato un nuovo impulso.

Grazie a ciò, abbiamo anche costituito una società controllata al 100 per cento (PituPay SpA): si tratta di un istituto di pagamento, autorizzato anch'esso dalla Banca d'Italia. Ritornerei sul tema autorizzativo più avanti, perché è un aspetto che caratterizza questo mercato e rispetto al quale ci sono alcune aree di incertezza.

Dal punto di vista societario, ad oggi la società consta di un gruppo di 12-13 persone, di cui 9 dipendenti, oltre al *board*, che si occupa attivamente della società, come spesso accade nella fase di *start-up* di questo tipo di attività. È strutturata in maniera solida per quanto riguarda la parte crediti e la parte *risk management*, che riteniamo fondamentali.

Peraltro, essendo noi soggetti vigilati, dobbiamo rispettare quanto previsto dalla normativa. La società ha investito negli anni soprattutto per costruire il solido *software* che gestisce la piattaforma. I principali investimenti sono stati, quindi, diretti in quella direzione.

Per darvi qualche dato numerico, abbiamo circa 1.500 clienti e abbiamo erogato 3,6 milioni di euro di prestiti; attualmente la società ha un tasso di crescita molto

importante. Recentemente, infatti, dopo il periodo di investimento iniziale, abbiamo innescato una fase di crescita significativa. Il tasso medio a cui sono stati erogati i prestiti nel tempo è il 5,34 per cento complessivo, ovvero quasi la metà di quello calcolato nelle recenti statistiche di Banca d'Italia anche ai fini della fissazione del tasso d'usura.

Una caratteristica della piattaforma è che essa, da non molto tempo, gestisce anche un mercato secondario, che è già attivo, quindi gli aderenti che investono possono liquidare le loro quote in questo mercato secondario e altri clienti le possono acquistare.

Una particolarità di Prestiamoci, in questo unica sul mercato italiano e a livello internazionale, è che partecipiamo a ciascun prestito con una quota. Il nostro interesse è quindi allineato fortemente con quello dei clienti. Riteniamo che questo modello sia molto importante per il futuro del settore, posto che si sono verificati casi — soprattutto all'estero — di forte spinta sulla crescita dei volumi da parte degli intermediari puri, senza, però, attenzione per ciò che accadeva ai portafogli dei clienti a cui venivano venduti i prestiti.

Andando nello specifico del *peer to peer lending*, per completare questo quadro, visto che credo non sia un'attività conosciutissima, spiegherei le modalità con cui viene gestito il *business*.

Il *business* consiste, sostanzialmente, nell'erogazione di prestiti personali a persone che ne fanno richiesta — le quali hanno, quindi, bisogno di denaro — finanziata da altre persone. Come si riesce, nell'ambito di tale sistema, a fare in modo che chi finanzia i prestiti non assuma una posizione di rischio sul singolo soggetto?

Ciò avviene attraverso la diversificazione: un soggetto che partecipa al finanziamento dei prestiti mette a disposizione una somma che viene frazionata in piccole quote — nel nostro caso da 50 euro — per poi essere erogate a una platea di soggetti richiedenti fondi.

In questo modo, se qualcuno di questi soggetti si viene a trovare in difficoltà nel ripagare il prestito o diventa inesigibile, il

rischio assunto da chi presta i soldi è limitato a quella quota. Inoltre, con il rendimento cumulato su tutte le altre quote, la perdita viene compensata e si arriva ad ottenere un rendimento del tutto apprezzabile.

Questo sistema molto interessante è nato contemporaneamente negli Stati Uniti e in Inghilterra intorno al 2006 e ha avuto un forte impulso in diversi Paesi. È interessante perché, di fatto, la disintermediazione del sistema bancario che avviene attraverso l'utilizzo della piattaforma comporta il trasferimento di vantaggi importanti a tutte e due le categorie dei nostri clienti, da una parte chi richiede il prestito e dall'altra chi lo finanzia.

Infatti, se confrontiamo la posizione di un qualsiasi deposito in una banca, anche vincolato, perché in questo caso si ha un vincolo, il rendimento attuale che le banche offrono è prossimo allo zero (al massimo 0,80-0,90 per cento), mentre, con un portafoglio di prestiti, si può ambire a rendimenti intorno al 6-7 per cento.

Sul versante di chi richiede il finanziamento si attua un meccanismo, molto pubblicizzato sul mercato da altri operatori ma di fatto poco impiegato, che è quello del *risk adjusted price*. Ogni richiedente, infatti, ottiene il prestito al tasso d'interesse che riflette il suo livello di rischio: se è una persona molto indebitata, non ha pagato in passato e ha una storia creditizia complicata, avrà un tasso più alto; se, invece, ha sempre tenuto un comportamento corretto e non è molto indebitata, avrà un tasso molto favorevole.

Questo tipo di meccanismo, che è evidentemente insito nel nostro sistema, perché affidiamo denaro messo a disposizione da terze persone sulla base di un livello di rischio, si instaura in maniera automatica e necessaria. Chi ha un buon merito di credito accede, quindi, a dei prestiti a un prezzo molto più vantaggioso rispetto a quanto potrebbe ottenere da qualsiasi altro operatore di mercato. Entrambe le categorie traggono, pertanto, vantaggi importanti.

Vi risparmio gli aspetti pratici della gestione della piattaforma, i quali sono comunque riportati nella mia relazione

scritta, per passare al grado di diffusione di questo *business* nel mercato.

Nel mondo ci sono Paesi in cui siamo già alla fase di consolidamento, poiché questo business vi ha raggiunto un livello di diffusione già molto stabile. Ci sono operatori, prevalentemente negli Stati Uniti, i quali gestiscono quote di mercato ed erogano una mole di prestiti a livello dei principali operatori tradizionali.

In Europa, il totale erogato del settore ha raggiunto gli 11 miliardi di euro, che è una quota molto significativa. In Italia, invece, sono stati erogati soltanto 55 milioni di euro, perché siamo ancora molto indietro in relazione a diversi aspetti.

Per comprendere le motivazioni di ciò è importante affrontare il tema della trasparenza, al quale è peraltro collegato il meccanismo, che ho prima illustrato, del *risk adjusted price*.

Nel nostro caso la trasparenza non è soltanto un concetto astratto o un valore, ma è insita nel modello di *business*. Mi scuserete se entro nel dettaglio. Quando una persona chiede un prestito, richiede un servizio che ha due componenti di base di costo: la disponibilità di denaro e il servizio dell'operatore finanziario che istruisce la pratica. Oltre a questi, vi sono poi servizi collaterali spesso abbinati a questo tipo di proposta.

Quando si presenta una richiesta di finanziamento a un operatore come Prestiamoci, le due, per così dire, risorse produttive — cioè la finanziaria che eroga il servizio e opera la valutazione della pratica, e colui che mette a disposizione il denaro — sono due soggetti separati, che svolgono la propria attività a un prezzo di mercato trasparente per chi compra il servizio.

Proprio per questo motivo siamo « costretti » a fare una valutazione di *risk adjusted price*: perché nessun prestatore darebbe i propri soldi a un tasso che non riflette adeguatamente il rischio che assume. In sostanza, dunque, il nostro meccanismo è naturalmente trasparente rispetto a quello utilizzato da qualsiasi altro operatore di mercato; proprio perché non possiamo permetterci di esporre prezzi che

non riflettono il costo delle risorse produttive che stiamo utilizzando.

Un altro aspetto molto importante è che il nostro modello di *business* non prevede la vendita di prodotti aggiuntivi, facoltativi o di contorno. In particolare, mi riferisco alle assicurazioni che spesso vengono aggiunte al prodotto e ne modificano il *pricing* in maniera significativa, perché lo fanno aumentare del 30-40 per cento rispetto al valore iniziale. Noi non prevediamo, inoltre, costi di uscita, che generalmente gravano proprio sulle categorie che, per qualche motivo, devono fare un consolidamento e sono le più deboli presenti sul mercato.

