## COMMISSIONE VI FINANZE

## RESOCONTO STENOGRAFICO

## INDAGINE CONOSCITIVA

12.

## SEDUTA DI MARTEDÌ 27 SETTEMBRE 2016

## PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE PAOLO PETRINI

## INDICE

1	PAG.		P	AG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Barbanti Sebastiano (PD)		6
Petrini Paolo, Presidente	2	Filotto Umberto, Segretario generale dell'As- sociazione italiana del credito al consumo e immobiliare (Assofin)		5
INDAGINE CONOSCITIVA SULLE TEMATI- CHE RELATIVE AI RAPPORTI TRA OPE- RATORI FINANZIARI E CREDITIZI E CLIENTELA		Manzo Luciano, Amministratore delegato di Smartika Spa	2, 6	, 7
Audizione dei rappresentanti di Smartika Spa:		Pesco Daniele (M5S)		6
Petrini Paolo, Presidente	5, 8	ALLEGATO: Documentazione depositata dai		9

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.

## PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE PAOLO PETRINI

La seduta comincia alle 12.35.

## 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 Smartika 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 Smartika Spa.

LUCIANO MANZO, Amministratore delegato di Smartika Spa. Ringrazio l'onorevole presidente e tutta la VI Commissione Finanze della Camera per il cortese invito rivolto a Smartika nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle tematiche relative ai rapporti tra operatori finanziari e clientela.

Sono Luciano Manzo, l'amministratore delegato di Smartika. Sono presenti con me il dottor Maurizio Sella, presidente di Smartika, il cui trisavolo è rappresentato nella statua in questo corridoio, e il professor Filotto, segretario generale di Assofin, l'associazione che riunisce i principali operatori finanziari del comparto del credito alla famiglia, di cui Smartika fa parte.

Cercheremo di offrirvi, nel più breve tempo possibile, una panoramica rapida ma anche, speriamo, sufficientemente informativa, sul nostro modello di business.

Partiremo innanzitutto dalla *sharing eco*nomy, di cui sicuramente avrete sentito parlare, per poi affrontare il profilo del peer to peer lending, cioè il prestito tra privati e, infine, presenteremo più in dettaglio la nostra attività. Saremo, poi, ovviamente lieti di rispondere alle domande di vostro interesse.

Dovreste, peraltro, aver ricevuto la relazione scritta che vi abbiamo consegnato. Se volete seguirmi su tale relazione, a pagina 4, abbiamo provato a definire la *sharing economy* come un'economia collaborativa, in gran parte tra pari, per l'utilizzo e il consumo di beni e di servizi.

Andando avanti, a pagina 5, leggiamo che nell'era della digitalizzazione e delle tecnologie diffuse si stanno sviluppando nuovi modelli socio-economici, basati sulla condivisione di beni e servizi, che stanno guidando e forgiando, da un lato, nuove offerte di servizi e, dall'altro, comportamenti e abitudini dei consumatori.

L'economia collaborativa, detta appunto sharing economy, fa, inoltre, perno non soltanto sull'amplificazione di potenzialità data dall'avvento delle nuove tecnologie e della loro diffusione, specialmente tra i più giovani, ma anche su una generale contrazione della crescita, e sulla crisi occupazionale, creando nuove opportunità imprenditoriali, occupazione e sviluppo in molti comparti del tessuto economico.

I modelli di riferimento in Paesi con un più alto tasso di penetrazione di prodotti e servizi derivanti dalla *sharing economy*, come la Gran Bretagna, indicano dati significativi. Ad esempio, il 25 per cento della popolazione adulta ha a che fare con il mondo dell'economia collaborativa. Entro

il 2017, questa percentuale sarà addirittura del 70 per cento.

Continuando nell'ordine seguito dalla mia relazione scritta, a pagina 6, potete leggere che la *sharing economy* attraversa trasversalmente molti settori e, stando a quanto emerso da recenti ricerche in Gran Bretagna, riceve un apprezzamento e un gradimento molto diffuso. Infatti l'86 per cento delle persone intervistate sostiene che la *sharing economy* rende i servizi più accessibili, mentre l'83 per cento sostiene che, in generale, renda la vita più conveniente ed efficiente; il 78 per cento ritiene che riduca gli sprechi e il 76 per cento che aiuti l'ambiente.

Uno dei settori interessati dalla *sharing economy* è quello finanziario che, in varie forme, ha sviluppato modelli di condivisione, di fatto « bypassando » l'intermediazione bancaria. Va notato, comunque, che i volumi intermediati, anche nei Paesi a maggior tasso di sviluppo, sono ancora solo una frazione rispetto ai volumi gestiti attraverso canali tradizionali, rappresentando quindi un arricchimento e una diversificazione delle opzioni a disposizione dei consumatori, piuttosto che una sostituzione o una surroga.

La *slide* a pagina 7 mostra, sulla base di una ricerca svolta da PwC e Barclay's, i vari settori della *sharing economy*, fra cui la mobilità (credo che tutti conoscano Car2go, Uber e così via), i servizi pseudo-alberghieri, come Airbnb, la parte *retail* (e-Bay o Alibaba; in Italia abbiamo subito.it) e infine la parte afferente ai servizi finanziari, in cui confluiscono vari modelli, tra cui appunto il *peer to peer lending*.

La *slide* a pagina 8, invece, mostra – a partire da una ricerca molto interessante, basata su interviste realizzate *on line* a 30.000 consumatori di 60 Paesi diversi – la disponibilità a utilizzare i servizi derivanti da economia condivisa: oltre il 60 per cento si è dichiarato favorevole a mettere a disposizione i propri *asset* o a usufruire di servizi messi a disposizione da altri.

