

Monitoraggio di ItaliaOggi Sette sui microfinanziamenti disponibili su piattaforme via internet

Il prestito diventa sempre più mini

Boom di servizi alternativi: domanda e offerta sono sul web

Pagina a cura
di **MARI PADA**

La stretta del credito in Italia e nel resto del mondo obbliga cittadini e imprese a trovare metodi alternativi per far fronte a spese e investimenti. Flessibilità e risparmi sembrano trovare spazio nel microcredito, ovvero la concessione di crediti di piccole entità a persone con basso reddito e/o che si trovano in una situazione di disagio sociale (per esempio microimprese in fase di start-up, lavoratori atipici, famiglie a basso reddito, immigrati).

In Italia, lo scorso anno, sono stati circa 60 gli enti che hanno dichiarato di fare microcredito, per un ammontare di prestiti che si aggira intorno ai 75 milioni di euro. I beneficiari di questi prestiti sono stati all'incirca 8 mila, con un importo medio del credito pari a 10 mila euro.

Un ruolo crescente nell'attività di microcredito è stato assunto dagli enti locali, che rappresentano il 30% degli operatori complessivi. Un'esperienza di microfinanziamento molto utilizzato in passato è stato il prestito d'onore (strumento introdotto con la legge n. 608 del 1996 per offrire forme di finanziamento agevolato soprattutto ai giovani), attraverso i quali sono stati concessi in pochi anni oltre 659 milioni di euro, ma il cui tasso di sofferenza (la percentuale di prestiti non restituiti) è stato del 20%.

Si torna al mutuo soccorso. Dall'Italia del Medioevo agli Stati Uniti degli anni 2000. Il prestito con finalità mutualistiche dei commercianti (i banchieri di allora) nei confronti dei più bisognosi di un tempo, oggi si chiama social lending e viaggia su internet attraverso siti come prosper.com, boober.it, zopa.it, kiva.org, kasbia.it: piattaforme on-line dove offerta e domanda di denaro si incontrano. In questa forma di finanziamento chi presta denaro e chi lo riceve percepisce mediamente una quota di interessi più favorevole rispetto a quella proposta dal mercato bancario

attuale. Ciò è possibile perché i costi di intermediazione sono ridotti, in quanto il prestatore e il richiedente del prestito vengono messi in un rapporto diretto. A ogni utente che richiede un prestito viene assegnato un rating o classe di rischio, cioè un livello di affidabilità, in modo del tutto simile a quello assegnato dalle banche. Più il livello è basso e più i tassi di interesse saranno alti per compensare il rischio assunto dai prestatori. In caso di morosità, la società intermediaria attiva velocemente un programma di recupero crediti.

Come funziona. In generale,

dopo aver effettuato la registrazione si può accedere alla piattaforma. Il richiedente inserisce la somma desiderata (massimo 50 mila euro), il periodo di pagamento (si può arrivare fino a 60 mesi, ma i prestatori preferiscono 36 rate) e si ottiene il rapido calcolo del tasso a debito applicato e l'incontro con la stessa offerta di uno o più potenziali creditori. Tuttavia all'atto dell'iscrizione, la posizione finanziaria di chi intende chiedere i soldi viene valutata dai proprietari dei siti, sulla base della documentazione richiesta (normalmente, fotocopia del documento di identità, codice fiscale, ultimo estratto conto presso la propria banca e, per i potenziali debitori, i cosiddetti borrower, il cedolino della busta paga o, se liberi professionisti, l'ultima dichiarazione dei redditi). Più si è solvibili, minore sarà il tasso, e viceversa; fino all'ipotesi estrema dell'inaffidabilità che di fatto esclude il richiedente dal sistema. E, stando a quanto affermato dai principali player in Italia, **Carlo Vitali**, marketing manager di **Zopa** e **Manolo Maffei**, direttore generale di Centax-Boober, pare che la crisi non abbia risparmiato neanche i navigatori di internet. Sono infatti peggiorati i profili degli utenti, tanto che oggi il 60% delle richieste viene bocciata per problemi di rischio insolvenza.

Chi vuole prestare, deve decidere la somma, stabilendo il tasso e la classe di rischio in

cui si vuole investire. Più bassa è la classe scelta, più alto sarà il rischio, più alto sarà il

rendimento. Se il prestatore decide di investire su classi di rischio sicure (per esempio una classe alta -A o B-), non avrà un rendimento elevato. E viceversa (la percentuale di insolvenza non sembra andare oltre il 5%). Al mediatore il debitore-richiedente paga commissioni dall'1,5 al 3% (in base al rischio) versando una quota di iscrizione. Al creditore-prestatore si trattiene il una quota del prestatore, più andranno pagate le tasse.