L'aspetto della trasparenza si inserisce in un mercato in cui il consumatore medio ha un livello di conoscenza molto basso di questo servizio e del *risk adjusted price*. In mancanza di consapevolezza del proprio merito di credito, nessuno, nel momento in cui presenta una richiesta di finanziamento a un operatore tradizionale, è in grado di capire, effettivamente, se potrebbe ottenere un prezzo migliore di quello che gli viene offerto, perché ha di fronte un prezzo unico, con o senza assicurazione.

Un aspetto fondamentale riguarda il livello culturale del Paese e delle persone che chiedono i prestiti rispetto a questi temi. Questo è uno dei motivi per cui il nostro mercato è più arretrato rispetto a quello di altri Paesi, dove è molto comune conoscere il proprio merito di credito. Quando una persona va in banca a chiedere un finanziamento negli USA, normalmente conosce il punteggio cosiddetto FICO (*Fair Isaac Corporation*) e lo dichiara subito, sapendo che, in base ad esso, otterrà un tasso più o meno favorevole.

Noi pensiamo che questa sia la strada che il nostro Paese dovrebbe intraprendere per rendere maggiormente efficiente il mercato e, quindi, ampliare le potenzialità e le possibilità di accedere al credito.

Se posso sintetizzare le considerazioni che ho svolto, direi che il *peer to peer lending* è un sistema che non è sostitutivo di quello tradizionale, ma lo può completare in maniera molto interessante, rafforzando, in generale, il mercato.

Si tratta di un sistema che offre alcuni vantaggi per le categorie di clienti che vi si avvicinano, perché i richiedenti credito possono avere, di fatto, un tasso migliore in base al loro merito di credito; inoltre essi hanno accesso a una modalità di erogazione particolare, perché è totalmente *on line*, spersonalizzata e non subisce l'influenza che possono avere determinate reti sul consumatore finale.

Dal lato del prestatore c'è, invece, un'importante possibilità di investimento che, allo stesso tempo, consente di entrare in un sistema di *sharing economy*, cioè di aiutare le altre persone a perseguire i loro progetti.

Ci sono, però, alcune condizioni di contorno che vanno affrontate. Un primo tema è quello a cui accennavo, cioè la formazione e la comunicazione. Infatti, far conoscere questo mercato è fondamentale, anche per fare in modo che il consumatore inizi ad acquisire dimestichezza con il merito di credito.

Un secondo tema che penalizza il mercato italiano è il fatto che gli investimenti di coloro che accedono a queste piattaforme, dal punto di vista fiscale, vengono equiparati agli altri redditi, con applicazione di un'aliquota marginale e obbligo di inserire tali redditi all'interno della dichiarazione dei redditi, con l'obbligo, quindi, di fare la dichiarazione stessa (evitabile per esempio per i dipendenti con solo il CUD).

In alcuni Paesi, invece, sono state addirittura inserite aliquote agevolate per chi svolge questo tipo di investimenti, perché supportano il consumo e lo sviluppo. Anche solo l'equiparazione di questo tipo di rendimento a quello di un qualsiasi investimento finanziario, con una ritenuta alla fonte, renderebbe più agevole questo tipo di attività, anche senza che vi siano particolari vantaggi.

L'ultimo aspetto è quello relativo alla regolamentazione di questo tipo di attività, perché c'è molta confusione in materia, non solo in Italia. Noi abbiamo due licenze e pensiamo che entrambe servano e che l'attività di erogazione di credito sia fondamentale, quindi siamo una società finanziaria e vogliamo esserlo. Va detto, però,

che, essendoci una forte componente di transazioni e di sistemi di pagamento, anche la parte pagamenti è importante.

La realtà è che, probabilmente, il *peer to peer* è un ibrido finanziario, cioè un soggetto che deve essere regolamentato nei confronti dei clienti come una qualsiasi società finanziaria, ma dall'altra parte non può possedere i requisiti di patrimonializzazione e di solidità patrimoniale che vengono richiesti a una banca, perché non comporta un impegno di rischio coerente con questo tipo di richieste.

Tutto questo dovrebbe aiutare a sviluppare un settore che attira investimenti dall'estero e che è positivo in generale per il sistema perché, aumentando le disponibilità delle persone che vi accedono, ne accresce le possibilità di consumo.

**PRESIDENTE.** La interrompo in maniera irrituale. Il collega Villarosa deve andar via, ma vorrebbe porle una domanda.

**ALESSIO MATTIA VILLAROSA.** Abbiamo chiesto la vostra partecipazione all'indagine conoscitiva e vorrei porle una domanda su un tema secondo me fondamentale. Tecnicamente, voi siete intermediari finanziari ai sensi dell'articolo 106 del TUB, quindi avreste bisogno di un *plafond*. Come funziona tutto ciò? Il *plafond* per erogare il finanziamento ve lo dà il cliente che vuole investire delle somme e va direttamente al beneficiario, o siete voi a costruire un *plafond*...

**DANIELE LORO, Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa.** Il meccanismo che utilizziamo — a suo tempo approvato dalla Banca d'Italia — è costruito in questo modo. Quando approviamo un prestito, lo mettiamo sul mercato, cioè sulla nostra piattaforma. Da quel momento, le persone possono decidere di partecipare e anche noi partecipiamo con una quota. Quando il prestito è completato, raccogliamo le somme e le trasferiamo direttamente al beneficiario.

**ALESSIO MATTIA VILLAROSA.** Quindi, avete un piccolo *plafond* con cui

partecipate per una quota e poi un altro *plafond* che si costruisce man mano.

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. Esatto.

ALESSIO MATTIA VILLAROSA. Grazie.

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. In conclusione, la nostra è un'attività che andrebbe presa in considerazione, come peraltro altri Paesi hanno fatto, anche partecipando alle piattaforme in taluni casi e aumentando, in questo modo, la conoscenza e la disponibilità delle persone a sviluppare questo *business*.

Ovviamente, io sono un operatore privato, ma la partecipazione non avvantaggerebbe me anziché un altro operatore, perché si partecipa a una piattaforma — in Inghilterra lo hanno fatto, a suo tempo, sulle diverse piattaforme esistenti — per coinvolgere le persone in questo *business*, quindi si aumenta la leva finanziaria e la possibilità di investimento di tutti, accrescendo anche i consumi, e così via. Pensiamo, dunque, che ciò possa avere un complessivo effetto positivo.

PRESIDENTE. Do la parola ai colleghi che desiderano intervenire.

DANIELE PESCO. Per curiosità, posto che vi sarà qualche cattivo pagatore anche tra i vostri clienti, di solito quanto tempo impiega un investitore a rientrare della perdita subita?

Un'altra domanda è sulla regolamentazione. Nello specifico, servirebbe una legge *ad hoc* per regolare il *peer to peer* finanziario? Quali caratteristiche dovrebbe avere?

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. Venendo al primo quesito, si tratta di un tema di discussione giornaliera sulla piattaforma fra tutti i soggetti, tra i quali c'è molta interazione.

Noi siamo chiari con i clienti. Il sistema comporta delle perdite perché, statisticamente, è normale che avvenga che qualcuno non ripaghi il proprio debito. Del resto, soprattutto se si va su tassi di rischio più elevati, è possibile che qualcuno possa non farcela.

Nel momento in cui la perdita è conclamata, è stata registrata, quindi non c'è più possibilità di rientro: semplicemente, si azzerava quella posizione. In sostanza, se un soggetto ha investito 100 quote da 50 euro e ha una quota, pari a 25 euro, ancora da incassare, che va *in default*, la quota stessa si azzerava ma, posto che l'investitore stesso ha rendimenti del 7-8 per cento su tutto il resto, la perdita è assorbita dai rendimenti delle altre quote; quindi può comunque ottenere un rendimento.