Per concludere questa breve parentesi, si può affermare che c'è un nuovo modo di concepire la vita quotidiana, in cui la condivisione e l'utilizzo sono preferiti molto spesso al possesso *tout-court*.

A pagina 10 affrontiamo il tema del prestito tra privati, il quale si basa sul presupposto che il prestatore (persona fisica o giuridica) ottenga un ritorno economico (l'interesse sul finanziamento) rappresentato dalla remunerazione del capitale prestato, che, in un'ottica di diversificazione e parcellizzazione del rischio, viene distribuito su un portafoglio di richiedenti.

Tale modello, spesso indicato anche come peer to peer lending, viene perfezionato senza intermediari finanziari, tra privati che non siano operatori professionali del credito. Infatti, le somme che possono essere investite dai privati devono rappresentare un elemento non rilevante nella situazione finanziaria del prestatore stesso, e un elemento di diversificazione nel proprio portafoglio di investimenti o di partecipazione a una community che insieme mira a soddisfare esigenze di credito di terzi.

A pagina 11 c'è un breve accenno alla situazione sui mercati internazionali, nei quali molti operatori tradizionali hanno utilizzato e stanno continuando a utilizzare le piattaforme *peer to peer* come acceleratori del ciclo del credito, sia per l'introduzione di nuovi richiedenti, sia per acquisto di crediti, sia, infine, per investimento in *equity*, dato che molte di queste attività stanno avendo una crescita molto sostenuta.

Contemporaneamente alle prime iniziative di *peer to peer lending* nate in Gran Bretagna, si sono sviluppate delle attività molto consistenti in mercati « maturi » dal punto di vista della cultura finanziaria, in Europa e in Cina.

A pagina 12 descriviamo la situazione in Italia. Nel nostro Paese siamo un po' indietro anche rispetto a mercati più piccoli come l'Estonia, dove vengono raccolti 24 euro a testa contro i 52 centesimi raccolti in Italia. Tuttavia, l'Italia è il Paese che segna gli incrementi maggiori, con crescite a doppia cifra, ancorché con basi ancora inferiori agli altri Paesi dell'Europa.

Crediamo che una maggiore diffusione del servizio (anche in relazione alla diffusione della banda larga, con varie iniziative che supporteranno una maggiore connettività), una legislazione possibilmente non penalizzante per questo tipo di attività e una maggiore cultura finanziaria della classe media porterà sicuramente l'Italia ai livelli degli altri *partner* europei.

Dico spesso che l'Italia è un Paese « diesel », nel senso che le spinte innovative fanno sempre fatica a decollare, ma poi, una volta acquisite, la dimensione socioeconomica del nostro Paese è tale per cui i livelli che si raggiungono sono simili a quelli degli altri.

Nella *slide* successiva, a pagina 13 della relazione scritta, è raffigurato un grafico che rappresenta i Paesi classificati in base alla popolazione, sull'asse delle ordinate, e per percentuale di utenti internet, sull'asse delle ascisse. L'Italia ha una dimensione socio-demografica simile a Francia, Germania e Gran Bretagna, ma una più bassa penetrazione di utenze internet, che fa da attrito alla crescita di determinati servizi. Dalla proiezione della sfera italiana nei prossimi due o tre anni possiamo, però, osservare che si prevede un rapido recupero, fino al raggiungimento dei livelli di altri Paesi, come la Francia o la Germania.

Dopo aver parlato della *sharing eco*nomy e aver illustrato il panorama internazionale del suo sviluppo negli altri Paesi, veniamo in maniera specifica alle nostre attività.

A pagina 15 della documentazione che vi ho consegnato, potete leggere che Smartika è la maggiore piattaforma di *peer to peer lending* in Italia. Siamo vigilati e regolamentati dalla Banca d'Italia come istituto di pagamento; siamo iscritti all'albo degli istituti di pagamento e siamo abilitati a operare nei 28 Paesi dell'Unione europea. Siamo, inoltre, membri dell'Assofin, che, come dicevo, è l'associazione che riunisce i principali operatori finanziari dei comparti di credito alla famiglia. Mi accompagna a questa audizione anche il professor Filotto, che è il segretario generale di Assofin.

Dal 2012, anno in cui c'è stato l'inizio delle attività di Smartika, abbiamo erogato oltre 4.000 prestiti, per un corrispondente valore di oltre 24 milioni di euro offerti da

una comunità di prestatori composta da oltre 6.000 persone.

Se proseguiamo nella relazione, a pagina 16, si illustra come Smartika segua il modello di *client segregated account*, il che significa che è la piattaforma stessa che si occupa dell'abbinamento dei richiedenti con le offerte dei prestatori. I fondi messi a disposizione dei prestatori rappresentano un patrimonio separato e distinto da quello della società. Quindi, nella remota e denegata ipotesi di fallimento della nostra società, i rapporti tra prestatori e richiedenti non subirebbero alcun impatto.

I finanziamenti da parte dei prestatori sono offerti attraverso un meccanismo di asta, che può avvenire in maniera automatizzata o manuale, a scelta del prestatore, in cui il prestatore può deciderne l'importo, la durata e la classe di rendimento secondo la propria propensione ad assumere rischi.

L'erogazione del credito segue un rigoroso processo interno di verifica: vengono compiute le verifiche sulle informazioni personali e reddituali che il cliente è tenuto a fornire e che riguardano la situazione abitativa, la longevità dell'attività lavorativa e la propria storia creditizia, verificata e confermata dalle interrogazioni automatiche effettuate sui Sistemi di informazione creditizia (SIC), che rilasciano anche un indice di rischio sul profilo di solvibilità (il cosiddetto *credit score*).

