

COME FUNZIONA IL SOCIAL LENDING

Questa forma di prestito è riconducibile ai **prestiti personali non finalizzati**, una delle tipologie più utilizzate di credito al consumo che, in quanto tali, **non prevedono garanzie a protezione del prestatore contro il rischio di default**. Con il *social lending*, chi presta denaro e chi lo riceve mediamente percepisce o paga una quota di interessi più favorevole rispetto a quella proposta dalle istituzioni finanziarie tradizionali. Ciò è possibile perché i costi di intermediazione sono ridotti, in quanto il prestatore e il richiedente (il contraente del prestito) vengono messi in relazione diretta e le aziende intermediarie, **operando su web con servizi altamente automatizzati**, hanno costi ridotti. Ad ogni richiedente viene assegnato un *rating*, cioè un livello di affidabilità, interrogando le centrali rischi private, in modo del tutto simile a quanto fanno banche e finanziarie. **Più il livello è scadente e più i tassi di interesse per i prestatori sono alti per compensare il rischio**. Il prestito viene erogato dopo un'analisi della documentazione fornita dal richiedente a controprova di quanto dichiarato online. Al suo ammontare contribuiscono centinaia di prestatori, ognuno con una quota e un tasso specifico, ed è a tasso fisso, calcolato come media ponderata dei tassi richiesti dai singoli prestatori. Il richiedente restituisce il prestito con una rata mensile, normalmente per addebito diretto su conto corrente bancario ed è poi compito dell'intermediario di *social lending* ridistribuire la rata ai prestatori secondo la quota capitale e la quota interessi spettante. In caso di morosità di uno o più richiedenti, la società intermediaria attiva i programmi di recupero credito a nome di tutti i prestatori coinvolti. I prestatori partecipano al prestito mettendo in offerta il denaro, in una delle due modalità tipicamente proposte dall'intermediario: l'asta al ribasso in cui i prestatori competono tra loro per partecipare al prestito o il tasso fisso stabilito dall'intermediario. Per mitigare il rischio il prestatore può scegliere le tipologie di rischio del richiedente e diversifica l'investimento, ossia non presta mai la somma offerta ad un singolo richiedente ma essa viene suddivisa su decine di richiedenti diversi. In alcuni casi le piattaforme di *social lending* offrono la possibilità ai prestatori di cedere i propri crediti ad altri prestatori, in una sorta di mercato secondario, per rientrare rapidamente dall'investimento in caso di necessità. Le aziende di *social lending* sono società **for profit**: *generano il proprio fatturato con una commissione percepita dai richiedenti al momento dell'erogazione del prestito* e una commissione percepita dai prestatori per il servizio, tipicamente su base annuale e in percentuale sugli importi in prestito o sugli interessi percepiti. Da un punto di vista legale sia il prestatore che il richiedente stipulano un contratto concluso a distanza con l'azienda di *social lending*, in particolare il richiedente si riconosce debitore di N prestatori, ognuno identificato dal suo nickname (solo l'azienda conosce le identità reali, prestatori e richiedenti si conoscono tra loro via nickname). Il prestito erogato dal prestatore non è protetto da garanzie nel caso di default del richiedente. In caso di fallimento dell'azienda di *social lending*, il denaro del prestatore è protetto dalle azioni dei creditori dell'azienda stessa e la restituzione delle rate residue prosegue a cura della procedura fallimentare.