Altrimenti, può utilizzare il mercato secondario per mettere in vendita anticipatamente i suoi prestiti. In questa fase, però, stiamo sperimentando questo servizio solo per i prestiti che non hanno subito ritardi nei pagamenti, per evitare che, in una fase iniziale, ci sia qualche negoziazione aggressiva. Insomma, prima vogliamo testare molto bene il funzionamento del mercato secondario, e poi, quando vedremo che è uno strumento funzionante, eventualmente provvederemo a pensare anche a un mercato in cui si inizia a valutare il rientro o la vendita dei prestiti in *default*.

Trattandosi di privati, peraltro, il concetto fondamentale dell'intero *business* — secondo me, ma anche secondo l'organo di controllo — è che l'attività di prestito venga svolta in maniera non professionale dalle persone; esse non devono quindi essere indotte a pensare che sia come il mercato di borsa, in cui ci si inventa « esperti di credito ». È già molto difficile, per noi come per qualsiasi operatore professionale, selezionare bene il credito e contenere le perdite all'interno dei limiti statistici che ci poniamo come obiettivi; a maggior ragione ciò è difficile per le altre persone.

Insomma, l'idealismo dei primi modelli, in cui improvvisamente si andava sul mercato e si decideva dove investire, sono superati. C'è bisogno di un operatore professionale.

Qui mi collego alla domanda sulla questione dell'autorizzazione. Ho già illustrato la nostra posizione su questo. Dal punto di vista regolamentare, pensiamo ci sia bisogno di imporre almeno una partecipazione dell'operatore all'erogazione dei prestiti, come nel nostro caso, perché questo è un elemento qualificante a tutela di chi investe. Se, infatti, si perdono solo i soldi dei prestatori, si potrebbe tenere un atteggiamento non corretto, posto che si guadagna solo sulla commissione e, quindi, sui volumi di finanziamenti erogati.

Questo è un primo aspetto. Infatti, nel momento in cui investiamo, dobbiamo essere una finanziaria, anche se si tratta di una piccola quota. Siamo, peraltro, una finanziaria anche perché valutiamo il credito, quindi, secondo noi, l'attuale regolamentazione per gli intermediari finanziari di cui all'articolo 106 del TUB, per tutta quella parte che disciplina il *risk management*, la struttura organizzativa e il sistema di controlli, è calzante per l'attività che svolgiamo. Invece, non è adeguato imporre a un operatore di questo tipo di avere sistemi di valutazione dei *capital ratio* sofisticati (come quelli di banche) o avere un minimo di capitale di 2 milioni di euro, quando un istituto di pagamento ne ha 125.000.

In questo momento, noi siamo su quel limite di capitale, ma i nostri concorrenti sono su un livello molto inferiore, pari a circa 125.000 euro. Il problema è avere la possibilità di accedere ad una esenzione speciale per il limite di capitale di 2 milioni, che è molto alto per un operatore di questo tipo.

Peraltro, essendo una *start-up*, molto spesso ci troviamo a essere l'unica *start-up* sul mercato ad avere troppi soldi da una parte e poco capitale dall'altra. Siamo, quindi, sempre alla ricerca di capitale per avere il *ratio* richiesto, ma non per usarlo. Ciò è una follia, perché normalmente le *start-up* hanno il problema della mancanza di soldi, e non tanto della carenza di capitale.

PRESIDENTE. I rapporti giuridici tra debitore e creditore sono unicamente tra l'operatore della piattaforma e il debitore ?

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. No, per fare un'analogia è come una sorta di prestito sindacato: vi sono tanti soggetti che erogano i soldi a un altro, il quale prende i soldi direttamente dalla piattaforma che li raccoglie, ma ogni soggetto ha il diritto di credito verso la persona che ha affidato.

PRESIDENTE. In caso di inadempienza ?

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. Prestiamoci ha il mandato, come « capofila », a gestire tutto il percorso di recupero del credito secondo le procedure più adatte alla situazione. Purtroppo, nel mercato dei prestiti personali è un dato di fatto che quando si arriva ad avere alcune posizioni incagliate o difficili da recuperare, con le azioni legali non si riesce a ottenere più di tanto.

Bisogna essere molto tempestivi nella prima fase, che è quella fondamentale. Poi, una volta recuperato, l'importo viene ridistribuito come un incasso qualsiasi quando riceviamo le rate di restituzione dei prestiti. Come dicevo, si tratta di un sistema di pagamenti, per cui quando si riceve una rata la si deve dividere in quote da distribuire a tutti gli investitori. La stessa cosa avviene in caso di recupero delle somme.

DANIELE PESCO. Per il recupero del credito, visto che anche voi avete investito, vi fate agenti solo per la vostra parte o cercate di coordinare tutta il processo ?

DANIELE LORO, *Amministratore delegato di Prestiamoci del Gruppo Agata Spa*. Lo facciamo per tutti. È complesso, ma si riesce a fare. Infatti, abbiamo capito che se gestiamo la prima fase internamente, è molto meglio, per diversi motivi, sia per il nostro profilo di immagine sia con riguardo alla capacità di recupero.

Ovviamente, oltre certe fasi iniziali non riusciamo ad andare perché, come ho detto, siamo solo in 10 persone, quindi nelle fasi successive ci affidiamo anche a

società esterne che professionalmente svolgono quell'attività.

**PRESIDENTE.** Ringrazio il nostro ospite per l'audizione. Autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della documentazione consegnata dal dottor Loro (*vedi allegato*) e dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 13.05.**

---

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI  
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE*

**DOTT. RENZO DICKMANN**

---

*Licenziato per la stampa  
il 20 ottobre 2016*

---

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

## **Indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra intermediari finanziari e creditizi e clientela**



**Sommario**

<b>1</b>	<b>PRESTIAMOCI.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Cos'è il <i>Peer-to-Peer Lending</i>.....</b>	<b>4</b>
2.1	<b>Esempio di funzionamento .....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>La diffusione del P2P Lending.....</b>	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>La trasparenza: un pilastro del modello di business del P2P .....</b>	<b>5</b>
<b>5</b>	<b>Condizioni per favorire lo sviluppo del P2P.....</b>	<b>7</b>

## 1 PRESTIAMOCI

PRESTIAMOCI è una piattaforma on-line che gestisce **prestiti fra persone** (cd. Credito “Peer to Peer”). Il *P2P Lending* prevede l'erogazione di prestiti personali a individui utilizzando fondi messi a disposizione da parte di altri soggetti privati. PRESTIAMOCI **partecipa insieme ai Prestatori** ad ogni finanziamento assumendo direttamente una quota del rischio di erogazione ed allineando il proprio interesse a quello dei Prestatori. PRESTIAMOCI è l'unico operatore che ha questa particolarità, e si ritiene che tale aspetto sia estremamente rilevante nella prospettiva di sviluppo di medio termine, in quanto rappresenta un naturale deterrente a politiche di impiego orientate esclusivamente ai volumi e non alla qualità dell'erogazione.

La piattaforma e il marchio PRESTIAMOCI sono di proprietà della società Agata S.p.A., una società finanziaria autorizzata ai sensi della normativa ex art. 106 del Testo Unico Bancario, costituita nel 2008, con sede a Milano e **iscritta all'albo degli intermediari finanziari** dall'agosto 2009. La Società detiene inoltre una partecipazione del 100% nella Società PituPay S.p.A., autorizzata alla prestazione di servizi di pagamento e associata ad Assofin.