Le politiche di credito adottate mirano principalmente a salvaguardare gli investimenti dei prestatori, dai quali dipende la disponibilità a versare il capitale necessario per l'erogazione del credito.

Probabilmente avrete sentito parlare di social lending. A volte esso viene interpretato come il credito facile e disponibile a tutti, ma in realtà non è così. La nostra azienda amministra i soldi di terzi, cioè dei prestatori, quindi le nostre politiche di credito verso i richiedenti sono ancora più stringenti perché dobbiamo salvaguardare il capitale di soggetti terzi.

A pagina 18 c'è uno *screenshot* del nostro sistema, in cui potete apprezzare il livello di dettaglio e di trasparenza che viene fornito ai nostri prestatori: in qualsiasi momento i nostri clienti possono ve-

rificare la tipologia di prestito, la percentuale di concorrenza al prestito (come abbiamo detto, i prestiti vengono parcellizzati, quindi ogni prestatore partecipa per una frazione del prestito erogato), nonché la finalità e il profilo. L'unica cosa che non viene messa in chiaro è il nome e cognome del richiedente, per evitare qualsiasi problema e contatto diretto tra prestatore e richiedente; quest'ultimo utilizza infatti un nickname.

A pagina 19 del documento si legge inoltre che nel nostro modello di *business* l'interesse sul capitale prestato viene corrisposto dal richiedente al prestatore. A differenza delle attività finanziarie tradizionali di banche e società finanziarie, lo *spread* – cioè la differenza tra il capitale pagato e quello remunerato dal richiedente credito – non viene incassato da Smartika, ma da chi presta il denaro.

Chi richiede il credito paga, inoltre, una commissione di intermediazione all'istituto di pagamento, cioè a noi, e una percentuale che viene accantonata in un conto chiamato « Fondo protezione prestatori », creato appositamente per tutelare i prestatori da potenziali insolvenze fino a capienza del fondo stesso, e che interviene, a copertura dell'esposizione in linea capitale, al verificarsi del dodicesimo mese di insolvenza dei richiedenti credito, e dopo che Smartika abbia esaurito, senza successo, tutte le azioni di sollecito e di recupero del credito.

Quindi, le attività di erogazione, controllo e recupero del credito sono demandate alla società, cioè a Smartika, ma, nel caso di insolvenza e di insuccesso delle attività di recupero dei crediti in ritardo, dopo 12 mesi interviene il Fondo che, fino a capienza, copre il capitale in esposizione.

Si tratta di un modello che noi chiamiamo di « finanza innovativa » o anche di « finanza etica », perché crediamo che, su queste basi, si possa sviluppare un modello di *business* molto sano per chi chiede un rendimento un po' più alto di quelli che si realizzano sugli investimenti tradizionali, con un contenimento dei rischi basato sui modelli di ammortizzazione creati. Ho terminato il mio intervento. Non so se i miei colleghi vogliono aggiungere qualcosa.

MAURIZIO SELLA, Presidente di Smartika Spa. Distribuiremo anche una piccola brochure, che aiuta a capire, in una pagina, come funziona il meccanismo su cui si basa Smartika. Per passare a un elemento di interesse della Commissione, vorrei dire che questa attività ha un freno molto forte, quello della tassazione sulle rendite percepite. Invece di godere di una tassazione di favore, che potrebbe consistere in un'aliquota del 12,5 per cento, o quella equiparata a quella a cui sono soggette le rendite finanziarie, infatti, i prestatori devono inserire gli interessi percepiti nella propria dichiarazione dei redditi tra i « redditi diversi », e pagano quindi un'aliquota fino al 46 per cento.

Questo è certamente uno degli aspetti che ci danneggia. Quando, nel corso dell'intervento, si è parlato di una tassazione penalizzante ci si riferiva a questo, che rappresenta per noi un elemento veramente molto critico.

UMBERTO FILOTTO, Segretario generale dell'Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare (Assofin). Quello di cui ha parlato il dottor Sella è un aspetto sicuramente importante. Noi, come associazione, non rappresentiamo soltanto coloro che svolgono questo tipo di attività, ma anche gli operatori tradizionali. È, però, importante che tutti siano messi sullo stesso piano, per poter competere e offrire condizioni comparabili. Quindi, la riduzione delle asimmetrie è un aspetto fondamentale per avere un mercato finanziario che sia più ricco di alternative.

Come diceva l'ingegner Manzo, il tema non è sostituire una cosa con un'altra, ma avere una panoramica più ampia e variegata, che corrisponda meglio alle aspettative di investitori e soggetti che hanno bisogno di credito. Credo, pertanto, che i punti trattati siano quelli più rilevanti.

PRESIDENTE. Do la parola ai colleghi che desiderino intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni. DANIELE PESCO. Innanzitutto, vi ringrazio per la vostra audizione. Penso sia veramente utile per la Commissione Finanze, apprendere le novità derivanti da questi mercati in via di espansione.

Secondo voi, qual è il motivo per il quale questo mercato non ha ancora preso piede in Italia? Che cosa si potrebbe fare per agevolarlo, visto che si tratta di un'attività direttamente finalizzata a sostenere l'economia reale, a differenza di quanto posto in essere, attualmente, dalle banche?

Penso che, nell'ambito dell'attività che state svolgendo, sia molto importante il fatto di avere informazioni sui richiedenti credito. Mi chiedo, quindi: vi sono collegamenti diretti tra voi e gli operatori più noti di analisi del rischio, come CRIF, Cerved, o altri? Tra i vostri azionisti c'è qualche soggetto di questo tipo, o qualche collegamento con essi?

Vorrei inoltre chiedere: tra i vostri azionisti, vi sono operatori della finanza, banche o altri soggetti del genere?

