



Il privato si fa banca?



Fabrizio Crespi
 Università degli Studi
 di Cagliari e Università
 Cattolica di Milano

“Beh, com’è andata poi con quella società olandese di cui mi avevi parlato?” Non dimmelo! Li avevo finanziati al 2% per dodici mesi, ma poi quelli hanno esercitato l’opzione di estensione del prestito e adesso mi ritrovo impelagato per 5 anni. Certo, ad un tasso nettamente maggiore ... ma anche il rischio aumenta”. Lo scambio di battute è al momento frutto di fantasia. Ma cosa accadrebbe se divenisse la norma nel quotidiano dei piccoli risparmiatori? Quell’Arte del Banchiere, titolo di uno storico trattato di Tancredi Bianchi che capeggia nella parte alta della mia libreria (quella dedicata alla saggistica in materia), potrebbe veramente diventare patrimonio di chiunque si voglia cimentare nell’attività di finanziamento a privati ed imprese? Vediamo di che si tratta.

Dal crowdfunding al crowdfunding

Il termine crowdfunding non è poi così sconosciuto. Letteralmente traducibile come raccolta di denaro dalla folla, rappresenta l’idea di accumulare risorse da più persone per fini, almeno inizialmente, umanitari e sociali. La cara e vecchia “colletta”, oggi potenziata dalla possibilità di raggiungere praticamente chiunque tramite il web ed i social, ovvero attraverso piattaforme a ciò dedicate su cui poter lanciare campagne (così vengono dette) di ogni sorta. Gli esempi e gli utilizzi al riguardo sono innumerevoli; su tutti il finanziamento della campagna elettorale di Barack Obama (1). Ben presto, però, si è capito quanto potesse divenire allettante costituire dei veicoli per mettere in contatto privati con privati (prima), privati con imprese (dopo) e investitori istituzionali con privati ed imprese (infine) allo scopo di scambiarsi risorse finanziarie, sia a titolo di capitale di rischio (*equity crowdfunding*), sia a titolo di credito/debito (*lending crowdfunding*). Il tutto con il sottile brivido di “scavallare” le banche, sporche brutte e cattive, ed appropriarsi del circuito di intermediazione del denaro. Da qui il termine *crowdfunding*, scomponibile appunto nella duplice versione di investimento in start-up tramite apposite piattaforme di *equity crowdfunding* (registrate presso Consob), e di prestito di denaro ad imprese e privati a scopo di profitto, e non semplicemente a fini sociali come avveniva all’origine (di *social lending* si parlava infatti tempo or sono). In quest’ultimo caso le strutture informatiche, vigilate da Banca d’Italia, operano essenzialmente come Istituti di Pagamento che fanno da tramite tra richiedenti prestito ed investitori, e non come veri e propri intermediari bancari che frappongono il proprio bilancio tra tali soggetti (accollandosi quindi il relativo rischio di credito). E visto che tutto sembra funzionare, perché non allargarsi al Real Estate? Detto, fatto: eccovi servito il *Real Estate equity/lending crowdfunding*.

I numeri del settore. Con nomi e cognomi.

Un sentito ringraziamento va al Politecnico di Milano, giunto alla redazione del quinto Rapporto Annuale sul Crowdfunding (il prossimo sarà rilasciato questa estate). A luglio 2020 risultava quindi quanto segue. Il *crowdfunding* italiano arriva al valore complessivo delle risorse mobilitate pari a € 908 milioni: per l’esattezza € 159 milioni investiti attraverso i portali *equity* e € 749 milioni attraverso i portali *lending* (di cui € 410 milioni a persone fisiche e € 339 milioni a imprese).