PRESTIAMOCI, nata dall'iniziativa di alcuni manager e investitori privati, ha affrontato come pioniere il mercato del credito fra persone in Italia avviando l'operatività della piattaforma nel 2010. Nel 2014 ha avuto un importante fase di sviluppo in concomitanza dell'ingresso nell'azionariato dell'incubatore Digital Magics S.p.A., cui si sono aggiunti a dicembre 2015 altri importanti investitori e fondi Ventures. L'azienda sta proseguendo nel percorso di sviluppo programmato e la sua struttura, sebbene sempre molto leggera in rapporto alle strutture tradizionali in quanto fortemente automatizzata, conta ad oggi 9 dipendenti altamente specializzati e con elevato profilo di scolarizzazione. La struttura organizzativa ha importanti presidi nell'area del risk management, nell'analisi e gestione dei processi del credito, nell'area dei sistemi informativi (come si addice ad una iniziativa digitale) e nella funzione audit interna, anche nel rispetto della normativa di settore.

PRESTIAMOCI ha dedicato in questi anni consistenti risorse alla realizzazione dell'infrastruttura necessaria per operare nel *Peer-to-Peer Lending*, acquisendo e sviluppando asset di notevole importanza tra cui il software proprietario di gestione della piattaforma, sviluppato e ottimizzato nel tempo con il sostegno dei capitali immessi da una compagine azionaria frazionata e composta oggi da 43 azionisti. PRESTIAMOCI non ha filiali e opera al 100% on-line e facendo ricorso a tecnologie innovative, a partire dalla fase di richiesta del finanziamento fino alla fase di erogazione, mantenendo tuttavia un contatto diretto con i clienti tramite il proprio servizio di supporto alla clientela. PRESTIAMOCI ha circa 1.500 clienti ed ha erogato finanziamenti per circa 3,6 milioni di Euro. Il tasso medio di erogazione è pari al 5,34%, mentre il tasso medio di mercato è circa dell'11,5%. I Prestatori della piattaforma sono circa 750 e la piattaforma è utilizzata anche da investitori stranieri. La piattaforma consente ai Prestatori di investire nei prestiti con i meccanismi di frazionamento di seguito descritti e consente inoltre di vendere su un mercato “secondario”, ad altri Prestatori aderenti al servizio, quote investite nei propri prestiti, in caso di necessità di liquidazione.

## 2 Cos'è il Peer-to-Peer Lending

Il Peer-to-Peer Lending (di seguito *P2P Lending*, chiamato anche Social Lending e Lending Crowdfunding), come anticipato, consiste nell'erogazione di prestiti personali a privati (persone fisiche e/o società) utilizzando fondi messi a disposizione da parte di altri soggetti privati (persone fisiche e/o società) che non svolgono l'attività di prestito in forma professionale. Questo risultato è possibile con l'intervento di un Operatore di credito P2P (come PRESTIAMOCI) che si **occupa dell'analisi creditizia** e mette a disposizione una piattaforma web - il *Marketplace* - sulla quale si incontrano domanda e offerta di denaro. Attraverso il **frazionamento degli importi** investiti in piccole quote, il P2P Lending consente di effettuare prestiti fra persone con rischi limitati e rendimenti interessanti per i finanziatori: tramite la partecipazione a numerosi prestiti si ottiene una **diversificazione del rischio** che tutela il Prestatore dalla possibilità di perdere le somme investite. Tale sistema di condivisione, attraverso il quale ogni Prestatore investe in diversi prestiti e ogni Richiedente viene finanziato da molteplici investitori, è tipico della *sharing economy* e risulta vantaggioso per tutti.

Il Prestatore ha un rendimento composto dai rendimenti del portafoglio di prestiti che ha finanziato. Il tasso di interesse pagato dai Richiedenti è interamente di competenza dei Prestatori. La commissione, quantificata separatamente in base ai costi effettivi del servizio svolto, è percepita dall'operatore P2P.

I proventi maturati dai Prestatori non sono al momento trattati dal punto di vista fiscale in modo uniforme rispetto ad altre forme di investimento essendo assoggettati a tassazione in base all'aliquota marginale. L'inquadramento attuale non recepisce la natura del provento dell'attività svolta da parte dei Prestatori, che è del tutto assimilabile ad un altro investimento finanziario.

Il P2P Lending è un modello favorevole a tutti, poiché vengono **redistribuiti sia ai Richiedenti che ai Prestatori i vantaggi derivanti dalla disintermediazione del sistema bancario**; per questo motivo, essendo assolutamente centrale che i risparmi dei Prestatori vengano tutelati, hanno accesso a questa opportunità i soli Richiedenti consapevoli e meritevoli.

Il successo del meccanismo è collegato alla possibilità di offrire un'alternativa di risparmio attrattiva al Prestatore. Con la nascita delle piattaforme di *P2P Lending* gli investitori hanno a disposizione una nuova *asset class* per gestire i loro risparmi. L'ottica naturale di un investimento in prestiti personali esclude la logica speculativa e predilige la visione di medio-lungo periodo, adattandosi soprattutto a investimenti progressivi di accumulo: il reinvestimento delle somme ricavate dalla piattaforma consente di avere infatti un rendimento multiplo cumulato interessante in ottica pluriennale.

### 2.1 Esempio di funzionamento

Un cliente Richiedente presenta una domanda di finanziamento per 15.000 Euro da restituire in 48 rate. L'operatore P2P analizza la richiesta e definisce il merito di credito del Richiedente verificandone la capacità di rimborso. Si supponga che approvi il finanziamento in 48 rate costanti

di 360 Euro per un totale da rimborsare di 17.280 Euro. Il costo effettivo del prestito, espresso dal Tasso Annuale Effettivo Globale (TAEG), è pari circa al 7,35%. La richiesta di prestito viene immessa nel *Marketplace* dall'operatore P2P per la raccolta del denaro, e i Prestatori partecipano al prestito prenotando quote individuali di 50 Euro. Il prestito viene finanziato da 300 Prestatori per coprire l'importo complessivo di 15.000 Euro. L'operatore P2P raccoglie i soldi dai conti dei Prestatori e l'importo complessivo raccolto, al netto delle commissioni per il servizio dell'Operatore P2P, viene erogato al richiedente. Gli interessi corrisposti vanno dunque a consolidare e favorire il risparmio dei Prestatori partecipanti.

### 3 La diffusione del P2P Lending

Il mercato del P2P Lending è una **realtà ormai consolidata a livello mondiale**. Le piattaforme operative sono migliaia e in alcuni paesi si è avviata la fase di consolidamento. I mercati anglosassoni sono quelli in cui il P2P Lending è maggiormente sviluppato, in particolare in Stati Uniti e Gran Bretagna.

La presenza di operatori P2P nel panorama finanziario Europeo è stimabile in quasi 11 Miliardi di Euro di erogato cumulato, di cui soltanto circa 55 Milioni attribuibili al mercato italiano. Seppure larga parte del mercato sia coperta dalla Gran Bretagna, osservando i dati di settore anche della sola Europa continentale emerge un'importante crescita. Si osserva infatti un andamento esponenziale, che parte da meno di 50 Milioni di Euro di erogato a fine 2010 e arriva oggi a circa 1,6 Miliardi.

Come emerge dai dati Assofin, il mercato dei prestiti personali in Italia si assestava al primo semestre 2016 su quasi 11 Miliardi di euro. La quota originata dal canale Internet è in forte crescita, anche se il processo di collocamento dei prestiti e i meccanismi di comparazione sul *web* appaiono ancora arretrati rispetto ad altri paesi. La previsione di forte sviluppo per questo canale si attribuisce principalmente alla diffusione dei sistemi di riconoscimento e firma digitale, e all'incremento della popolazione incline all'utilizzo di *web* e tecnologia per qualsiasi tipologia di operazione. La confidenza di questa stima si basa sull'osservazione dei mercati esteri, in cui un percorso del genere si è verificato nella maggior parte dei casi in cui il *P2P* ha già raggiunto livelli di sviluppo elevati.