MICHELE PELILLO. Vorrei avere qualche precisazione in relazione alla tabella di pagina 18 della vostra relazione. L'esempio illustrato riguarda un prestito al tasso annuo nominale (TAN) pari al 5,20 per cento. A questo, però, bisogna aggiungere la vostra commissione e la quota del fondo protezione. Prendendo questo esempio, vorrei sapere a quanto ammonta il TAEG, cioè il tasso effettivo? Inoltre: l'esempio si riferisce all'acquisto di mobili; è un esempio bilanciato, nell'ambito della vostra casistica?

Inoltre, nell'esperienza dei pochi anni della vostra attività, il fondo protezione prestatori è riuscito sempre a far fronte ai prestiti insoluti, garantendo, in tutto o in parte, il capitale prestato?

IGNAZIO ABRIGNANI. Ringrazio anch'io i rappresentanti della società Smartika per l'audizione e faccio riferimento alla pagina 12 della vostra relazione scritta, nella quale è riportata una tabella da cui si evince che l'Italia è più indietro, rispetto agli altri Paesi, in particolare rispetto a quelli europei. L'Estonia, ad esempio, ha un valore che è 10 volte quello dell'Italia.

Al di là di quella che eufemisticamente chiamate « legislazione possibilmente non penalizzante », ci piacerebbe capire quale potrebbe essere un tipo di legislazione che favorisca, nei limiti di cui parlava il professor Filotto, questo tipo di investimento.

Avrei, inoltre, un'altra curiosità. Vorrei capire come vengono reperiti non tanto i richiedenti credito, i quali, normalmente, in Italia, sono molti, bensì i prestatori. A pagina 12 del documento si afferma che, per far crescere questo servizio, c'è bisogno di una maggiore cultura finanziaria della classe media. Allora, vorrei capire qual è il circuito, cioè quale tipo di percorso compiono i cosiddetti « prestatori ».

SEBASTIANO BARBANTI. La vostra istruttoria del credito sembra essere abbastanza rigorosa, almeno dai dati che ci avete mostrato. Se non leggo male la *slide* a pagina 17, infatti, sembra che, su 100 richieste di credito che vi pervengono, soltanto 8, o poco più, hanno il bollino verde. Tuttavia, sia il trasferimento del rischio sia la trasformazione delle scadenze rimangono in capo al cliente prestatore. Il rischio lo è solo in parte, perché c'è il fondo su cui il collega le ha rivolto delle domande, che faccio mie.

La trasformazione delle scadenze, invece, mi sembra fatta *a priori* dal cliente, che investe per 10 anni, quindi i soldi sono bloccati (in realtà c'è un massimo di 48 mesi, ma il mio era solo un esempio).

Vengo alla domanda: a seguito di questi vincoli mi aspetterei un tasso di remunerazione più alto del mercato, se mi metto dalla parte di chi investe, o un migliore tasso passivo per chi chiede il credito, se invece mi metto nel ruolo del soggetto prenditore del credito. Quindi, fatto un confronto con il classico mercato bancario e parabancario, vi chiedo come siano posizionati i vostri tassi d'interesse.

LUCIANO MANZO, Amministratore delegato di Smartika Spa. Innanzitutto, vi ringrazio per avermi rivolto domande molto pertinenti e interessanti. Partirei dalla prima domanda, che riguarda il motivo per cui il mercato non si è ancora sviluppato. In parte, come ho sottolineato nella mia relazione, c'è un fattore culturale. All'inizio della mia carriera, ho iniziato a lavorare nel settore delle carte di credito, in American Express. Tra il 1985 e il 1987 c'era sempre qualche ricerca in base alla quale, da un momento all'altro, lo strumento delle carte di credito in Italia sarebbe « esploso », perché la dimensione del mercato era tale per cui in America c'erano 5 carte di credito a testa, mentre in Italia non c'era nulla del genere. Ebbene, ci sono voluti anni per far sì che in Italia ci fosse una penetrazione e un'abitudine all'utilizzo delle carte di credito al pari degli altri Paesi europei.

La stessa cosa vale per altri prodotti innovativi che ho avuto la fortuna di rappresentare in Italia. Agli inizi degli anni Novanta ero responsabile di una struttura che sviluppava modelli statistici per la definizione del profilo di solvibilità del clienti, quindi dei cosiddetti « credit scoring ». Quando ci recavamo presso le banche e le società finanziarie a proporre questo tipo di modelli statistici ci guardavano come se venissimo da Marte e ci chiedevano se fossimo pazzi a voler sostituire un analista del credito con un modello statistico.

Ebbene, oggi non c'è nessun istituto bancario o società finanziaria che non faccia utilizzo in maniera fondamentale – quindi non come un accessorio, ma come parte fondamentale delle politiche di credito – di modelli statistici come il *credit scoring*, per la fase di approvazione e lo *scoring* comportamentale, per la fase di gestione del portafoglio.

C'è, quindi, un fattore culturale. Come ho già detto, il nostro è un mercato diesel, che fa fatica a recepire le innovazioni. In parte, però, c'è anche un problema di struttura. Infatti, dalla slide che vi ho illustrato in precedenza, emerge che la penetrazione di internet in Italia, in termini di numero di utenti, è molto più bassa rispetto ad altri Paesi. Ad eccezione dei grandi centri urbani (Milano, Roma, Torino, Napoli e Bologna), morfologicamente abbiamo molte aree che hanno ancora difficoltà ad avere una connettività sufficiente per questo tipo di servizi, i quali sono esclusivamente webbased, necessitando un collegamento inter-

net. La combinazione di questi fattori fa da zavorra allo slancio che questo tipo di servizi potrebbe avere in Italia.