Le principali piattaforme che si sfidano dalla fine del 2007 in Italia, l'ex italo-olandese Boober (oggi tutta italiana, di proprietà di Centax) e la branca italiana dell'anglosassone **Zopa**, offrono un servizio analogo, ma con modalità differenti. La prima, Boober, offre maggiore libertà per gli utenti: chi richiede il prestito può scegliere tassi e tempi di restituzione e il prestatore potrà decidere quanto dare e a chi darlo. Però, funzionando come un'asta on-line, sarà il prestatore a dover controllare potenziali debitori. Con **Zopa**, invece, tutto avviene in modo automatico: la domanda e l'offerta di prestito si incontrano grazie al software. L'aspetto negativo è che i soldi potenzialmente prestabili, nell'attesa, vanno a finire su un conto corrente infruttifero e, perciò, il prestatore smette di lucrare il tasso di interesse che gli sta offrendo la propria banca.

Comparando i tassi offerti da queste piattaforme e quelli del mercato, è possibile risparmiare fino al 4%, sui tassi debitori. Il valore medio del Taeg (Tasso annuale effettivo globale) su tutti i prestiti ottenuti dai richiedenti di Zopa.it, per esempio, è del 9,75%, contro un tasso medio del 14,08% effettuato dalle finanziarie per prestiti personali inferiori ai 5 mila euro (da rilevazioni Banca d'Italia a fini anti-usura, periodo di applicazione 1° aprile-30 giugno 2009). Il rendimento medio per i prestatori è invece del 7,8% al lordo di commissioni e tasse. In linea di massima la

tassazione sarà del 27% e andranno dichiarati al fisco, dato che non è prevista la ritenuta alla fonte trattandosi di un reddito da capitale derivante da un prestito.

Anche le banche cominciano a pensarci. La microfinanza prende piede anche nei piani delle grandi banche italiane. Da una ricerca Abi su «Banche e inclusione finanziaria», dove si analizzano i servizi di microfinanza di un campione rappresentativo del 70% degli istituti di credito, si evince che sono molti i prodotti e i servizi

lanciati: tra i più offerti, conti correnti e servizi di pagamento (49%), credito (31%) e risparmio (20%). Nel credito, tra i più gettonati spiccano i finanziamenti a medio termine tra uno e cinque anni, i finanziamenti fino a un anno, il credito al consumo e i finanziamenti per l'acquisto della prima casa». Per quanto riguarda i target di clientela, gli immigrati sono al primo posto per diffusione dei prodotti, in particolare per i servizi, il credito e il risparmio. Nei servizi, tuttavia, spiccano anche famiglie e studenti, mentre nella

sezione credito emergono i lavoratori atipici.

A questo proposito, lo scorso mese è stato avviato un gruppo di lavoro Abi dedicato ai principi della finanza etica, sul tema «Microcredito e finanziamenti alle imprese sociali». L'obiettivo del gruppo di lavoro è quello di individuare metodologie, prodotti e processi aziendali finalizzati ad aumentare il livello di inclusione finanziaria. Il microcredito, partito nei paesi in via di sviluppo e allargatosi nell'area occidentale, si è dunque dimostrato una pratica possibile

Il profilo tipo del microdebitore

Lavoratori atipici, studenti e immigrati che vogliono consolidare i debiti con finanziarie e banche, che vogliono liberarsi della carta revolving, che hanno bisogno di fare lavori di ristrutturazione della casa, di iscriversi a un master, di acquistare o riparare l'auto o la moto. E l'importo medio richiesto è di 5-6mila euro. Sarà forse la speranza di ottenere un prestito, sarà forse la possibilità di sapere in cinque minuti se lo si può ottenere, sta di fatto che per alcune piattaforme, come Zopa.it, si registra una crescita di visitatori, iscritti e richieste del 35% e prestiti erogati, in poco più di un anno, a quota 6 milioni di euro. Prosegue, infatti, il trend di crescita di questi strumenti (una goccia nel mare se paragonato al credito al consumo offerto dalla finanziarie), grazie anche ad alcune innovazioni introdotte nell'ultimo anno, come la possibilità per il debitore di sottoscrivere un'assicurazione per malattia, morte o licenziamento (scelta dal 65%) e l'opportunità per il prestatore, in caso di imprevisti, di cedere il proprio credito (pagando una commissione).

Le principali motivazioni del prestito

Riparazioni, migliorie in casa, acquisto mobili	31%
Consolidamento debiti, estinzione debito parenti	27%
Auto e moto	15%
Eventi famiglia (nozze, master figli, spese mediche)	11%

Diffusione della microfinanza per target di clientela

Credito