### 4 La trasparenza: un pilastro del modello di business del P2P

La trasparenza è un **valore fondante** di PRESTIAMOCI in quanto il modello di business stesso la impone.

Il costo per un Richiedente di un finanziamento di PRESTIAMOCI è composto da due componenti:

- il tasso di interesse (Tasso Annuo Nominale - TAN) che rappresenta la remunerazione del denaro e del rischio assunto dai finanziatori;

- il costo del servizio della piattaforma.

Entrambi questi fattori produttivi nel modello P2P sono acquistati dall'utilizzatore finale, il Richiedente, **a valori di mercato**, in quanto forniti da soggetti diversi e non accorpati ad altri servizi.

A queste componenti **non si aggiungono costi aggiuntivi e prodotti accessori** non obbligatori. Infatti l'offerta di PRESTIAMOCI:

- non prevede costi di estinzione anticipata che possono incidere sulle categorie di richiedenti più deboli, che potrebbero avere bisogno un domani di effettuare un consolidamento del debito;
- non prevede prodotti accessori, come assicurazioni o carte di credito. La richiesta di finanziamento è per altri operatori abbinata ad assicurazioni del credito "CPI" (*Credit Protection Insurance*) che intervengono in caso di perdita dell'impiego, inabilità al ripagamento o morte. L'assicurazione non è obbligatoria se non nel settore della cessione del quinto, al momento non toccato dal P2P Lending.

In molti casi, a differenza di PRESTIAMOCI, l'offerta con l'aggiunta di prodotti collaterali non consente di rapportare il prezzo pagato per le singole componenti con il loro costo effettivo.

Nel caso del P2P Lending i Richiedenti pagano un tasso di interesse di mercato che riflette la remunerazione richiesta dal Prestatore a fronte del rischio assunto. Da questo discende la necessità, e di fatto l'unicità, degli operatori P2P di adottare un modello di offerta "**su misura**" (**Cd risk-adjusted pricing**), capace cioè di attribuire al Richiedente un'offerta coerente e proporzionata al suo merito creditizio. Il prodotto erogato da PRESTIAMOCI è classificato in sette differenti classi di rischio, che variano da quella associata al rischio minore caratterizzata da un TAN del 3,90% fino ad arrivare alla classe associata a profili di Richiedenti più rischiosi, abbinata a un TAN del 10,35%; i differenti tassi incorporano dunque la variabilità del merito creditizio dei Richiedenti.

Un'importante evoluzione che ci si attende dal mercato è la **maggior dimestichezza dei consumatori con il proprio merito di credito**, analogamente a quanto già avviene nei mercati più evoluti. Nei paesi più avanzati sotto questo punto di vista, i Richiedenti conoscono il proprio merito di credito (in US il cosiddetto punteggio FICO). PRESTIAMOCI ha introdotto, per primo nel mercato italiano, una modalità di richiesta di credito che passa attraverso una auto-valutazione del proprio merito creditizio, per fare in modo che la richiesta avvenga in modo più consapevole da parte del cliente finale. Nella pagina di accesso alla richiesta di finanziamento del sito web di PRESTIAMOCI, attraverso un "simulatore", il Richiedente può, in tempo reale e seguendo le indicazioni della piattaforma, simulare il costo del proprio finanziamento in diverse ipotesi di valutazione di merito creditizio.

Sempre con riferimento alla trasparenza, si indica infine che un aspetto da non sottovalutare è determinato dal vantaggio informativo derivante da un processo **interamente on-line**: tale tipo di processo, soprattutto per servizi come quelli finanziari, consente di avere un livello di informazione maggiore sulle caratteristiche dell'offerta, grazie anche al confronto tra diverse alternative.

## 5 Condizioni per favorire lo sviluppo del P2P

I vantaggi che il sistema P2P genera per i clienti sono in sintesi i seguenti:

- Per i Richiedenti: l'offerta di finanziamento, in quanto più trasparente, personalizzata e accessibile in modo semplice attraverso meccanismi on-line, si rivolge ad una platea più ampia di quella attuale con prezzi più vantaggiosi;
- Per i Prestatori: è possibile accedere ad una nuova forma di risparmio che riserva interessanti ritorni, favorendo al tempo stesso la realizzazione di numerosi progetti.

I vantaggi indicati si inseriscono in uno scenario economico più ampio, in cui questi meccanismi possono **favorire lo sviluppo e la crescita dei consumi** ampliando la platea di Richiedenti e favorendo il consolidamento di ricchezza che verrà reimmessa in circolo in futuro. Il sistema inoltre può far leva sulla capacità di investimento anche di investitori stranieri, favorendo l'afflusso di capitali per il sostegno dei consumi del mercato italiano. Le piattaforme di P2P non si sostituiscono quindi all'offerta del sistema finanziario tradizionale, ma la affiancano, svolgendo un importante ruolo di integrazione e ampliamento. Per effetto dell'introduzione di tali sistemi e dell'aumentata trasparenza che essi comportano, si prevede che i consumatori avranno una maggiore possibilità di scelta sul mercato, e che una fascia di popolazione sempre più ampia possa prendere in considerazione lo strumento del finanziamento, favorendo dunque la propensione al consumo.

Osservando i paesi in cui il P2P Lending si è sviluppato con successo, si possono individuare **tre principali condizioni** che ne hanno favorito l'avvio e il consolidamento.

1. Un importante elemento consiste nel **fattore culturale e educativo**: si sottolinea nuovamente che un aspetto significativo è rappresentato dal divario culturale esistente tra il mercato italiano e i mercati più evoluti in tema di conoscenza e consapevolezza del proprio merito di credito, aspetto che impedisce ai Richiedenti di ottenere un'offerta di mercato confrontabile e differenziata a seconda del proprio profilo. Dal lato del Prestatore si tratta inoltre di una modalità di investimento poco conosciuta. Il P2P Lending in Italia rappresenta ancora una forma di impiego elitaria, cui accedono gli investitori più sofisticati e attenti alle innovazioni di mercato. Gli operatori P2P del mercato stanno cercando di diffondere e far conoscere questa opportunità, anche se con risorse molto più limitate di quelle a disposizione dei canali tradizionali.
2. Un secondo elemento rilevato dall'esperienza di altri paesi è la **presenza di una disciplina fiscale per gli investitori semplice e uniforme** rispetto a quella riservata ad altre forme di investimento. Il trattamento dei proventi da investimenti in una piattaforma di P2P Lending come proventi di natura finanziaria è stato già riconosciuto in altri paesi; inoltre, in quelli fiscalmente più avanzati, agli investimenti nel P2P Lending è stato riconosciuto un trattamento migliorativo, osservandone una duplice funzione rispetto ad altri prodotti finanziari puri:
  - aumentare il potenziale di erogazione attraverso meccanismi di leva finanziaria;
  - aumentare le possibilità sul mercato del credito e la relativa efficienza, potenziandone la domanda e sostenendo i consumi.

In Italia sono state attualmente avanzate alcune proposte tra cui l'ipotesi di trattamento di tali proventi con trattenuta alla fonte a titolo definitivo del 10%. Si auspica che in tempi brevi si possa perlomeno arrivare a definire un trattamento fiscale confrontabile con quello di altre forme di investimento (ritenuta a titolo definitivo).

In altri paesi l'intervento dei governi a supporto del sistema P2P non si è inoltre fermato al quadro della normativa fiscale: in Gran Bretagna infatti il governo ha stanziato somme che sono state investite direttamente nelle piattaforme di P2P Lending, a fianco dei risparmiatori, con l'effetto di incentivare i privati ad investire. Con questa modalità, senza costituire interventi diretti di sostegno all'economia o a soggetti specifici, sono stati attivati di fatto canali di accelerazione dei consumi e dello sviluppo.