Per quanto riguarda i nostri azionisti, non abbiamo banche o società finanziarie tra i nostri azionisti: essi sono investitori privati. C'è un fondo inglese, ma è un'iniziativa totalmente privata. Non abbiamo contatti né con CRIF, né con Experian. L'unico contatto con quest'ultima società è dato dal fatto che ho ricoperto il ruolo di amministratore delegato di Experian per quasi vent'anni, ma ho terminato tale esperienza nel 2011; quindi, non c'è nessun contatto.

Per quanto riguarda i tassi d'interesse, nell'esempio che abbiamo riportato nella *slide* di pagina 18 il TAN è quello che chiede il prestatore, al quale va aggiunta la commissione di Smartika, che è più o meno alta, sulla base del profilo di rischio, e la commissione di contribuzione al fondo protezione prestatori, la quale, varia anch'essa in funzione del profilo di rischio. Onestamente, in questo momento non ho a disposizione il calcolo esatto.

MAURIZIO SELLA, *Presidente di Smartika Spa*. Comunque, la reportistica si riferisce a quello che vede il prestatore, cioè a quale tasso ha prestato. Possiamo dire che, nella media, i tassi d'interesse, ovvero i TAEG, di Smartika sono 2-2,5 per cento più bassi della media rilevata dalla Banca d'Italia ogni tre mesi; c'è, quindi, una convenienza.

La differenza fondamentale è che, in funzione del profilo di rischio del singolo richiedente, si viene inseriti in una categoria di rischio più bassa per i prestatori, e ovviamente si pagano interessi molto bassi. Se andate sul portale Prestiti *on line* abbiamo un tasso del 5,60 per coloro che hanno la migliore storia creditizia, fino all'11 per cento circa, come tasso massimo. Questo è più o meno il *range*. Considerate che il TAEG medio è intorno al 12,20 per cento in questo momento.

LUCIANO MANZO, Amministratore delegato di Smartika Spa. Tornando alle domande, in merito all'incidenza degli insoXVII LEGISLATURA — VI COMMISSIONE — SEDUTA DEL 27 SETTEMBRE 2016

luti, il fondo è stato creato nel 2015. Il primo intervento è stato erogato dopo 12 mesi dalla creazione del fondo, che ad oggi ha coperto il 100 per cento. Peraltro, con un'operazione straordinaria siamo andati un po' indietro nel tempo rispetto a quando è stato introdotto il fondo, a beneficio dei nostri prestatori.

Alla domanda relativa alla legislazione favorevole, abbiamo risposto, posto che si tratta, principalmente, degli aspetti fiscali, e che, al momento, si applica la tassazione marginale.

Per quanto riguarda la tipologia dei soggetti prestatori e i canali attraverso cui li acquisiamo, la nostra attività è completamente *on line*, quindi il canale è il *web*, ma anche alcuni gruppi appartenenti a determinati profili, favorevoli a questo tipo di servizi. Principalmente, ci muoviamo attraverso attività di *marketing on line* e la promozione *word of mouth*, ossia attraverso il passaparola.

Il nostro rischio è sicuramente a un livello più basso rispetto a quanto riportato dalla Banca Italia per i comparti bancari e finanziari. Rispetto ai tassi di remunerazione più alti, c'è una situazione di domanda e offerta. Il prestatore può chiedere tassi più alti ma, a quelle condizioni, il

richiedente credito non sarà d'accordo a pagare un tasso più alto della media di mercato.

È, quindi, sempre il mercato a determinare l'attrattività e la convenienza a prendere un prestito da Smartika piuttosto che attraverso altri canali tradizionali. Malgrado la nostra struttura dei costi sia molto più snella rispetto a una banca o ad altre strutture finanziarie, il *pricing* finale deve essere competitivo rispetto a quello che il mercato offre.

Per esempio, sul portale Prestiti *on line*, che opera la comparazione tra tutti gli operatori del settore, per determinate tipologie di credito Smartika è prima in classifica come attrattività dei tassi.

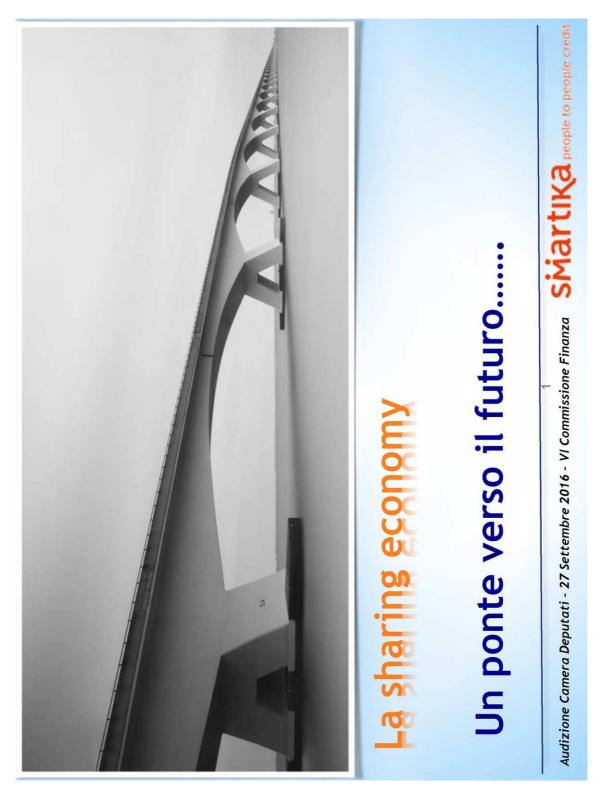
PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti. Autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della documentazione consegnata dagli auditi (vedi allegato) e dichiaro conclusa l'audizione.