Il contributo degli ultimi 12 mesi è stato pari rispettivamente a € 76,6 milioni e € 314,2 milioni, nuovo *record* storico. Rispetto ad altri Stati europei, l’Italia non sfigura per il tasso di crescita relativo, anche se il *gap* sui volumi si mantiene consistente. A ben vedere, infatti, l’intermediato, specialmente nel *lending*, è ancora poca cosa; qualche centinaio di milioni rispetto ai circa 1.800 miliardi di prestiti del sistema bancario tradizionale. Ma il fenomeno esiste, e non sembra destinato a sparire. Per quanto attiene ai portali, focalizzandoci qui sul solo business prestiti, alla data del 30 giugno 2020 risultavano attive in Italia 6 piattaforme destinate a finanziare persone fisiche (*consumer*) e 11 destinate a finanziare imprese (*business*) di cui ben 7 specializzate nel *real estate*. Nel prestito ai privati, la piattaforma leader è sempre Younited Credit (che però non raccoglie dai piccoli risparmiatori di Internet) con un totale erogato di € 327 milioni (€ 110 milioni negli ultimi 12 mesi). Smartika è invece quella con più prestatori attivi mentre Soisy è quella che ha erogato più prestiti nell’ultimo anno. La raccolta cumulata totale del mercato è stata pari a € 409,8 milioni, di cui € 134,6 milioni nell’ultimo anno (+10% rispetto al flusso dell’anno prima). Nel prestito alle imprese, Credimi Futuro, Borsadelcredito.it e October occupano il podio. In questo ambito il volume complessivo cumulato risulta essere € 339,2 milioni, con un contributo dell’ultimo anno pari a € 179,6 milioni (+113% sul flusso precedente). E’ peraltro interessante osservare, lato finanziamento imprese, due recenti novità. La possibilità di effettuare lo sconto di crediti commerciali (Credimi), e l’accesso ai finanziamenti garantiti dallo Stato (diverse piattaforme). Con October si possono finanziare anche società operanti in altri paesi (Francia, Olanda, Spagna), con o senza garanzia statale.

Un nuovo asset?

Se per le imprese lo sviluppo del *lending crowdfunding* rappresenta una nuova ed interessante alternativa al canale bancario (non sempre meno costosa, ma spesso più veloce), è lecito chiedersi quali possano essere i vantaggi per l’investitore privato che volesse operare sulle piattaforme in questione. In termini semplici, si tratterebbe di un nuovo asset da inserire nel proprio portafoglio in una logica di diversificazione. Oltre ad investire in azioni, obbligazioni, fondi, titoli di stato, metalli preziosi, cripto e chi più ne ha più ne metta ... perché non in prestiti a privati ed imprese? Il potenziale rendimento, specie in un’epoca di tassi miseri, è invitante. Ma attenzione, ovviamente, ai rischi (di credito e di liquidità principalmente). Al riguardo è possibile osservare che le piattaforme effettuano innanzitutto una vera e propria analisi/istruttoria di fido simile a quella intrapresa dalle banche, avvalendosi di analisti interni ed esterni, ed utilizzando anche algoritmi di intelligenza artificiale. L’investitore viene quindi informato del rischio del prestatore (*rating*), sebbene alcuni indicatori forniti risultino a mio avviso poco intelligibili per i non addetti ai lavori (PFN, Ebitda ecc.). Vengono poi in aiuto, in alcuni casi, specifiche tecniche di *credit enhancement* quali fondi di garanzia interni e meccanismi di frammentazione del capitale investito su richiedenti di diverso rischio e su prestiti con scadenze differenti (vedi Borsa del Credito). Quali sono invece le potenziali conseguenze del fenomeno per banche tradizionali e consulenti finanziari? Per le prime si tratta di un evidente caso di disintermediazione, ancora circoscritto ma da tenere sott’occhio. Personalmente, tuttavia, ritengo che qualche banchiere ancora dotato di arte potrebbe ad un certo punto intravederci una possibilità di business (la piattaforma me la faccio direttamente io banca; ho già i depositanti ed i clienti, se li metto in contatto risparmio capitale). Per i consulenti vale il vecchio adagio: se non puoi sconfiggere il tuo nemico, fattelo amico. Meditate gente.

NOTE: 1) <https://www.thebestequity.com/news/12/il-crowdfunding-che-ha-cambiato-il-mondo-il-caso-obama/>