3. Un ulteriore requisito è l'opportunità di avere un **inquadramento normativo specifico per la figura dell'Operatore P2P**. L'attività P2P è, dal punto di vista regolamentare, un ibrido tra attività finanziaria (licenza autorizzativa attualmente detenuta da PRESTIAMOCI tramite Agata S.p.A.) e attività di pagamento (anch'essa detenuta da PRESTIAMOCI tramite la controllata PituPay S.p.A.). Alcuni operatori operano in Italia con la sola licenza di istituto di pagamento e all'estero vi sono casi di operatori, anche di importanti dimensioni, che non hanno alcuna licenza. Occorrerebbe quindi individuare una fattispecie unica, riconosciuta e utilizzabile in tutti i paesi dell'Unione.

In base all'esperienza di PRESTIAMOCI si ritiene che l'attività finanziaria sia un aspetto centrale per un Operatore di P2P Lending per i seguenti motivi:

- i processi di erogazione del credito, di gestione e di recupero devono essere svolti con la massima cura nei confronti della clientela e nel rispetto della normativa, e devono poter essere svolti attingendo a tutte le informazioni disponibili delle banche dati dedicate al settore del credito;
- si ritiene che il modello di PRESTIAMOCI, che prevede la partecipazione ai prestiti erogati con una quota di proprietà e la conseguente qualifica di operatore finanziario, sia un esempio da replicare, in quanto stabilisce un importante elemento di tutela dei Prestatori;
- l'attività di un operatore P2P nella fase di gestione dei finanziamenti erogati, è in sostanza assimilabile all'attività di *servicing* da svolgersi a favore dei Prestatori.

La disciplina prevista per le finanziarie appare pertanto molto pertinente con l'attività svolta da un operatore P2P riguardo alle disposizioni inerenti alla gestione dell'area credito. Appare viceversa sovradimensionata relativamente ai requisiti di patrimonializzazione e *capital requirements*, considerando che l'operatore P2P detiene solo in minima parte i rischi sui propri libri.

Si ritiene inoltre che l'attuale figura di istituto di pagamento sia adeguato a disciplinare la parte di attività relativa alle transazioni e alla gestione dei conti. Si tratterebbe quindi di identificare una figura normativa ibrida, con requisiti operativi e di credito in linea con

quanto richiesto per le finanziarie, ma con dotazioni di patrimonio ridotte e proporzionate al limitato rischio assunto e all'attività di istituto di pagamento.

Si evidenzia infine che la presenza delle tre condizioni generali indicate favorirebbe anche l'afflusso di investitori esteri, che attualmente si avvicinano alle piattaforme italiane senza tuttavia apportare capitali significativi.

## **Indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra intermediari finanziari e creditizi e clientela**

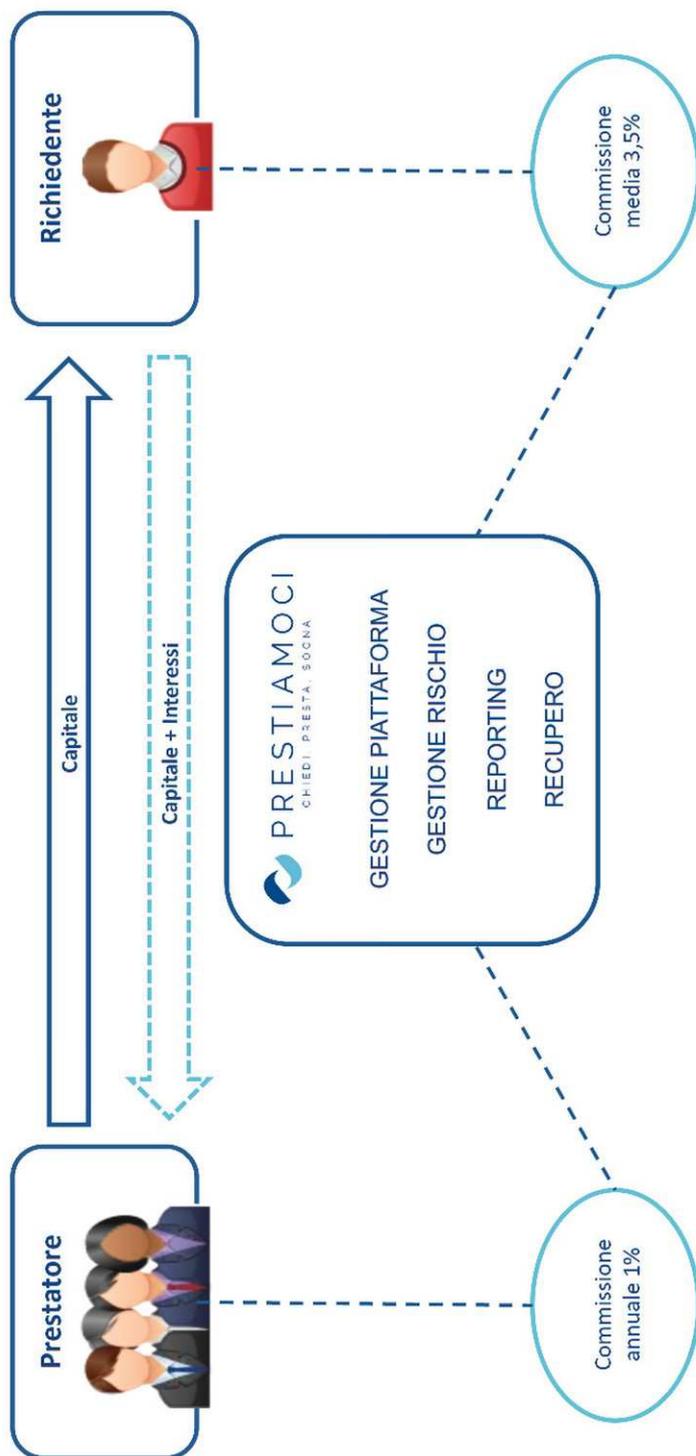


22 Settembre 2016

# Cos'è il Peer-to-peer lending



“Per social lending ([...] noto in inglese anche come peer-to-peer lending [...] si definisce un prestito personale erogato da privati ad altri privati su Internet. Ha luogo sui siti di aziende di social lending, senza passare quindi attraverso i canali tradizionali rappresentati da società finanziarie e banche” - [Wikipedia.org](http://Wikipedia.org)