## La seduta termina alle 13.15.

Licenziato per la stampa il 12 dicembre 2017

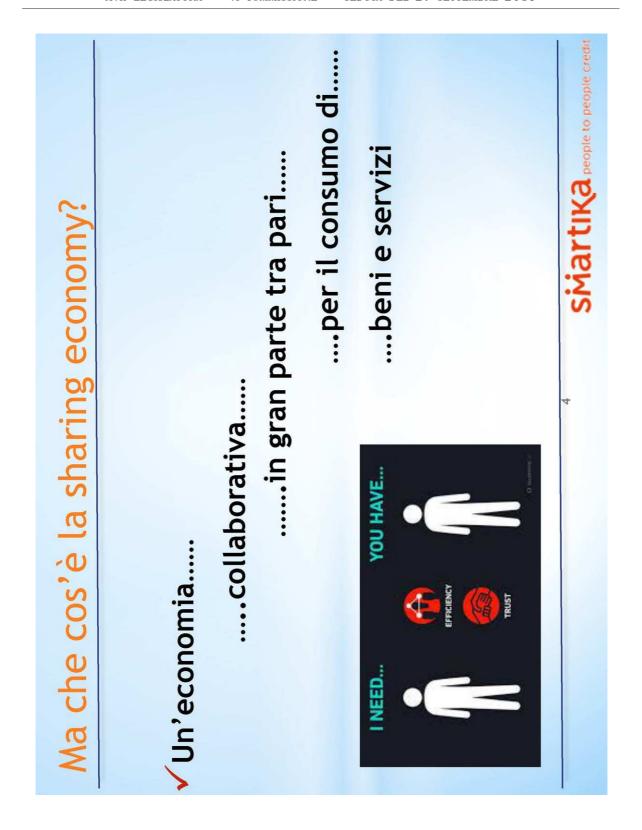
STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

## **ALLEGATO**



## SMartIKa people to people credit \*Introduzione alla sharing economy \*It P2P \*Sui mercati Internazionali \*In Italia \*Smartika \*Il modello di business \*I vantaggi per i Clienti





# Introduzione alla Sharing Economy

stanno sviluppando nuovi modelli socio-economici, basati sulla condivisione di beni e servizi, che stanno guidando e forgiando Nell'era della digitalizzazione e delle tecnologie diffuse si e comportamenti ed nuove offerte di servizi da un lato, abitudini dei consumatori dall'altro.

perno non soltanto sull'amplificazione di potenzialità data dall'avvento delle nuove tecnologie, ma anche su una generale L'economia collaborativa, detta sharing economy, fa inoltre contrazione della crescita, e della crisi occupazionale, creando nuove opportunità imprenditoriali, occupazione e sviluppo in molti comparti del tessuto economico.

dati ha in qualche modo a che fare con il mondo dell'economia significativi come ad esempio: il 25% della popolazione adulta I modelli di riferimento in Paesi con un più alto tasso derivanti da attività indicano collaborativa ed entro il 2017 la percentuale salirà al 70% Bretagna, servizi la Gran b sharing economy come penetrazione di prodotti



SMartika people to people credit

# Introduzione alla Sharing Economy

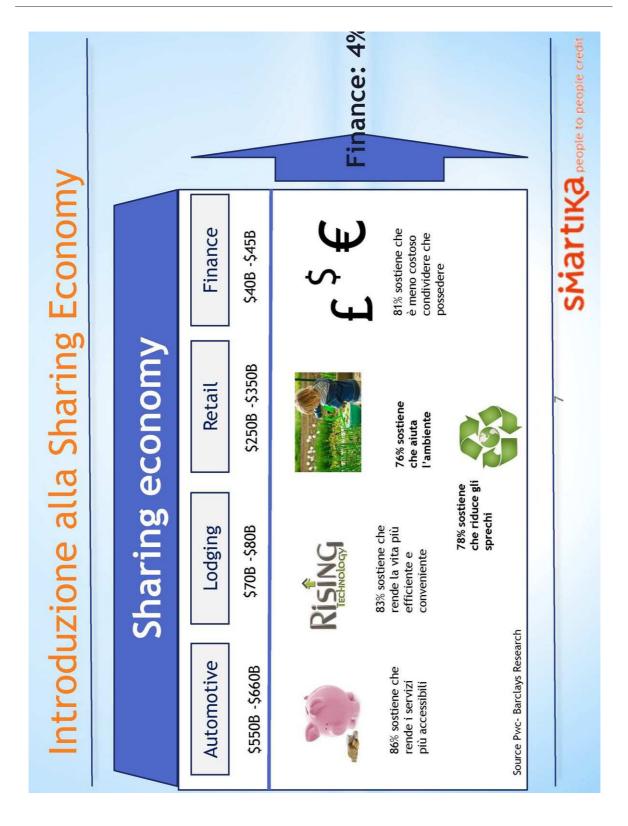
-a sharing economy attraversa trasversalmente molti settori e gradimento molto diffuso: 86% delle servizi più accessibili, mentre l'83% sostiene che in generale riceve, sulla base di recenti ricerche in Gran Bretagna, un persone intervistate sostiene che la *sharing economy* renda i renda la vita più conveniente ed efficiente; il 78% che riduca gli sprechi e il 76% che aiuti l'ambiente. apprezzamento e un

disposizione dei consumatori, piuttosto che una sostituzione o Uno dei settori interessati dalla sharing economy è il settore a maggior tasso di sviluppo, ancora sono una frazione rispetto ai volumi gestiti attraverso canali tradizionali, rappresentando quindi un arricchimento ed una diversificazione delle opzioni a finanziario che in varie forme ha sviluppato modelli di condivisione, di fatto bypassando l'intermediazione bancaria. Va notato comunque che i volumi intermediati, anche nei Paesi



9

SMartika people to people credit







## SEDUTA DEL 27 SETTEMBRE 2016 XVII LEGISLATURA — VI COMMISSIONE —

## Prestito tra Privati

appresentato dalla remunerazione del capitale Il prestito tra privati è basato sul presupposto che il Prestatore (persona fisica o giuridica) ottenga un ritorno economico - l'interesse sul finanziamento prestato, che in un'ottica di diversificazione del rischio, viene parcellizzato e distribuito su portafoglio di Richiedenti.

Fale modello, spesso riferito anche come peer-toinanziari. tra privati che non siano operatori *peer*, viene perfezionato, senza intermediari professionali del credito,

privati devono rappresentare un elemento non ilevante nella situazione finanziaria del Prestatore partecipazione ad una community che insieme mira Infatti, le somme che possono essere investite dai stesso, ed un elemento di diversificazione nel investimenti o soddisfare esigenze di credito di terzi. <del>.</del> portafoglio proprio



SMartika people to people credit

SMartika people to people credit

# Il P2P sui Mercati Internazional

Sui mercati internazionali molti operatori tradizionali hanno utilizzato e stanno continuando ad utilizzare le piattaforme P2P come acceleratori del ciclo di credito per l'introduzione dei richiedenti, ovvero per acquisto di crediti e infine come investimento in equity.

investimento in equity.

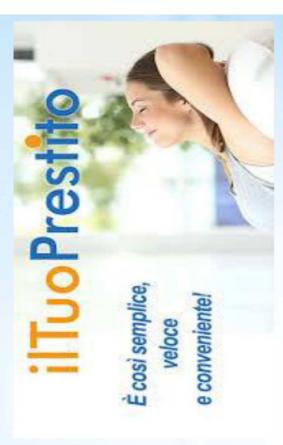
Alle prime iniziative di P2P nate nel Regno Unito, si è sviluppata contemporaneamente una consistente attività nei mercati del nord America, nell'Europa Continentale e in Cina

IBERATING LENDING" - Lending Club PROSPER 上記 Dianrong.com auxmoney ROSPER iquidità per Prestiti nvestimenti in Acquisto Crediti/ ntroduzione Richiedenti Equity onte: Altfi, Bloomberg, Crowdfundinsider, Financial Times, Reuters , Tech Crunch ETRO BANK UnionBank KEGON CREDIT SUISSE BancAlliance MHM Government Standard Chartered

## Il P2P in Italia

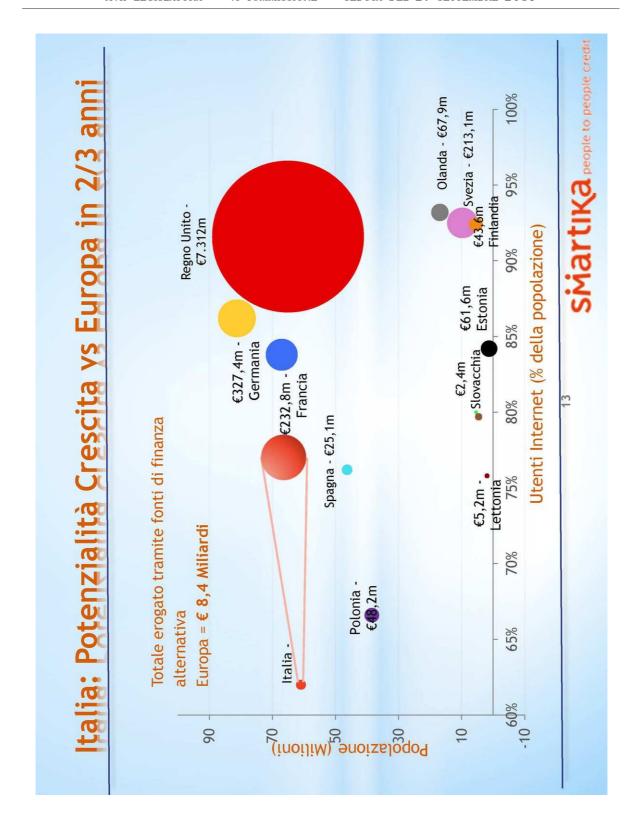
In Italia siamo un po' indietro anche rispetto a mercati come l'Estonia dove vengono raccolti 24 euro a testa contro i 52 centesimi raccolti in Italia. Ma l'Italia è il Paese che segna gli incrementi maggiori, con crescita a doppia cifra ancorché da delle basi ancora inferiori rispetto agli altri Paesi dell'EU.

Crediamo che una maggior diffusione del servizio di banda larga che supporterà una maggior connettività, una legislazione possibilmente non penalizzante, ed una maggior cultura finanziaria della classe media, porterà sicuramente l'Italia ai livelli degli altri partner Europei