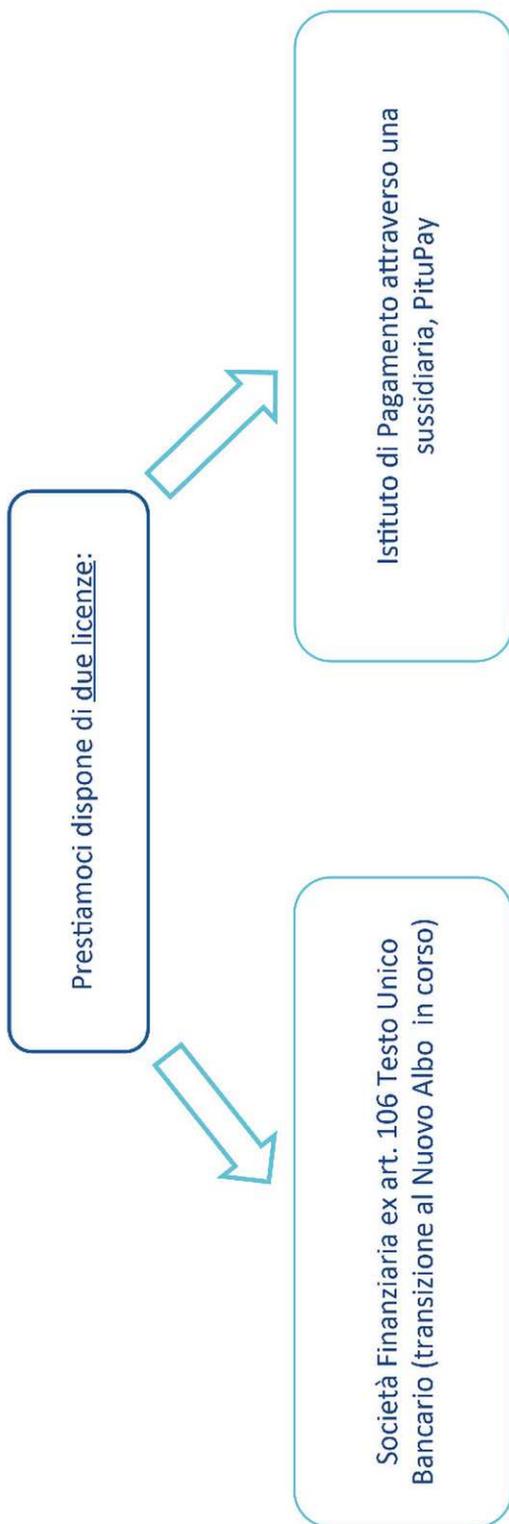


## PRESTIAMOCI



- Capitale investito dall'inizio dell'attività: 5,2 mln €
- 43 azionisti tra cui fondi venture, incubatori di start-up e investitori privati
- Sede: Milano
- Organico: 9 persone
- Audit: Deloitte, professionisti abilitati
- Software proprietario

## Aspetti normativi

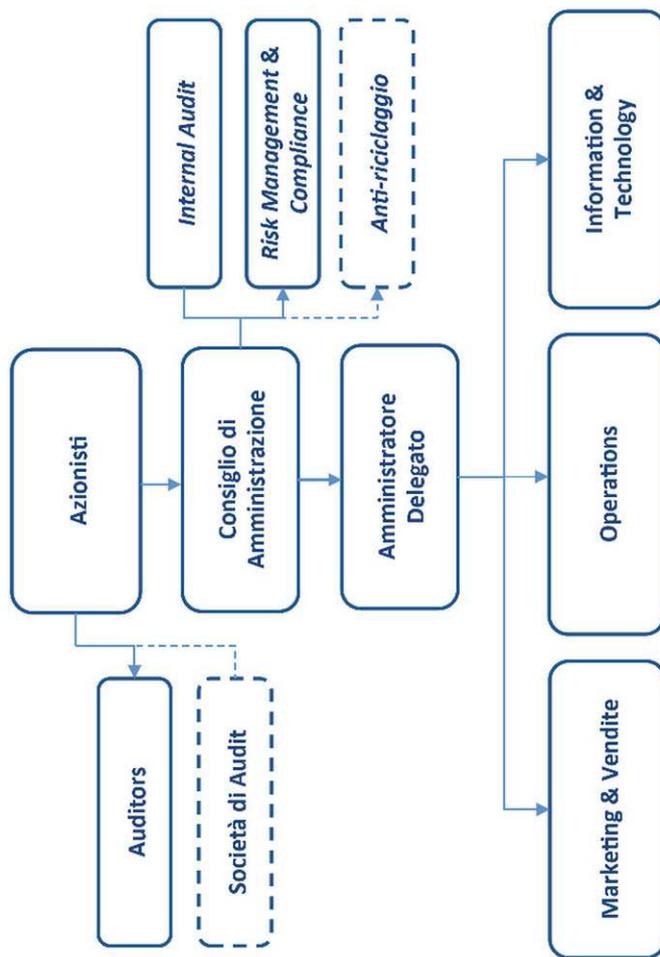


Il P2P Lending non ha una regolamentazione specifica. Per operare è richiesta almeno la licenza di istituto di pagamento. PRESTIAMOCI è finanziaria anche perché è l'unica piattaforma sul mercato che investe insieme ai clienti con allineamento di interessi a loro tutela.

## Struttura organizzativa



Il Consiglio di Amministrazione è composto da membri con pluriennale esperienza manageriale, e il team operativo della Società è altamente specializzato



## Consiglio di Amministrazione



**Daniele Loro**  
**Amministratore**  
**Delegato**

Tra i soci fondatori di Prestiamoci, è Consigliere e Presidente dal 2011 al 2015. Ha una lunga esperienza di consulenza direzionale per il settore bancario e finanziario e per start-up. È consigliere indipendente di aziende regolamentate e fondi, CEO e fondatore di Archè Advisor, ed è stato Partner in Andersen Corporate Finance, Deloitte Advisory Services e CEO e fondatore di LECG Consulting Italy

**Michele Novelli**  
**Presidente**

Consigliere di Prestiamoci dal 2013, è stato CEO nel 2014 e 2015. È Partner e Consigliere di Innogest SgR e Digital Magics SpA, e consigliere di partecipate dal fondo. È stato Partner di Early Bird Venture Capital e General Manager di Hansenet Telekommunikation Gmb.

**Federico Provinciali**  
**Chief Risk Officer**

Consigliere e Risk Manager di Prestiamoci dal 2014, è consulente di direzione di aziende bancarie e finanziarie per l'area Rischio. È stato Responsabile del Rischio e membro dello Steering Committee di Barclays Bank Plc Milano, Direttore Crediti di Banca Clarima (Unicredito) e Partner di Cast Srl, società di consulenza direzionale internazionale.

**Stefano Miari**  
**Consigliere**

Investitore e Consigliere di Prestiamoci dal 2012, è Consigliere di Digital magics SpA e consulente presso Azimut Holding SpA. Ha ricoperto incarichi in ambito Sales per Bank of America, Morgan Stanley, Bear Stearns e Lehman Brothers.

**Roberto Condulmari**  
**Consigliere**

Investitore e Consigliere di Prestiamoci da Dicembre 2015, è Advisor alla gestione di portafogli in Compass Asset Management. È stato fondatore, membro del CdA e CEO di Kairos Investment Management Ltd, Head of Research di Giubergia-Warburg SIM, capo dell'Ufficio Studi di Gemina-Credit Lyonnais e analista finanziario presso Citibank.

 PRESTIAMOCI

## L'operatività di Prestiamoci

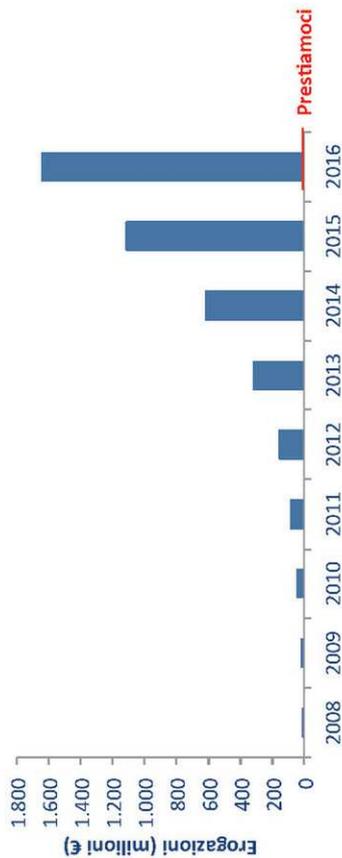


- 743 Prestatori attivi
- 658 erogazioni (importo medio: 5.500 €)
- Erogato cumulato: 3.578.091,08 €
- Taeg Richiedenti: da 5,34%
- Operatore 100% online
- Accordi di erogazione prestiti finalizzati con operatori innovativi (es.: attivazione pannelli fotovoltaici)
- Mercato secondario con possibilità di vendita/acquisto di quote di prestiti