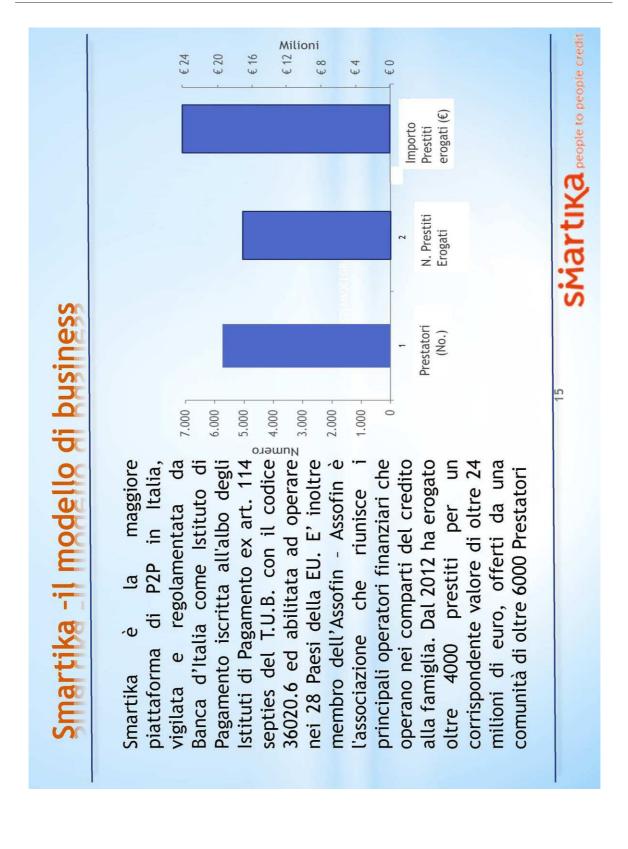


12

SMartika people to people credit

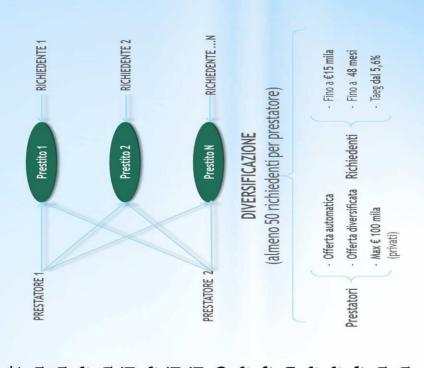






## Smartika -il modello di business

è infatti la Ġ avrebbero i rapporti tra Prestatori e Richiedenti. I finanziamenti da parte personalizzata dai Prestatori stessi che occupa appresentano un patrimonio separato e fallimento della Società, nessun impatto meccanismo di asta, che può avvenire in maniera automatizzata, o manuale e possono deciderne l'importo, la durata Smartika segue il modello di *client* dell'abbinamento dei Richiedenti con le offerte dei Prestatori. I fondi messi a Prestatori distinto da quello della Società, quindi dei Prestatori sono offerti attraverso un la classe di rendimento secondo la denegata ipotesi propria propensione al rischio Si dai account, che nella remota e oiattaforma disposizione segregated

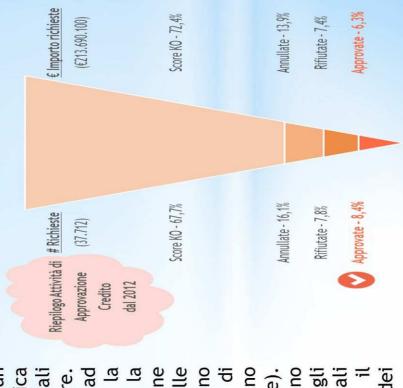


SMATTIKA people to people credit

SMartika people to people credit

## Smartika -il modello di business

dalle <del>ö</del> gi: interno di verifica viene Informazione Creditizia) che rilasciano mirano dei Prestatori dai quali delle informazioni personali e reddituali nterrogazioni automatiche che vengono anche un indice di rischio (credit score). capitale necessario per l'erogazione dei che il richiedente è tenuto a fornire. dipende la disponibilità a versare il abitativa, segue (Sistemi salvaguardare informazioni riguardano ongevità dell'attività lavorativa, storia creditizia che confermata credito credito la situazione sui SIC Ø processo del b orincipalmente politiche -'erogazione nvestimenti effettuate verificata esempio igoroso propria Queste



Dettagli del Richiedente				
DETTAGLI PERSONALI		DETTAGLI DEL PRESTITO	10	
Nickname mario1953	Importo	€5.370		
Titolo Sig.	Stato	In Prestito		
Età 62	Giorno addebito rata	-		
	Tasso prestito (TAN)	5,20%		
Occupazione Pensionato/a	Mercato Assegnato	A36		
prestito Acquisto mobili	Quanto gli nai prestato	48/44/45		
	In one data A che tasso hai prestato	5.50%		
	Per che durata	36 mesi		
RIEPIL OGO	Giorni preammortamento	14		
Capitale Interesse Totale	Durata residua	36 mesi		
Ripagato € 0,00 € 0,00 € 0,00	Da RientroRapido	No		
Residuo €20,00 €1,78 €21,78	Assicurato RataProtetta	ĭ⊼		
Totale €20,00 €1,78 €21,78	Smartika Lender Protection	iS.		
				PAGAMENTI RICEVUTI / DA RICEVERE
RATA DATA SCADENZA		STATO	QUOTA CAPITALE	QUOTA INTERESSE
1 01/01/16		Da Pagare	0,52	0,13
2 01/02/16		Da Pagare	0,52	80'0
3 01/03/16		Da Pagare	0,51	60'0
		Da Pagare	0,52	60'0
5 01/05/16		Da Pagare	0,53	70,0
91/06/16		Da Pagare	0.52	0.09

TIKA people to people credit

## Smartika -il modello di business

una nsolvenza del Richiedente e dopo che senza potenziali successo, tutte le azioni di sollecito e una percentuale che viene accantonata in un conto chiamato Fondo Protezione per nsolvenze - fino a capienza del Fondo stesso - e che interviene a copertura Nel modello di business l'interesse sul capitale prestato viene corrisposto dal intermediazione all'Istituto di Pagamento - Smartika - ed capitale dodicesimo mese creato appositamente Prestatore. inoltre esaurito, Prestatori da in linea paga ecupero del credito abbia dell'esposizione del commissione **Richiedente** Richiedente /erificarsi Prestatori, Smartika utelare







17STC0027180\*