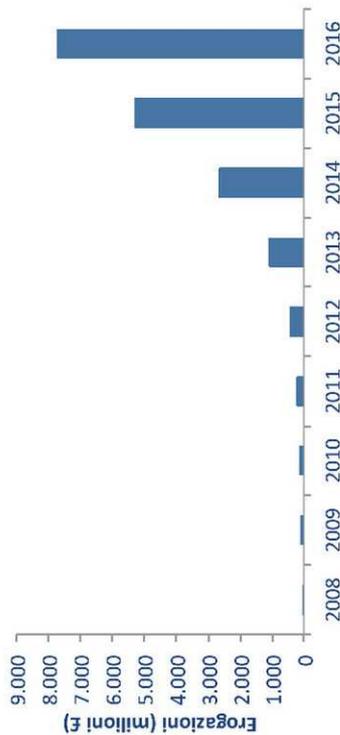
# Il P2P Lending in Europa



**Erogazioni cumulate Europa continentale**



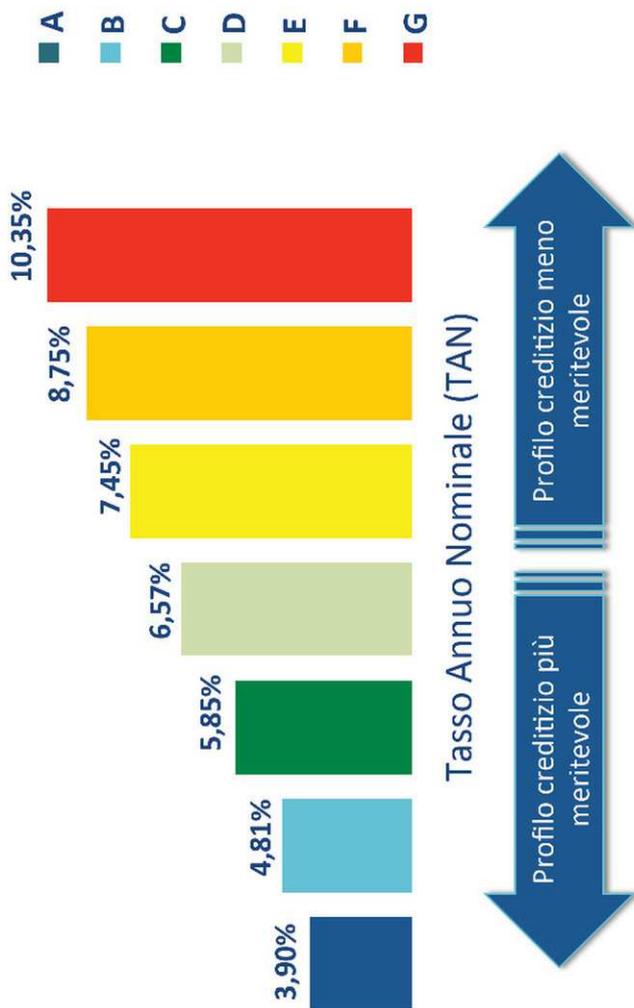
**Erogazioni cumulate in Gran Bretagna**



Il P2P Lending può rappresentare anche in Italia un importante completamento dell'offerta di mercato di finanziarie e banche tradizionali. Alcune condizioni hanno permesso agli operatori P2P di altri paesi di svilupparsi più rapidamente:

- Trasparenza di mercato
- Supporto governativo in termini di:
  - Contesto fiscale (uniformità)
  - Sensibilizzazione dell'opinione pubblica
  - Regolamentazione del settore

## Approccio «risk-adjusted» per i Richiedenti prestito

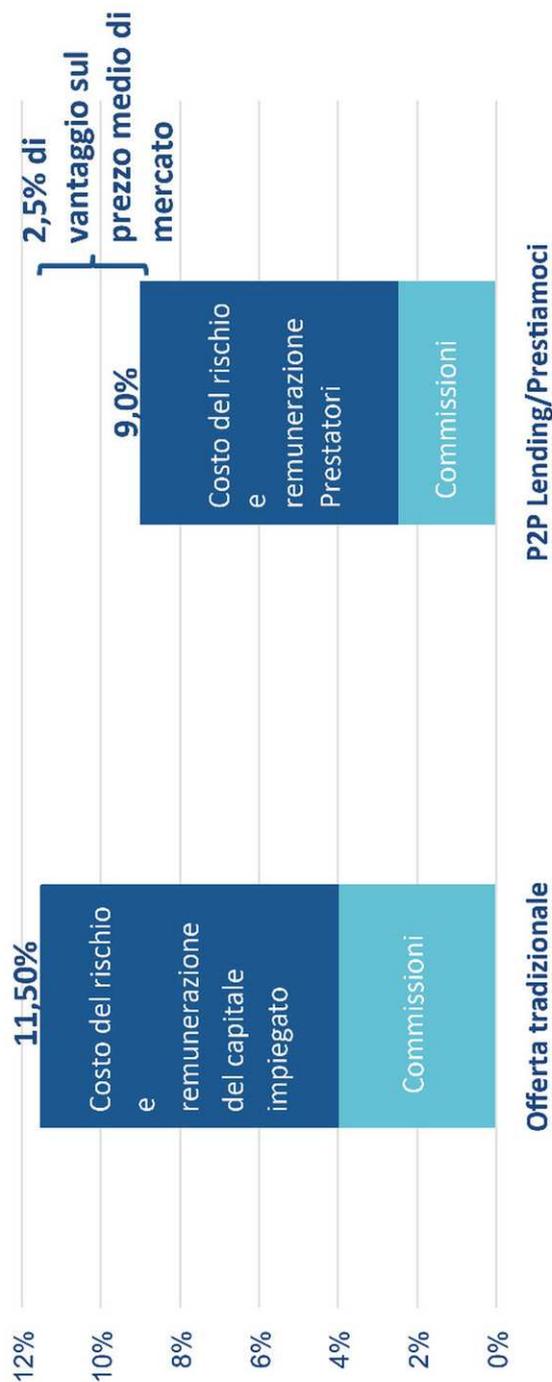


L'approccio "risk-adjusted", prerogativa degli operatori di P2P lending, permette di assegnare al Richiedente un tasso specifico tra 7 differenti opzioni in base alla bontà del suo profilo creditizio. In tale modo, un Richiedente con buon merito creditizio riceverà un tasso più conveniente, mentre la rischiosità maggiore di un Richiedente meno meritevole verrà compensata da un tasso più alto.



## Trasparenza e vantaggi strutturali del P2P nel mercato italiano

**Prezzo medio di mercato: offerta tradizionale vs P2P lending**



- Mancanza di approccio "risk-adjusted"
- Requisiti di costo del capitale
- Modello e relativo costo di pricing "risk-adjusted"
- Costi di struttura inferiori

## Condizioni di sviluppo



- **Sensibilizzazione dell'opinione pubblica:** un'operazione educativa dedicata all'aumento della conoscenza della formula del P2P lending, rivolta sia ad investitori che a richiedenti finanziamento, può accrescere la consapevolezza sul settore del credito al consumo e sulle forme alternative di investimento.
- **Contesto fiscale:** l'articolo 5 del progetto di legge 3564 ipotizza un'aliquota fissa al 10% su tutte le transazioni delle piattaforme digitali dedicate alla condivisione di beni e servizi, le quali agirebbero peraltro da sostituto d'imposta.
- **Coinvolgimento e supporto di istituzioni ed enti:** come avvenuto in altri paesi, la partecipazione delle istituzioni a fianco dei privati ha dato un forte impulso allo sviluppo delle piattaforme di P2P lending, facilitando l'accesso al credito e rafforzando i consumi.
- **Regolamentazione del settore:** è importante che gli operatori del P2P lending possano disporre di una normativa *ad hoc* dedicata ai requisiti di patrimonializzazione, che inglobi la natura innovativa e differente di tali operatori rispetto ad esigenze e caratteristiche di altre tipologie di istituti finanziari.

PAGINA BIANCA

PAGINA BIANCA



\*17STC0018980\*